

**Robert M. Gardiner**

# **Советы по инвестированию**

Глава 1. Медленная дорога к богатству.

Глава 2. С чего начать?

Глава 3. Постановка задач и достижение их.

Глава 4. В поисках помощи.

Глава 5. Ваша инвестиционная программа. Основной выбор

Глава 6. Фондовый рынок

Глава 7. Займы под гарантию собственных средств, вложенных в недвижимость

7.1. Недвижимость

7.2. Притяжение домовладения

7.3. Покупка дома

7.4. Закладные

7.5. Займы под гарантию собственных средств, вложенных в недвижимость

7.6. "Непосредственные" инвестиции в недвижимость

7.7. Доход от аренды

7.8. "Опосредованные" инвестиции в недвижимость

Глава 8. Страхование жизни

Глава 9. Инвестиции с высоким уровнем риска

Глава 10. Управление вашим портфелем

Глава 11. Экономические факты жизни

## Глава 1

### Медленная дорога к богатству

Большинство наших современников живет от одного платежного чека к другому и полностью удовлетворены таким положением вещей. Обнаружив у себя немного больше привычной суммы долларов, они могут себе позволить сходить в ресторан или в ближайший кинотеатр. Безусловно, они имеют сберегательные счета, несколько кредитных карточек и полную уверенность в своей социальной защищенности. Несмотря на это, постоянно растет число молодых американцев, которые сомневаются, что к своему уже зрелому возрасту они что-либо накопят.

Они могут рассчитывать на благотворительную поддержку со стороны работодателей, связанную с проектами распределения прибыли, но в большинстве своем они серьезно не задумываются над тем как эти проекты осуществляются и как от этого можно извлечь большую выгоду. Они продолжают зарабатывать и тратить свои деньги. Все идет своим чередом и жизнь продолжается.

Где-то в подсознании они прекрасно понимают, что следует уделять больше внимания своим финансовым делам. Ведь рано или поздно возникнут вопросы, за счет чего отправить своих будущих детей в колледж, и, наконец, как они сами будут жить когда подойдет неминуемая старость. Каким образом им следует вкладывать деньги в свои 401(к) планы? Куда следует размещать свои капиталы, выбрав наиболее верное направление из широкого диапазона финансовых продуктов и услуг, которые были созданы за последние 20 лет? Как разобраться в огромном многообразии взаимных фондов и ценных бумаг? Многие наши сограждане не находят времени сесть и поразмыслить над этим, откладывая очередные попытки на неопределенный срок. Так проходят недели, затем годы и люди продолжают жить своей прежней жизнью, беспокоясь о том, когда наступит тот день когда им не будет хватать денег.

Вы можете придерживаться этого направления, но мы хотим вас убедить в обратном. Те, кто в состоянии обеспечить себе достойную жизнь и имеют желание заработать еще больше, могут уже начинать сейчас, предварительно проделав некоторую подготовительную работу. Для этого не требуется большая удача или умение, однако потребуется планирование и дисциплина. Вам следует отказаться от мысли моментально разбогатеть. Не старайтесь, не сможете. Но, что, пожалуй, вы действительно можете так это разбогатеть, постепенно шаг за шагом, придерживаясь наших советов. Попробуйте!

### Санта Клауса нет

Я знал одного биржевого брокера, который, в начале своей биржевой карьеры имел при себе маленький блокнот с полной информацией о своих клиентах и их планах на будущее, что в дальнейшем стало придерживаться большинство начинающих брокеров. Всякий раз, когда он встречался с новым клиентом, он доставал свой блокнот и спрашивал: "Зачем вы хотите инвестировать?". "Делать деньги", - ответил бы клиент и посмотрел бы на брокера с взглядом полным недоумения. "Неужели этот шутник думает, что я собираюсь это делать просто из-за того, что мне нечего больше делать?", - подумал бы он. "Прекрасно!", скажет брокер и сделает пометку в своей записной книжке на соответствующей строчке "делать деньги". Вскоре в блокноте будет составлен список всех клиентов, чьи инвестиционные цели будут "делать деньги". Следующий вопрос брокера был бы: "Сколько вы хотите заработать, инвестируя деньги?". В данном случае, ответы клиентов могли бы варьироваться, но они бы редко укладывались в рамки определенной суммы, какую они бы хотели заработать. Ответы сводились бы к простой фразе "все деньги на Земле". "Хорошо, а как насчет вложиться в 100 миллионов?" - спросил бы брокер. Он прекрасно понимает, что в действительности клиенты не хотят получить все деньги мира и даже 100 миллионов. Все что они желают- это было бы лишь чувством. Я называю это чувство "финансовым спокойствием".

"Финансовое спокойствие" является определенным состоянием сознания. Оно охватывает людей, которые добились определенного финансового благополучия, при котором чувствуют себя вполне комфортно и имеют достаточно средств для поддержания своего жизненного уровня до конца жизни. Дела могут быть даже лучше, но не в этом дело. Наиболее популярная точка зрения состоит в том, что дела никогда не должны идти хуже чем они есть на самом деле. Финансовое спокойствие означает, что частное лицо имеет достаточно средств отложенных на сторону, которые работают на него. Этому лицу не нужно опасаться спадов и переворотов в экономике. Ему не нужно молить Бога, чтобы его маленький Джером, который никогда не преуспевал в математике, получит хорошее образование в колледже. Ему не нужно работать после выхода по старости на пенсию, если он не хочет или не стремится к этому. Ему не нужно полагаться полностью на социальную защиту или другие виды государственной помощи, которые позволяют ему безбедно жить в старости.

Вы можете достичь финансового спокойствия, если вы действительно желаете этого. Вы можете наслаждаться приятным чувством финансового спокойствия, состоянием, когда отсутствуют сомнения в своем будущем материальном положении. Если вы не достигли финансового спокойствия, то только по

одной причине: вы ничего не пытались предпринять для этого. Не нужно обвинять своих родителей в том, что они не оставили вам наследства. Не нужно настаивать на том, что молодой человек не имеет никаких шансов достичь успеха на финансовом рынке. Так зачем беспокоиться? Вы можете оттягивать время, обещая самому себе, что на следующей неделе, в следующем году будете уже точно знать что откладывать. Вы можете также купить акции, о которых услышали от дяди Фреда или окунуться, не разобравшись, головой вниз в область инвестиционных операций. Но ваши акции стремительно упали в цене и дядя Фред будет уверять вас, что вы купили не те акции или это был просто неудачный год. Все это рискованные игры, а настоящая работа на рынке ценных бумаг требует терпения, дисциплины и наличия специальных знаний. Печальным фактом является то, что многие доверяются обычному везению в своем подходе к инвестированию собственных средств. Но на самом деле Санта Клауса нет. Запишите это на листочке и приклейте его на дверь холодильника. Если кто-то говорит вам, что можно сидеть дома и, к примеру, набивать конверты, зарабатывая по одной тысяче долларов в неделю, а дядя Фред сообщает вам по секрету "горячие" новости о "надежных" акциях, будьте уверены, что нужно спросить себя "почему я один из многих живущих в Соединенных Штатах имею привилегию слышать эти новости? Почему я знаю то, что многие более способные люди, специально изучающие инвестиционные вопросы этого не знают?" Со временем вы узнаете "горячие" новости об изменении цен на акции, от которых становится холодно. Если вы действительно обладаете даром и способностью найти и извлечь нужную правильную информацию, то давно бы стали богачом и вам не нужно утруждать себя чтением этой книги. Но если вы решили продолжать дальше, то прочтите ее до конца.

## Трудный поиск

Даже не располагая "горячей" информацией многие люди хотят окунуться в рынок ценных бумаг в поисках акций по 10 долларов, которые принесли бы им через шесть месяцев 15. Предположим, что вы нашли такие акции по 10 долларов за каждую и вложили на их приобретение 10 тыс. долларов. Через шесть месяцев вы продали их по цене 15 долларов, то есть за 15 тыс. долларов. Если вам удалось далее реинвестировать их в другие доходные акции по аналогичной цене 10 долларов, то через шесть месяцев это привело к 15 долларам за каждую проданную акцию. В этом случае, вы могли бы их продать за 22 500 долларов. Прекрасный доход за год работы. В конце следующего года, используя тот же самый цикл, вы получите 50 625 долларов. В конце третьего года вы могли бы иметь 113 906 долларов, после 6 лет вы станете миллионером, а после 50 лет соответственно миллиардером. После 22 лет вы могли бы покрыть обычный годовой дефицит правительства Соединенных Штатов, если считали бы себя щедрым гражданином. Через 3 года после этого (если вы решили не покрывать дефицита) ваше состояние превысило бы общую сумму стоимости всех акций на Нью-Йоркской фондовой бирже. В это же время вы могли стать триллионером, а через три или четыре года вы могли бы стать собственником всех богатств на Земле. Примите мои искренние поздравления. Теперь вы не передумали искать 10-ти долларовые акции, которые через шесть месяцев принесут вам по 5 долларов чистого дохода за каждую проданную? Конечно, вы могли бы найти одну или пару таких прекрасных возможностей, но не в состоянии этого проделывать постоянно. Но если бы вы действительно могли, находить акции по 10 долларов, которые приносили бы 15 долларов даже если не через шесть месяцев, а через год, то весь мир стучался бы в вашу дверь, умоляя вас распорядиться принадлежащими ему богатствами.

## Сила сложных процентов

Вы не могли не заметить изменения в росте общей суммы за приобретенные и продаваемые акции, что, в конечном счете, приводит к величинам невообразимых размеров. Это пример так называемых сложных процентов в действии. Ваши 10 тыс. долларов выросли на 100% в течение года, увеличиваясь дважды. Это означает, что проценты выплачиваются на первоначальную основную сумму, т.е. 10 тыс. и на сумму, где был аккумулирован предыдущий процент. То же самое происходит на вашем сберегательном счете, несмотря на то, что это не выглядит так драматично.

Если вы имеете 1 000 долларов в банке, на которые выплачивается 5% в год, то в конце первого года у вас будет 1 050 долларов от ваших первоначальных 1 000 долларов плюс 50 долларов полученных по выплачиваемым процентам. В конце второго года у вас уже будет не только 1 100 долларов (1 050 плюс другие 50 долларов), а 1 102 50 долларов, то есть вы получите на вашу первоначальную сумму 1 000 долларов, а также процент с аккумулированной суммы полученной в первом году. После трех лет, ваши 1 000 долларов вырастут до 1 160 долларов. Через 5 лет у вас будет 1 280 долларов. Через 10 лет соответственно 1 630, через 20 лет- 2 650,и, наконец, через 30 лет-4 320 долларов. Не так плохо. Если бы вы могли зарабатывать по 10% на ваш вклад, то в конце каждого года у вас будет 1 100 вместо 1 050 долларов.

Разница небольшая, однако, после 20 лет вместо 2 650 долларов у вас уже имелось бы в наличии 6 730, после 30 лет вместо 4 320 долларов вы получили бы 17 450. И все это от первоначального вклада в 1 000 долларов. Несколько процентов поднимают или снижают ставку дохода, которая еще в большей степени увеличивается или уменьшается с течением времени.

Это очень хорошая ставка дохода, которую вы могли бы благополучно заработать благодаря вашей тщательно продуманной инвестиционной программе. Однако вышеуказанные примеры демонстрируют наиболее удачные сделки, гораздо проще искать и находить акции по 20 долларов, которые приносили бы 21 доллар в год и где выплачивался 1 доллар за акцию в качестве дивиденда. Также невозможно заработать большой доход, если вы будете инвестировать деньги с вашего банковского счета в другие разновидности ценных бумаг, например, облигации.

Если вы получили 10% дохода, из них 5% по дивидендам от акций и 5% от прироста капитала или увеличения цены на акции, то это будет прекрасным итогом для вас. Если вы начинаете с тридцатилетнего возраста, и откладываете по 150 долларов в месяц на свою инвестиционную программу, по которой будете зарабатывать 10% годовых, то к 65 годам у вас будет 574 242 долларов. Никакого обмана. Отложите немного денег, они вырастут, а затем этот рост продолжится дальше. В 1748 году Бенджамин Франклин, который был большим сторонником сложного процента, описал это следующим образом: " Деньги имеют плодотворную порождающую природу. Деньги порождают деньги, а их продукт порождает еще больше". Игра в лотерею

Государственные лотереи стали чрезвычайно популярными в Соединенных Штатах. Приз часто достигает 1 млн. долларов, а иногда джекпот доходит до 10 и даже 20 млн. долларов. Где только не торгуют лотерейными билетами. Их можно купить за дверьми свечных магазинчиков и обычных газетных ларьков. Миллионы американцев играют в эту игру, надеясь получить большой приз. Приз в миллион долларов в действительности не означает, что вы получите сразу один миллион. Если вы внимательно читаете печать, то обратите внимание, что лица, организующие и проводящие лотерею, не вручают победителям чеки в один миллион долларов. Они вручают им чеки на 50 тыс. и обещают выдавать очередные на такую же сумму ежегодно в течение 20 лет. 20 раз по 50 тыс., что эквивалентно выигранной сумме в один миллион долларов. Но, согласитесь, что получать чеки на 50 тыс. раз в год это не совсем то что получить 1 млн. общей суммой. Если бы официальные устроители лотереи инвестировали 500 тыс. долларов под 10% годовых, то они бы получали по 50 тыс. годового дохода и выдавали их победителю, выигравшему миллион. По истечении 20 лет они заработали бы 500 тыс. долларов. Если они не пожелали получить свои деньги назад в конце срока, они выдавали бы часть принципала с процентом, что на день получения последнего чека оставалось бы 50 тыс. долларов в инвестиционном фонде. Создание такого фонда под 10% годовых привело бы к 425 700 долларам. Это не 1 миллион, который стоил бы государственной лотереи выдать в качестве приза.

Если бы вы имели 425 700 долларов, вы могли бы основать свой собственный фонд и выдавать ежегодно самому себе чек в 50 тыс. долларов на протяжении 20 лет. В самом деле, с "гнездовыми яйцами" (деньги на черный день) таких размеров вы могли бы снабжать себя чеками по 50 тыс. долларов на протяжении всей жизни. Как я уже отметил, вы можете иметь 425 700 долларов, если хотите этого. Если даже откладывать по 150 долларов ежемесячно начиная с 30 и заканчивая 65 годами под 10%, то это обеспечит вам фонд в 574 242 долларов, что поставит вас в лучшую ситуацию по сравнению с выигравшим лотерею в миллион долларов. Вы можете получить 425 700 долларов - точный эквивалент приза выигравшего лотерею в миллион долларов, если вы даже будете откладывать по 111 долларов в месяц. Между прочим, если вы откладываете по 2 доллара, вместо того чтобы покупать на эту сумму лотерейные билеты, то к 60 годам вы бы сэкономили 33 349 долларов. Это конечно не миллион, но вам не нужно иметь шесть шариков для пинг-понга, чтобы выиграть одну партию у своего соперника. Здесь не нужно быть Санта Клаусом, чтобы вывести вас на дорогу финансового благополучия.

## Глава 2

### С ЧЕГО НАЧАТЬ?

#### Ваша текущая инвестиционная программа

Вы можете сказать, что идея разработать и воплотить в жизнь свою инвестиционную программу выглядит достаточно заманчиво. Но в данный момент я ограничен в средствах и во времени, чтобы выяснить, что делать дальше. Одним словом, я не уверен, что готов участвовать в инвестиционной программе. Мне нужно все обдумать, но сейчас я пока не собираюсь делать этого.

Здесь вы не правы. Вы уже делаете кое-что. Делать ничего это уже делать что-то. Ничего не делать в данном случае означает, что прежний способ обращения с вашими деньгами является для вас единственно правильным.

Допустим, у вас есть деньги, пусть даже это будет незначительная сумма. Если в свои 20 лет вы зарабатываете 25 тыс. в год и надеетесь, что в последующие 40 лет вашей трудовой деятельности вы будете зарабатывать больше, то ваш доход за всю жизнь составит свыше миллиона долларов. Миллион долларов пройдет через ваши руки за это время и вам нужно как-то с этим справиться. У вас уже есть инвестиционная программа. Вы можете ее так не называть, но она уже существует. Часть вашего дохода идет на социальную программу. Вы можете осуществлять вклады в соответствии с 401(к) планом или планом сохранения пособия по безработице. Вы также предположительно делаете взносы в страховую компанию. Вы можете выплачивать по ипотечным закладным. У вас, возможно, имеется некоторая сумма средств на банковском счете. Это также является подтверждением того, что у вас есть своя инвестиционная программа. Возможно, даже не одна, если бы вы сели и внимательно рассмотрели все возможные варианты. Но вы выбрали именно этот, наиболее приемлемый для вас, либо остановились на данном варианте из-за отсутствия других. Но изо дня в день вы ничего не делаете по реорганизации ваших финансов, откладывая эти вопросы на завтрашний день. Вы постоянно находите для себя отговорку, мотивируя тем, что ничего не можете сделать для улучшения своего финансового положения.

Это неправда. Вы можете, например, иметь определенную сумму денежных средств на своем сберегательном счете и получать 5% ежегодно или на чековом счете, который не выплачивает никаких процентов. Вы имеете их там и относитесь к этому как к совершенно обычному явлению. Вы можете спокойно получить эти деньги, для того чтобы покрывать свои регулярные расходы а также затраты, связанные с непредвиденными случаями. Но как мы уже убедились, в период высокой инфляции в конце 70-х, покупательная способность денег может значительно снизиться. Один доллар отложенный на сберегательный счет под 5% годовых, при 10% уровне инфляции, составит к концу года только 95 центов. Доллар, находящийся на беспроцентном чековом счете находится еще в худшем положении.

Каждому частному лицу следовало бы иметь немного денег на ликвидных активах, предназначенных для повседневных расходов. Это безопасный, удобный денежный рынок счетов, с которых вы в любой момент можете выписывать чеки. Они дают более высокую процентную ставку, чем сберегательные счета. Вы можете вложить ваши деньги в акции или взаимный фонд, что даст возможность придерживаться текущего уровня инфляции. Вы всегда могли бы в нужный момент продать их или занять, используя ваши ценные бумаги как вторичное, дополнительное обеспечение, если вам необходимы денежные средства для покрытия расходов на "черный день". Конечно, ваши ценные бумаги могут подняться в цене или обесцениться по сравнению с тем что они стоили к моменту их приобретения.

Для меня невероятен тот факт, что многие американцы до сих пор держат миллиарды долларов на низкопроцентных сберегательных счетах. Такая ситуация исключает благоприятную возможность использования этих накоплений для пополнения своего бюджета в обмен на бережливость и удобство в их сохранности.

Подобным образом многие люди аккумулировали также значительные денежные ресурсы в страховых полисах, за что страховые компании выплачивают им незначительные суммы в виде процентов. Владельцы полисов могут всегда занять свои деньги у страховых компаний обратно под относительно невысокие проценты с целью их реинвестирования по более высоким, тем самым, запирая себя в тесные рамки безрискового дохода.

Другие инвестировали свои деньги в покупку акций, продолжая обеспечивать их долгосрочный рост и привлекательный доход. Но все меняется и акции, которые выглядели достаточно надежными и обеспечивали, к примеру, 10 лет назад гарантированный доход, сегодня могут быть представлять из себя посредственные инвестиции. Другие акции имеют быстро растущие возможности и выплачивают более высокие дивиденды. В этой связи я вспомнил многие нефтяные компании, когда просматривал их портфели ценных бумаг за несколько прошедших десятилетий. Действительно, 10 лет назад было выгодно владеть акциями нефтяных компаний в период высокого уровня инфляции, когда стоимость компаний оценивалось в их нефтяных запасах. Со временем цена на нефть понизилась, однако некоторые нефтяные акции до сих пор представляют из себя хороший путь капитальных вложений, но когда я вижу вкладчиков, отдающих исключительное предпочтение акциям нефтяных компаний, я знаю, что смотрю на устаревшие портфели.

Совершенно недавно высокая технология стала настоящей мантрой для экономического роста. Хай-тек собирався спасти страну и в сер. 1990 г. компании, имеющие дело с Интернет, могли наблюдать за повышением его акций на фондовом рынке.

В конечном счете, сегодня уже некоторое возбуждение от Интернета спало, что отразилось на курсе электронных акций. Спрос на их портфели также снизился, как это произошло в случае с нефтяными компаниями.

Управлять инвестиционными портфелями нужно по принципу как любитель вина использует свой винный погреб или владелец фруктового сада заботится о своих деревьях. Пить невыдержанное вино это все равно, что подрезать нераспустившиеся ветки. Теперь, после обстоятельного обследования ваших владений вы можете спросить себя, "если у меня есть инвестиции по текущей рыночной стоимости в наличных, мог бы я выкупить эти инвестиции затем назад?" Иногда вы говорите себе "да", но чаще вам приходится отвечать на этот вопрос отрицательно. В последнем случае вам срочно следует, что-то предпринять. Не имеет значения, что вы заплатили в самом начале за свои холдинги. Если вы купили акции по 10 долларов за каждую и с течением времени они упали в цене до 5 долларов, вы можете с полным правом ожидать когда они снова поднимутся. Но почему они должны снова вернуться на прежнее место? В действительности, нет гарантии того, что именно ваши акции снова поднимутся с 5 до 10 долларов по сравнению с другими 5-и долларовыми акциями. Не существует в природе закона экономики или такой таинственной силы, которые привели бы их к первоначальной стоимости- 10 долларам. Акции по 5 долларов или могут быть хорошей инвестицией и ценным холдингом или не принесут ничего. Если вы приняли твердое решение купить акции, не следует полагаться на то, чтобы их использовать снова для продажи.

### **Ваши текущие активы (скрытые и открытые)**

Прежде чем собратся куда-либо идти, следует определить где вы находитесь и куда собрались. На первый взгляд это выглядит слишком просто, тем не менее, многие люди в ряде житейских ситуациях не могут остановиться и задуматься, куда они идут.

Начните с того, что постарайтесь уточнить вашу стартовую позицию, подсчитайте каким капиталом вы владеете и сколько должны. Не удивляйтесь, что после подобных расчетов ваши активы окажутся большими чем вы ожидали, и это приятное обстоятельство может натолкнуть вас на мысль о необходимости выгодного размещения ваших свободных денежных средств.

Чаще всего в данный перечень вы включаете общую сумму средств на ваших банковских счетах, а также стоимость имеющихся в вашем распоряжении акций и облигаций. А что касается дома или других видов недвижимости? Многие склонны к тому чтобы оценивать свой дом в стоимости его первоначального приобретения. Однако действительная стоимость вашего дома составляет сумму, за которую вы реально можете его продать, то есть его рыночную цену минус задолженность по полному погашению вашего кредита на покупку дома.

Другие активы, которые иногда упускают из виду, включают полисы по страхованию жизни, обеспеченные депозиты на арендованную собственность и счета сберегательных планов по заработной плате (договоры, заключенные между работодателем и служащими, по которым определенная сумма денег вычитается из зарплаты служащего для него самого в акции, облигации и другие инвестиционные средства, что дает возможность отсрочить выплату налогов на заработную плату. В данном случае, лицо приобретает имущественные права, закрепленные законом, которые выражаются в сумме на его персональном счете). Что касается увольнения с работы в связи с уходом на пенсию, то вам следует принять во внимание сумму гарантированных выплат в системе социального обеспечения. В последние годы распространено мнение о несовершенстве, существующей социальной системы особенно в той ее части, когда в случае ухода на пенсию вам не возвращают тех денег, которые вы постоянно выплачивали в процессе трудовой деятельности в фонд социального обеспечения. Это мнение является ошибочным. Система социального обеспечения может быть более отрегулированной и усовершенствованной, но она не допускает, чтобы американское общество через десять, двадцать или тридцать лет, бросило своих престарелых граждан в условия для выживания. Если абстрагироваться от этического и морального аспектов этой проблемы, то сама политическая власть растущего числа пожилых избирателей гарантирует существующую безопасность системе социальных гарантий. Возможно, в дальнейшем появятся определенные разновидности социальных выплат со стороны правительства Соединенных Штатов в случае ухода на пенсию, которые будут равны существующим суммам выплат. На сегодняшний день типичный пенсионер может собирать по 1 200 долларов в месяц по линии социальных выплат. Это точный эквивалент владения в 180 тыс. долларов от 8%-х государственных облигаций.

Значительное число наших сограждан может также ожидать значительного прироста к своему семейному бюджету за счет естественного перевода активов, имеющих место в случае смерти своих родственников. Некоторые из тех кто предвидят получение наследства в ближайшем будущем могут протестовать против продолжения этой темы уверяя, что их родители и прадеды будут жить до ста лет, наслаждаясь

использованием своих собственных сбережений, и покинут этот мир, только когда смогут покрыть стоимость проезда катафалка к своему последнему причалу. Но в реальной жизни обычные люди думают совсем не так. Большинство пожилых американцев имеют дом, за который уже выплачена его полная стоимость, а также полисом жизненного страхования. Эти активы плюс скромные накопления могут часто представлять из себя приличное имущество. Частное лицо, способное извлечь выгоду от владения такой недвижимостью находится в иной ситуации, нежели тот, кто не делает этого.

В такой же степени родители преуспевающих детей имеют зарезервированные потенциальные активы, которые они могут использовать когда наступят тяжелые времена. На протяжении всей истории подрастающее поколение не упускало из вида источники, которые могли бы в дальнейшем обеспечить их с приходом неминуемой старости. Это одна из причин почему даже сегодня так трудно убедить население в перенаселенных бедных странах иметь как можно меньше детей. В США родители детей имеющих капитал могут возразить, что они ничего не возьмут у них. В свою очередь, сами дети часто говорят, что нет ничего в мире, что могло быть так приятным как помочь своим родителям. Очевидно, что такие родители находятся в лучшей финансовой ситуации, чем те, кто не имеет богатых детей. В любом случае и те и другие готовы разделить свои активы со своими отпрысками.

Другие, скрытые активы включают ряд позиций, которые на первый взгляд выглядят как финансовые потери. Но образование, на которое необходимо потратить десятки тысяч долларов на самом деле не являются затратной сферой использования денежных средств. Напротив, это является скрытым вложением капитала. Иметь хорошее образование это то же самое, что иметь свой собственный бизнес. Образованный человек постоянно заинтересован к воспроизводству своего образования, благодаря чему увеличиваются его шансы на рынке труда в той сфере, где он собирается зарабатывать деньги. Затраты на образование ваших детей являются разновидностью выгодного вложения капитала в человеческий капитал, который в один прекрасный момент может оказаться ценным для вас, включая удовлетворение от выполненного родительского долга.

Наконец, деньги могут быть использованы для улучшения жилищных условий или покупку собственного дома, что также рассматривается не как затраты, а как вложение капитала в недвижимость. Но если у вас нет собственного дома, вы не учитесь в колледже и у вас нет ни состоятельных близких родственников, то в этом случае полагайтесь на самого себя. У вас есть светлая голова и вы способный человек, что дает вам шанс проявить себя и зарабатывать на жизнь самостоятельно. На протяжении всей жизни вы можете заработать больше чем миллион. Вы сами являетесь активом.

В конечном счете, вы имеете дополнительное преимущество, потому что имели счастье родиться или сообразительность осуществлять задуманное в стране, где существуют все возможности накопить и приумножить богатство. Мы благодарны Соединенным Штатам за созданные условия для экономического процветания. Экономическая и политическая стабильность нашего общества отражается в его бумажных активах, которые являются центральным звеном в любой инвестиционной программе.

Во многих странах мира люди привыкли хранить свои сбережения в виде золота или ювелирных изделиях из драгоценных металлов, поскольку никогда не знают в какой момент рухнет их очередное правительство и страну постигнет экономическая катастрофа. В этих государствах существуют очевидные ограничения на свободу использования свободных денежных средств населения. Свободный рынок либо отсутствует, либо условия для его нормального функционирования значительно ограничены. Народы проживающие там справедливо обеспокоены тем, что их правительство может в любой момент предпринять попытку насильно отобрать их собственность. Поэтому они делают все возможное, чтобы защитить то что имеют. Но золотые слитки спрятанные в дымоходах, не приносят никаких процентов. Этот вид богатства не растет. Однако в стабильных обществах аналогичных США не следует предаваться храброй безрассудности, торгуя ценными бумагами. Прежде всего, вы должны быть уверены, что в следующем году или через год ваши облигации и акции не потеряют своей ценности. Это очень важная предпосылка для любой инвестиционной программы, которая не всегда, к сожалению, принимается во внимание.

Наше общество также располагает высокоразвитой инфраструктурой дорожных сообщений, огромными энергетическими ресурсами, распределительными системами и коммуникациями, службами, обеспечивающими работу в сфере бизнеса. Если предприниматель имеет свежую идею для производства нового продукта, он может беспрепятственно начинать производить и продавать его на рынке. Ему не нужно бурить скважину или покупать генератор. Ему не понадобится обучать только что нанятый персонал умению считать или даже создавать новую компьютерную программу. Наша система образования ежегодно выпускает миллионы квалифицированных специалистов во всех областях знаний. Человеческий

капитал имеется в наличии для любого нового предприятия. Это означает, что если у вас есть идея, вы можете ее претворить в жизнь, и, если она будет работать, то вы можете добиться значительного успеха на этом поприще. Горацио Эдджер жив и процветает в своей стране. Если вы не верите в это, почитайте о головокружительном подъеме таких компаний как Майкрософт, Найк, Дюпон и многих других процветающих предприятиях.

Может быть, у вас отсутствует идея как заработать миллион или нет желания и способностей воплотить уже имеющуюся новую идею в очередной Майкрософт. Не беспокойтесь. Делать деньги в Соединенных Штатах просто, учитывая то обстоятельство, что окружающие тебя люди уже это делают. Американская экономика является немыслимо продуктивным механизмом. Даже если она растет медленнее, чем некоторые неожиданно возникающие рынки Азии и Латинской Америки, то в абсолютно короткие сроки она расширяется в своих масштабах, которые порождают небывалые возможности для компаний и для тех, кто инвестирует в них. Национальный рекорд устойчивого роста экономики перекрыл десятилетия и сделал американцев даже со средними доходами, процветающей нацией в историческом и международном понимании. Многие бедные люди из ряда стран Латинской Америки и Азии, где присутствует экономический риск, делают все возможное, чтобы иммигрировать в Соединенные Штаты, где работа делает их богатыми по сравнению с тем что они имели на своей родине.

Средние американцы наслаждаются роскошью, которая была раньше доступна лишь Джону Рокфеллеру, который не мечтал за несколько часов добраться из Нью Йорка в Сан Франциско на транспорте, где установлены кондиционеры. Вне зависимости от сезона на их обеденном столе можно увидеть тропические фрукты наслаждаясь которыми одновременно они могут прослушивать концерт Нью-Йоркского филармонического оркестра. В стране такого изобилия как США благополучие создается вокруг вас. Если мы положим наши деньги работать на инвестиционном рынке, то соответственно будем участвовать в распределении долей этого богатства.

### **Как накопить средства для капиталовложений.**

Но мы должны иметь немного денег с которыми нужно начинать. Первый шаг, который важно сделать для использования наших свободных денежных средств это попытаться собрать хотя бы часть уже имеющегося капитала. Как уже ранее было сказано, вы имеете некоторый капитал на ваших сберегательных счетах, в страховых полисах в недвижимости и пр. Поэтому вам нужно хорошо осмотреться и оценить свои активы. Безусловно, вы можете не иметь необходимой суммы денег. В этом случае вам следует регулярно откладывать часть вашего дохода на сторону от повседневных нужд. Роберт Льюис Стивенсон описал одно из ценнейших качеств в жизни человека примерно так: " Заработать немного и потратить еще меньше". Это тяжелое предписание, но в тоже время очень необходимое и если следовать ему, вы будете вознаграждены. Постарайтесь сократить ваши расходы и это обеспечит вас средствами для большего потребления в дальнейшем. С другой стороны, возрастут также и суммы ваших капитальных вложений. Как мы уже отмечали 2 доллара, которые вы будете откладывать на сторону, вместо приобретения лотерейных билетов, принесут вам 33 349 долларов. Можно оставаться поклонником этой игры, но разве указанная выше сумма не ценнее для вас?

Большинство имеющих работу людей в состоянии собрать необходимый капитал. Но здесь требуется дисциплина не расходовать все, что вы заработали, и особенно не тратить денег по кредитным карточкам, которые вы еще не успели заработать.

Многие планируют экономию денежных средств, откладывая часть, скажем, 10% от своего ежемесячного дохода. Но эта бюджетная статья часто в первую очередь урезается, когда у вас возникают временные трудности. Имеется только один способ избавиться от этого- постараться воздержаться от подобных сокращений, которые могут существенно изменить ваш инвестиционный план. Вам следует сопротивляться от всех вмешательств в вашу сберегательную программу. Считайте себя заключенным под стражу с целью что-то сохранить, что не менее важно, как ваши обязательные выплаты по закладным и телефонным счетам. Прежде всего, ваша будущая финансовая независимость является такой же важной реальностью как ваш дом или возможность позвонить дяде Вилларду в Альбукверк. Это совсем не означает, что можно пренебрегать оплатой по закладным ради экономии в инвестиционную программу. Очевидно, что часто возникают непредвиденные случаи когда программу по сбережению средств необходимо прекратить, но такие обстоятельства имеют, как правило, кратковременный характер и вам следует обратить ваши обязательства к самому себе также как, если бы вы требовали этого от других.

Экономить деньги -это очень просто. Но жить на меньшее чем вы зарабатываете, является трудной задачей

для работающих людей. Инвестиционные программы следует начинать с уменьшения существующего в настоящем уровня жизни. Это может быть воспринято многими людьми отрицательно как все равно что посадить их на голодную диету. Диеты редко приносят ожидаемый результат. Есть только один способ сбросить вес - это изменить свое привычное питание настолько чтобы соблюдающий диету чувствовал себя сытым, при этом потребляя меньше пищи. Если вы можете отложить часть ваших доходов на инвестиционную программу без каких-либо проблем, то считайте, что вам удалось осуществить одну из основных задач. И если вам удастся убедить членов вашей семьи последовать вашему примеру, то это будет выше всех похвал.

Итак, постараемся сделать следующее:

В течение 24 месяцев продолжайте жить на ваш текущий доход. Предположим, что вы получите прибавку в следующем году к своему жалованию. Постарайтесь не тратить эти деньги, а отложить их на осуществление вашей сберегательной программы и продолжать жить на вашу предыдущее жалование. Это не приведет к уменьшению вашего привычного жизненного уровня. (В действительности, цены имеют тенденцию к постоянному росту, что отразится на вашем семейном бюджете. К счастью, такое отклонение будет минимальным, поскольку в последние годы у нас имеется низкий уровень инфляции).

Когда вы получите вторую прибавку, то начинайте жить на уровне вашего первого повышения. Всегда живите на том уровне, который вы имели до получения последней надбавки и откладывайте все предыдущие на вашу инвестиционную программу. Эти 24 месяца и более вашего жертвоприношения из шестисот в вашей жизни создадут условия для вашего дальнейшего процветания. Вы можете не делать этого, если хотите не причинять себе финансовых беспокойств и продолжать жить как вы это делали раньше. Выбирайте, что для вас лучше.

Если вы осуществляете свой сберегательный план, то непременно возникнут некоторые непредвиденные затраты, которые будут возможно в дальнейшем расти. Вы можете использовать это как предлог, для того чтобы отщипывать по кусочку от ваших сбережений. Если вы не в состоянии уберечь себя от этого соблазна и пройти 2 года без этого, то отложите в сторону нашу книгу.

### **Постарайтесь начать сейчас.**

Если вы собираетесь начать свою инвестиционную программу, то постарайтесь делать это без промедления, из-за неоспоримой математической логики. Мы уже рассматривали чудеса сложного процента, но сейчас нам необходимо снова вернуться к нему. Со сложным процентом сумма увеличивается не арифметически, а геометрически. Это означает, что деньги не растут по первоначальной ставке. Чем дольше они находятся на счете, тем быстрее они растут, причем делают это с головокружительным темпом. К примеру, берем сумму 10 тыс. долларов, которая была инвестирована в возрасте 35 лет и держим до 65 лет. При 10%-й ставке сложного процента сумма вырастет до 174 494 долларов. Если 10 тыс. долларов инвестировать в 25 лет, то к 65 годам они вырастут до 452 592 долларов. Другими словами, каждый не вложенный доллар обернется вам в 45 долларов, которых у вас не будет в возрасте 65 лет. Инвестиции, которые вы делаете когда молоды, будут более эффективным средством чем, если вы это сделаете позже.

В молодости относительно легко экономить деньги, поскольку у вас нет строгих обязательств перед семьей. С другой стороны, есть много вещей и соблазнов, которые вы хотели бы приобрести и осуществить. Это вполне оправдано в этом возрасте, если вы придерживаетесь мнения, что деньги, которые вы сэкономили, не исчезнут для вас навсегда. Но не забывайте, что вам предстоят более важные покупки в будущем. Не думайте, что я экономлю для того чтобы купить себе плавательный бассейн. Лучше представьте для себя, что откладываете эти деньги для будущих покупок, например, дома в горах Северной Каролины вместо покупки плавательного бассейна. Помните, вы экономите не с целью в один прекрасный день нырнуть в кучу денег как Скруг Мак-Дак. Вы инвестируете для того, чтобы сделать более значительные приобретения для себя и своей семьи: покупка нового дома, устройство ваших детей в колледж, кругосветные круизы, одним словом, для того чтобы чувствовать себя уверенно когда вам исполнится 75 лет.

Вам следует точно определить каковы ваши инвестиционные цели. Это не только будет способствовать вашему комфортному самочувствию в период экономии средств, но и приведет вас к правильным видам инвестиций. Вам также нужно отчетливо представлять для чего осуществляете свои капиталовложения. Сколько денег вы хотите иметь? Для чего хотите накопить деньги? Сколько времени вам понадобится, для того чтобы достичь поставленных целей? Экономите ли вы деньги для оплаты репетиторства для частной школы в течение 3 лет или на случай увольнения с работы в 40 лет?

Когда на эти вопросы будут даны ясные ответы, когда вы поставите перед собой цель собрать необходимый капитал и не тратить все вами заработанное и когда вы согласуете свою сберегательную программу с обязательствами данными самому себе, тогда вы можете начинать действовать.

## Глава 3

### Постановка задач и достижение их

#### Важность поставленных целей

Среди большого разнообразия книг, посвященных инвестированию, можно было встретить одну с названием "Умереть богатым". Нет, благодарю вас, нам это не нужно.

У меня нет намерения прощаться со своей собственностью, и, если мне нужно пожертвовать всеми имеющимися удовольствиями в этой жизни, оставляя после себя собственность, то это не подходит для меня. Я оставлю после себя своим родственникам семейную Библию, несколько своих фотографий и наилучшие пожелания.

Вы можете относиться к этому по-разному. У вас может быть сильное желание построить свое семейное счастье. Или ваша цель в жизни ограничивается только тем, чтобы скопить достаточно средств, чтобы быть первым человеком в своем квартале, купившем вертолет. Или вы мечтаете предаваться чувству собственного величия, когда ваша alma mater будет носить ваше имя. Но, скорее всего, вы захотите того, что большинство людей называет ощущением комфортного финансового спокойствия.

Вам нужно обязательно иметь цель. Люди, которые избегают этого, просто боятся оказаться в положении неудачливого игрока, поставившего не на ту лошадь. Зачем рисковать, когда это может привести к личной трагедии. Люди без цели никогда не смогут столкнуться с неудачей. Цель является вызовом. Проще его не иметь. Но другие считают иначе. Если у вас есть финансовая цель, пусть даже самая безрассудная, вы можете ее достичь. Придерживайтесь финансовой мишени зафиксированной в вашем сознании, которая поможет приобрести дисциплину, необходимую вам на этом пути. Если у вас нет цели и весь ваш доход проходит через ваши руки, минуя инвестиционные проекты, забудьте про удачу. Поставленная цель поможет вам выяснить, как распорядиться вашими финансами. В противном случае, как это было сказано в "Алисе в Стране чудес", "если вы не знаете куда собираетесь, то существует много дорог как туда добраться". Очень важно поставить перед собой цель в короткие сроки. Если ваша цель стать богатым, то решите сначала, что вы подразумеваете под этим словом. Одни вкладывают в него смысл купаться в роскоши, другие в спартанском образе жизни. Если вы действительно подумаете об этом, то, вероятно, решите не становиться слишком богатым. Если бы вы получили наследство в 100 млн. долларов, то не удивляйтесь тому, что вскоре вы потеряете многих своих старых друзей. Подумайте и об этом. Одни из них стали бы вам завидовать. Другие, которые искренне любили вас, не могли бы себе позволить отправиться с вами на открытие вашего любимого китайского ресторана в Шанхае, и ваш новый телохранитель, возможно, нервировал бы их. И, наконец, у них просто не хватало бы на это время, поскольку они заняты полный рабочий день. Вы, в свою очередь, не смогли поехать на рыбалку с вашим бывшим школьным другом, ведь вам нужно постоянно следить за обстановкой на фондовых биржах в Лондоне, Цюрихе, Сингапуре, а также за вашими инвестициями в Малазии и Аргентине.

Если вы хорошо подумали об этом, то можете прийти к заключению, что ваша цель- это получить чистый доход в 1 млн. долларов когда вам исполнится, допустим, 62 года. Если вам около тридцати это замечательная, реальная амбиция. Ваша цель дает вам право выбирать инструменты, необходимые для ее достижения, а также ответить на вопрос, сколько понадобится средств, для того чтобы инвестировать и какой доход вам нужно получить, используя свои капиталовложения. В дальнейшем вы составите диаграмму вашего прогресса год за годом, где будет отмечено когда у вас были спады и подъемы. Возможно, вы все рассчитали и увидели чем вы должны пожертвовать для достижения этой цели и именно из-за этого решили не начинать. В самом деле, вам нужно 10 тыс. долларов и есть только один возможный способ заработать эту сумму- остаться на своей прежней высокооплачиваемой работе, даже если вы ее ненавидите. Нужно ли мучиться в течение тридцати лет, чтобы стать счастливым через 20 лет после этого? А что если с вами произойдет несчастный случай в день вашего ухода на пенсию? Может

вам лучше делать то, что вам нравится на протяжении последующих 30 лет, рассчитывая на более скромный достаток перед уходом на пенсию. Ведь не хлебом единым жив человек, пускай даже если этот хлеб окажется шоколадным кексом.

## Где вы стоите?

Первый шаг, который вам необходимо сделать для реализации вашей цели, это определить ваш чистый доход. Установите, чем вы владеете за вычетом того, что вы должны. Сделайте элементарный балансовый отчет. Начать нужно с того, что вы берете чистый лист бумаги и проводите посередине линию, делящую его на две равные колонки. На левой стороне вы перечисляете ваши активы- все, чем вы владеете. В этом списке должна быть указана их текущая рыночная стоимость. К сожалению, вы не можете ограничиться только этим списком. Как часто мы читали о баснословном богатстве людей, которые неожиданно разорились. Они имели дома в Беверли Хиллз и дачи в Санта Мориц, Феррари последних моделей, драгоценности и многое другое. Но в дальнейшем им приходилось оправдываться на суде и обещать, что они обязательно рассчитаются со своими кредиторами. Эти баловни судьбы имели много активов, но очень незначительный доход. В их жизни расходная часть превышала доходную. Именно ваши расходы должны находиться на правой стороне балансового листа. В этой колонке вы должны перечислить то, что вы должны, включая суммы, на ранее перечисленные активы. Если вы владеете домом стоимостью 200 тыс. долларов и должны за него по закладным 80 тыс., имеете 20 тыс. в стоимости акций, а также долг 5 000 долларов своей теще, то ваш балансовый лист выглядел бы следующим образом:

### Персональный балансовый лист

#### Активы Долги

Наличные-14 000	Ипотека-80 000
Дом (рын. стоим.)-200 000	Долг теще-5 000
Акции- 20 000	Кредит на авто-6 000
401 (к) план	Долг по кред. картам-3 000
Личные активы-4 000	
(ювелирные изделия, картины)	
.....	
Общие активы- 268 000	Общие долги-94 000 долл.

Общая стоимость ваших активов минус общая стоимость задолженностей и будет являться вашим чистым нетто доходом. То есть,  $268\ 000 - 94\ 000 = 174\ 000$  долл. Не плохо.

### Опасность карманных счетов

Большинство личных балансовых листов являются более сложными чем этот. Если присмотреться более внимательно к ним, можно увидеть, что они показывают не только баланс, но и метод его распределения. Желательно иметь ваши активы, диверсифицированными по нескольким видам инвестиций. У многих нет пункта, который я называю карманными счетами. Например, одна семья отложила немного денег в один карман для покрытия расходов на обучение своих детей в колледже, в другой карман на случай увольнения с работы, а в третьем находятся сбережения на отпуск в будущем году. Может возникнуть ситуация когда супружеская пара, достанет из одного кармана деньги, для того чтобы приобрести еще один страховой полис.

Это не самый лучший способ распоряжения своими деньгами. Разделение ваших фондов по многокарманной системе может убедить вас, что вы заботитесь о понимаемых вами финансовых потребностях. Но, на самом деле, разделение активов отвлекает вас от поиска наиболее выгодных путей инвестирования средств или значительно их ограничивает.

Только небольшая часть ваших средств, в случае ухода на пенсию и оплату обучения ваших детей в колледже находится в акциях компании (назовем ее "Джей"). Остальные акции этой компании вы оставляете для себя, минуя "карманы". Но если посмотреть на эту ситуацию более внимательно, то лучше продавать на рынке молодые луковицы и получать от этого больший доход, чем от такого владения акциями

Вы помните рождественские сберегательные клубы? Они были очень популярны в свое время. Людей

поощряли покупать для своих близких и друзей подарки, используя так называемые рождественские счета. Для этого нужно было каждую неделю откладывать на беспроцентный депозитный счет в банк по 10 долларов в течение 50 недель. В конце года вы получаете 500 долларов! Это хороший показательный пример нерационального использования ваших денежных средств имеющих разделительные ограничения.

Большинство людей сегодня, к сожалению, довольствуются разделительными счетами и не думают о своих активах как о едином целом. Поэтому они не в состоянии увеличить свои инвестиционные доходы. Некоторые инвестиции предлагают более выгодное вложение капитала без каких-либо дополнительных рисков, чем указанный выше способ. Можно откладывать по 5 долларов на коробку с рождественским печеньем, что поможет вам сэкономить на новый холодильник, но нужно иметь самодисциплину, чтобы отложить ваши деньги на инвестиционную программу, где будет аккумулировано больше средств, чем эти крупницы денег. Вы можете до сих пор откладывать, для того чтобы купить холодильник, но у вас имеются также деньги для других нужд, которые вы могли бы использовать более эффективно и получать большие доходы. Посмотрите, как карманные счета могут вызвать неподходящее разделение семейного бюджета и подумайте как после этого станет трудно выделить первичные активы, которые можно поставить на пенсионные планы компании, которые будут выплачивать вам по 2 тыс. долларов в месяц после вашего ухода на пенсию. Надо еще учитывать, что люди также поддерживают банковские накопительные счета на имена своих детей, для покрытия будущих расходов на их обучение в колледже. Наконец, оба муж и жена имеют на 100 тыс. долларов страховые полисы.

Перечисленные активы незначительны и имеют верхние ограничения роста. Например, пенсия в 2 тыс. долларов может казаться адекватной сегодня, но после вашего ухода на пенсию инфляция снизила ее ценность. Средства на банковских счетах детей могут быть инвестированы в депозитные сертификаты, по которым выплачиваются только фиксированные процентные ставки. 100 тыс. долларов за срочные страховые полисы никогда не принесут больше чем 100 тыс. дохода в случае смерти и также как и пенсии могут быть подорваны инфляцией. Допустим, супружеская пара может также иметь одну часть своих активов в акциях компании "Джей", а другую вложить на приобретение недвижимости. Безусловно, эти капиталовложения являются рискованными, чем те, которые мы перечисли выше, но исторически они не отстают от уровня инфляции. Карманные счета заставляли эту семейную пару класть яйца в ограниченную ростом корзину. На первый взгляд, каждое такое вложение кажется оправданным для своей обычной цели. Риск потери денег был минимизирован в указанных инвестициях и с другой стороны, семейная пара не встала на путь увеличения риска, не имея для этого достаточно средств.

Другой пример, который можно привести, связан с людьми с мало диверсифицированными активами, владеющими собственными домами. Дети выросли и стали жить своей самостоятельной жизнью, а родители остались одни в четырех-комнатном доме, которым они владели в течении 30 лет. Прошли годы и их дом был оценен в стоимости, которая сейчас составляет 300 тыс. долларов. Все что они должны составляет по закладным 25 тыс. долларов. Их остальные активы 25 тыс. долларов находятся в наличных деньгах, акциях и облигациях. Эта пара может никогда не думать об этом, но их более чем 90% активов существует в единственной инвестиционной недвижимости- их доме. Они могут искренне любить свой дом, но однажды возникает ситуация когда они захотят безболезненно продать его для того чтобы купить более скромный, с меньшими удобствами. Разницу от этой сделки они могут вложить в различные инвестиционные проекты, которые обеспечат им регулярные поступления средств необходимых для отдыха и хорошую прибавку к получаемой пенсии.

### **Думая об уходе на пенсию**

А что касается ухода на пенсию? Обеспечить себе комфортабельные условия для ухода на пенсию является желаемой целью, но следует ли для этого полностью полагаться на карманные счета? Ответ будет и да и нет.

Лучше использовать исключительные возможности инвестиционных проектов, которые предоставляет федеральное правительство для своих престарелых граждан, для того чтобы помочь им сберечь свои деньги перед уходом на пенсию. Эти проекты имеют налоговые льготы и предоставляют возможность избежать или отсрочить выплату налогов на текущий доход. Вам следует знать об этом и воспользоваться преимуществами этих проектов. В своей основе план определения налоговых льгот при уходе на пенсию включает отношения между вами и сборщиком налогов. Отношения эти состоят в том, что если вы согласны отложить деньги до того момента, когда вы собираетесь уйти на пенсию, то эти инвестированные вклады, а также заработанные на них проценты не будут облагаться налогом. После ухода на пенсию, суммы, которые вам выплачиваются будут облагаться налогом, но тем не менее вы

окажетесь в более низких налоговых тисках. Конечно, это выглядит сложнее, чем предыдущие способы сохранения денег, но это, безусловно, выгодная сделка и было бы глупо не воспользоваться ею.

## Революция, которую совершил 401(к) план

Это общественный договор с дядей Сэмом по пенсионному сбережению, по которому если вы откладываете деньги в предсказанных случаях в пенсионные фонды компаний, то можете отсрочить выплату налогов на них. Это обстоятельство стало важным для многих американцев как результат определенной революции в системе вкладов. После второй мировой войны в значительном секторе американской промышленности были осуществлены первые пенсионные проекты, которые в самом деле устраивали обе стороны, как работодателей, так и служащих. Это означает, что в случае вашего ухода на пенсию, компания должна выплачивать вам специальный доход в 1 100 долларов в месяц или половину вашей зарплаты, которая составляла за последний год или 60% от средней заработной платы за последние 5 лет.

Компания откладывает ваши деньги, в дальнейшем, оплачивая свои обязательства после вашего ухода на пенсию, тем самым, берет на себя риск, что за все эти годы выплатила слишком мало и нужно было привлекать больше денег или слишком много и необходимо забрать лишние деньги назад с наличного регистра.

Рост популярности таких проектов приходится особенно на начало 80-х годов. В соответствии с их содержанием служащий мог попросить отсрочить выплату ему части его дохода (см. заработной платы), который идет в качестве взноса в осуществление 401(к) плана, а работодатель обычно соглашается работать с частью или со всей суммой данного вклада. Эти деньги инвестированы и когда служащий уходит на пенсию, он получает доход на основе суммы аккумулированной в инвестиционном фонде. Но если вклады компании определены, то с доходами дело обстоит сложнее.

Большинство выдающихся проектов по вкладам называются 401(к) планы после секции закона, который разрешает их. В то время как 401(к) планы предназначены служащим, работающим в сфере бизнеса, то представителям занятым в области медицины, сфере школьного образования и других недоходных профессий могут быть предложены другие альтернативные 403(б) планы. 401(к) планы могут иметь некоторые отличительные особенности у разных работодателей. Но в основном такие различия существуют только в объемах вкладов со стороны служащих в зависимости от того где вы работаете. Однако, в сер.90-х годов федеральное законодательство ограничило вклады служащих, которые должны составлять не более 10 тыс. долларов в год. Верхний предел вкладов был индексирован.

В зависимости от вовлеченных денежных средств многие планы по вкладам перемещают выбор инвестиций и инвестиционный риск от работодателя к служащему. Это означает, что если отложенные для вас деньги не выросли к сумме, обеспечивающей вам приличный доход к моменту вашего ухода на пенсию, то компания может прекратить работать с фондом и все остальное будет на вашей ответственности. И, наоборот, для получения установленным проектом дохода, служащий часто получает право выбирать, как должны осуществляться его вклады и получить все деньги, заработанные с помощью этих инвестиций, так как умелое инвестирование может принести привлекательные доходы к моменту ухода на пенсию. Так или иначе, служащий немедленно получает льготы по данному проекту. Вместо ожидаемых 5 лет, как было в случае со многими определяющими доход проектами, каждый доллар, который вы отложили для участия в проекте вернется к вам при уходе на пенсию, независимо от того как долго вы работали в этой компании. Однако в любом случае это будет подходящий вариант для любого работодателя.

В 1996 году в США насчитывалось 250 000 таких 401(к) планов. Они охватывали почти 30 млн. рабочих и служащих и имели общие активы в размере 675 млрд. долларов. Подобная революция вкладов полностью трансформировала мышление многих занятых в экономике американцев. Вместо начисляемой им пенсии было что-то похожее на заботу компании о своем персонале а, с другой стороны, сами служащие брали на себя ответственность за свое будущее. Как результат миллионы американцев становились инвесторами.

Типичный проект участия предлагает набор инвестиционных альтернатив. Они часто включают некоторые фонды акций и облигаций, фонд денежного рынка, некоторые виды договорных сберегательных планов, предлагающих фиксированный доход. Если вы являетесь участником данного проекта, ваша задача только решать какое направление инвестиционных вложений является для вас предпочтительным. Работодатели осторожно намеками будут предлагать "образование" опасаясь, что

инвестиции не заработают на рынке должным образом. Думайте и решайте, ваши дела в ваших собственных руках.

Один из лучших пунктов 401(к) плана заключается в том, что многие работодатели работают с вкладами своих служащих, дающих последним гарантированный доход. Если ваш работодатель предлагает вам именно такой проект, не раздумывайте и ныряйте в него.

Другим большим достоинством этого плана является то, что получаемые доходы от инвестирования не облагаются налогом до того момента, когда они будут возвращены, что происходит много лет спустя. В данный промежуток времени они не подлежат налогообложению. Мы уже рассматривали, как сложный процент позволяет даже самым скромным вложениям капитала вырасти с течением времени до огромных сумм. Увы, для больших инвестиций подоходный налог ежегодно должен выплачиваться с инвестиционного дохода. С уменьшением суммы средств соответственно сокращаются возможности сложного процента. Но это не входит в число проблем 401(к) проекта или других аналогичных пенсионных планов.

Давайте посмотрим на примере, что это означает. Возьмем двух сестер, назовем их Лайза и Дженнифер. Каждая из них инвестировала по 2 000 долларов. Их доход облагается налогом по ставке 28%. Обе они инвестируют свои деньги в ценные бумаги, которые приносят доход 10%. Но Лайза вкладывает свои деньги в 401(к) план, в то время как Дженнифер просто тратит их на свои нужды. В конце первого года каждая заработала по 200 долларов на свои вложенные суммы. Однако 200 долларов Дженнифер немедленно облагаются налогом, после чего она получит чистый доход только в сумме 144 доллара. 200 долларов Лайзы между тем находятся в 401(к) плане и, таким образом, она не только откладывает деньги, минуя уплату подоходного налога, но также избегает налог на доход получаемый от самих вложенных денег

К началу второго года Лайза имеет 2 200 долларов, в то время как Дженнифер имеет только 2 144 доллара. На следующий год обе заработали еще по 10% от своих вкладов. Деньги Дженнифер снова облагаются налогом в отличие от Лайзы. Сейчас она уже имеет 2 420 долларов, в то время как Дженнифер только 2 298 долларов.

Прошло много лет и сложный процент начал работать со своей магической силой. После 20 лет первоначальные инвестиции Дженнифер выросли до 8 034 долларов. После тридцати лет она имеет 16 102 доллара, а после 40 лет -32 272 долларов.

Не так плохо, но давайте посмотрим как обстоят дела у Лайзы.

Через двадцать лет она имеет 13 455 долларов, через тридцать-34 898 долларов и, наконец, через сорок лет у нее уже будет отложено 90 519 долларов (напомню вам все это только от одной инвестиции в 2 000 долларов). После 40 лет ее процент не облагался налогом. Сбережения Лайзы в момент ее ухода на пенсию стали вдвое больше чем у ее сестры.

Это правда, что Лайза должна заплатить подоходный налоги на свои аккумулированные доходы, так как она забрала их назад, но то что она заработала от налогом необлагаемого дохода составленного за многие годы, будет значительно перевешивать то что если бы она имела прежнее налоговое бремя.

Если бы Лайза откладывала по 2 000 долларов каждый год в 401(л) план, то после 40 лет она будет иметь 973 704 доллара. Если Дженнифер так же сохраняет 2 000 долларов и получает 1 440 долларов, которые уменьшаются после уплаты налогов в ее программе, не имеющих налоговых преимуществ, то после 40 лет у нее будет 324 512 долларов. Сравните 973 704 и 324 512! Выбирайте что лучше.

Между прочим, большинство 401(к) планов также предлагают вам возможность занять у фондов деньги, когда вы в них нуждаетесь. Вы можете одолжить, для того чтобы купить собственный дом, заплатить за медицинское обслуживание в связи с непредвиденным случаем или финансировать обучение в колледже ваших детей. Некоторые планы не интересуются для чего нужны деньги, они просто их вам одалживают. Это обойдется дешевле, чем брать кредит в банке, но запомните, что ваши деньги, которые вы заняли и потратили сегодня это деньги, которых вы лишитесь в момент ухода на пенсию. Вы также должны учесть, что все деньги, которые вы заняли, не приносят процентов или дивидендов, вместо того чтобы инвестировать их, они расходуются на приобретение моторной лодки или чего-нибудь другого.

## **Индивидуальный пенсионный счет (ИПС)**

Для большинства населения ключевым компонентом их пенсионных сбережений является пенсионная программа обеспечения. Однако не следует забывать об индивидуальном пенсионном счете, сокращенно - ИПС.

Конгресс США принял ИПС в 1974 году для лиц, которые не участвуют в пенсионном плане обеспечения. В 1981 году закон был изменен, так что каждый, даже тот кто не был охвачен пенсионной программой, мог участвовать в ИПС. Миллионы американцев всех уровней доходов поняли, что ИПС является прекрасной сделкой и уже в 1986 году 40 миллионов людей вложили на пенсионные счета 250 млрд. долларов. Затем был принят Закон о налоговой реформе и Конгресс США наложил ряд ограничений на ИПС. С тех пор природа и роль этого проекта стала предметом продолжительных политических дебатов.

В 1986 году налоговая реформа дала толчок ошибочному, бытовавшему тогда мнению, что красиво возникшая идея ИПС так же хорошо и умерла. Это было не случайно. Для миллионов работающих американцев, не охваченных планами спонсорской поддержки по уходу на пенсию со стороны работодателей как и тех, кто входил в них, но зарабатывал меньше чем установленная проектом фиксированная сумма в 20 тыс. долларов, проект ИПС являлся хорошей сделкой. Любой желающий участвовать в этом плане может делать взносы до 2 000 тыс. долларов год, которые вычитаются из совокупной суммы облагаемой налогами, также как и доход с ИПС инвестиций составляемый на базе отсрочки налогов. Более того, существуют "супружеские" ИПС, разрешающие одному из супругов работающему на дому, откладывать по 2 000 долларов в год и иметь на них также отсрочку по налогообложению. Любой в секторе занятости может также вложить часть своих доходных поступлений в ИПС, которые не будут облагаться налогом, а доходы от самих инвестиций аккумулируются на основе отсрочки налогов, что может быть оценено в десятки миллионов долларов по прошествии длительного времени.

Давайте вернемся к нашему примеру с Лайзой и Дженнифер. Если их брат, назовем его Глен, захочет отложить деньги на ИПС, он выйдет по своим показателям где-то между двумя сестрами. Но в отличие от Дженнифер его инвестиции строятся на базе отсрочки налогов. Если он хочет инвестировать 2 000 долларов, то ему нужно собрать 2 560 долларов и заплатить за это федеральный подоходный налог в сумме 560 долларов. По сравнению с Дженнифер, инвестиции Глена откладываются на базе отсрочки налога. После 40 лет его счет показывает баланс 701 067 долларов. Это на 273 000 долларов меньше чем у Лайзы, но на 376 555 долларов больше чем у Дженнифер и все это потому, что он инвестировал в ИПС. Все что вы сможете отложить на индивидуальный пенсионный счет, всегда принесет выгоду.

### **Примечание**

Все эти примеры учитывают, что сестры всегда зарабатывают по 10% ежегодно на свои инвестиции и налоговые ставки никогда не изменятся. Очевидно, если они изменятся, то это повлияет на сам результат, который будет также отличаться. Здесь надо учитывать и такой момент, что Лайза всегда делает лучше чем Глен и оба последних делают лучше чем Дженнифер, потому что их доход остается свободным от уплаты налога

ИПС имеет некоторые ограничения поэтому следует быть осторожным перед тем как вы начнете. Не рекомендуется изымать деньги со своего счета до того как вы достигните возраста 59,5 года, в противном случае взимается штраф 10% по верхнему уровню подоходного налога в период отзыва денег. (Однако это не тот случай с вкладами, с которых не удерживается налогами с самого начала). Необходимо отметить, что нет штрафов на деньги, отвлекаемые на медицинские затраты. ИПС был задуман именно с целью прогнозирования возможности ухода на пенсию для тех кто считается с налогами, которые ему придется платить в течение своей жизни.

### **Другие проекты по уходу на пенсию**

Для остальных категорий налогоплательщиков существуют другие проекты по отсрочке налоговых выплат. Правительство разрешает частным лицам занятым самостоятельной трудовой деятельностью, не связанной с работой по найму в корпорациях, участвовать в плане Кеога, который является почти аналогичным ИПС. Разница заключается в том, что участники этого проекта осуществляют по нему годовые депозитные вклады от 20 до 25% от объема полученного ими дохода в результате своей самостоятельной деятельности (к максимально установленной в 1997 году сумме 30 тыс. долларов).

Физические лица могут в действительности удвоить доходы. Они могут участвовать одновременно в ИПС и плане Кеог. В 1997 году появился новый Симпл план, который создавался для представителей малого бизнеса, а также ряд других аналогичных планов по уходу на пенсию во многом схожими с планом Кеог. Если вы занимаетесь самостоятельной деятельностью, вам нужно обсудить с вашим бухгалтером и налоговым советником какой из существующих проектов наиболее приемлем в вашей ситуации.

Следует также назвать ежегодную ренту, которая может быть предложена страховыми компаниями и коммерческими банками. Она стала очень популярной, потому что гарантирует получение доходов равным выплатам по пенсионным планам, т.е. вы можете отложить деньги на основе отсрочки уплаты налогов до того момента пока не изымаете назад деньги. В противоположность к 401(к), планы Кеога или устарели или предшествуют ИПС 1986 года. Деньги идущие на ежегодную ренту налогом не облагаются, но они составляются на базе отсрочки налога таким образом, что неизбежно аккумулируются к сумме намного большей чем на инвестициях, не имеющих отсрочки по налогу. (Об этом будет сказано подробнее в главе 5 посвященной ежегодной ренте).

Я знаю, как тяжело думать об уходе на пенсию когда вам всего 25 лет, но это лучше делать вовремя, потому что чем раньше вы начали откладывать деньги в пенсионные планы, тем больше их будет аккумулировано к моменту наступления пенсионного возраста. Посмотрите на статистику: люди живут все дольше, а их здоровье становится все лучше. Пол века назад уход на пенсию означал, что вы работаете до 65 лет, затем садитесь с газетой на свою веранду, где проводите остаток жизни. Так сколько денег вам нужно для благополучной старости? Сейчас вы можете уйти на пенсию в возрасте 55 или 62 лет. Если вы не собираетесь раскачиваться в кресле на веранде после этого, то вас ждут круизы и поездки, теннис и гольф, переезд во Флориду или Аризону, добровольная работа или хобби. Для всего этого нужны деньги.

Программа социального обеспечения в основе своей должна взять заботу о вас по поддержанию вашего прожиточного минимума и только от вас самих зависит, как вы распорядитесь своими заработанными в течение трудовой деятельности средствами, чтобы приумножить их на основе сберегательных программ обеспечивающих вашу безбедную старость. Федеральное правительство предлагает разнообразные механизмы для сохранения этих средств на высокоэффективной налоговой основе. Решайте сами как ими воспользоваться. Никогда не рано экономить для своей программы ухода на пенсию. Может быть только поздно. Экономия средств является трудной задачей и вам не следует акцентировать внимание на карманные счета и думать о планах ухода на пенсию, в отрыве от остатка ваших инвестиций. В официальных планах ухода на пенсию не затрагиваются ваши интересы по инвестированию, поэтому считайте их частью вашего инвестиционного портфеля. Это означает, что когда вы выберете для себя подходящий для себя план, будь то 401(к), план Кеог или ИПС, вам следует быть уверенным что они уравновешивают ваши не-ИПС инвестиции при условиях собственной диверсификации. Ваши пенсионные фонды существуют не сами по себе, они являются неотъемлемой частью общего плана, благодаря которому вы собираетесь достигнуть финансового спокойствия.

### **Восемь шагов к инвестиционному успеху**

Перед тем как подойти к вопросу об особенностях выбора и управления инвестиционными средствами, давайте очертим, контуры того, что нам нужно сделать:

#### **Превратить денежные доходы в капитал**

Существует иная сторона известной фразы, что вы должны тратить меньше чем зарабатываете. Ведь потребуются первоначальный капитал, для того чтобы начать какую-либо инвестиционную программу. Допустим, вы сэкономили некоторую сумму денег. Затем ваши деньги начинают делать деньги. Нет капитала, соответственно нет и инвестиционного дохода.

Если не очень поздно, начинайте пока вы молоды.

Как мы уже увидели, фантастические результаты от сложного процента достигаются тогда, когда ваши денежные сбережения работают на протяжении длительного времени. При 10% ставке дохода, каждый доллар инвестированный в 35 летнем возрасте вырастает до 17 долларов к 65 годам. Тот же доллар, инвестированный в 25 лет, вырастает до 45 долларов в 65 лет. Какого бы возраста вы не были, ваш инвестиционный фонд станет больше, если вы начинаете это делать сегодня вместо вторника на следующей неделе. Вам следует начинать как можно раньше, чем вы закончите эту книгу, даже лучше чем вы начнете читать эту главу.

### Иметь простой план

Определите, где вы сейчас находитесь и куда вы хотите идти. Для достижения вашей цели постарайтесь правильно подсчитать ваш ежедневный денежный прирост.

### Быть реалистом

Надо быть готовым понять и принять как интеллектуально, так и эмоционально, что будет трудно найти акции по 10 долларов, которые через 6 месяцев принесут вам 5 долларов чистого дохода. Гораздо реально ожидать, что ваши 10 долларовые акции будут приносить вам 1 доллар в качестве дивидендов в год или по 50 центов через каждые 6 месяцев. Но даже и это будет хорошо для вас. Вам потребуется немало времени, чтобы достичь более полного успеха.

### Будьте терпимы и дисциплинированы.

Понадобится много времени, чтобы ваши инвестиции набрали высокий темп роста. Не поддавайтесь искушению ускорять события по причине, что вам стало скучно. Не переводите ваши деньги на так называемые быстро достижимые богатства, которые могут оказаться довольно иллюзорными. Если же циклический рынок будет отклониться в сторону падения и ваши капиталовложения будут направлены в неверном направлении, не паникуйте, и не торопитесь продавать свои ценные бумаги. Но если ваши инвестиции работают успешно на протяжении ряда лет, не думайте высокомерно, что ваше понимание финансового мира является абсолютно правильным и не пытайтесь делать что-то умнее. Придерживайтесь ваших планов.

### Избегайте скучных лет.

Ваше видение плана будет таковым, что ваши инвестиции будут расти уверенным темпом каждый год. Если ваша цель достичь 10% ежегодного прироста, но в течение первого года вы преследуете несколько диких гусей не делая при этом ни цента, но уже на следующий год ваши деньги должны вырасти до 20 % чтобы восполнить пробел в первом году. (В действительности ей нужно расти при 21 %, потому что 10% роста пропущенные в предыдущий год приносили бы 1% прироста) Придерживаться нормальной инвестиционной цели каждый год будет трудно, но пропустить год едва ли возможно.

### Избегайте большого жизненного разрыва

Проще сказать, но более важно осуществить задуманное. Ваш финансовый план может рухнуть, если в 50 лет вы махнули рукой на свою карьеру и отправились на Таити. Вполне допустимы большие изменения в стиле жизни, но старайтесь довести начатый вами план до конца. Так или иначе, вам нужно дать образование вашим детям и платить по пенсионному плану. Придерживайтесь уже выбранного пути.

### Подчините все ради власти сложного процента, порождающего ваше благосостояния.

Запомните, что вы инвестируете на длительное время не в спекулятивные сделки, а в предприятия, которые создают реальные богатства и благосостояние. Если вам удастся сделать это, то вам не нужно охотиться за краткосрочными спекулятивными доходами.

Вам вполне доступно сделать перечисленное выше. В Америке несложно найти приносящее доход предприятие. Национальная, динамично развивающаяся экономическая система содержит изменения, которые порождают новые промышленные титаны как Майкрософт, приносящие прибыль не только ее создателям, но и тем, кто инвестирует в них. В экономике происходят постоянные изменения, которые создают неограниченные возможности для роста своего собственного капитала не только для новых компаний, но и для старых, которые способны дальше динамично развиваться.

На протяжении всей современной истории американской экономики, сквозь ее экономический взлеты и падения, средние темпы прироста американской промышленности составляют около 10%. Это втрое больше среднего уровня инфляции в стране. Реальные доходы, которые были получены в результате этого, привели к реальному богатству и благосостоянию. Этот процесс принес немислимые выгоды не только менеджерам и служащим компаний, но и своим инвесторам. Остальной мир отметил этот успех.

Сегодня большинство бывших коммунистических стран стремится подражать ориентированной на рынок экономической политике США. Большинство развивающихся наций Азии, Латинской Америки и Африки равным образом с энтузиазмом нацелены на рыночную экономику. Сегодня существует значительно

больше фондовых рынков, чем это было четверть века назад и значительно меньше коммунистических партий. Сделайте вывод из всего этого.

## Глава 4

### В поисках помощи

#### Ошибающиеся эксперты

Несколько лет назад Нью Йоркская "Дэйли Мэйл" попросила одного из моих коллег принять участие в состязании названное "сражение брокеров". Суть этой игры заключалась в том, что каждому участнику выдавалась гипотетическая сумма 30 тыс. долларов, которую нужно было выгодно разместить по желанию участников игры. Условия были простыми: тот, кто заработает больше денег за два месяца считался победителем. Мой коллега одержал победу. Он полагал, что процентная ставка будет снижаться и поэтому вложил свою долю капитала в ценные бумаги, имеющие тенденцию к росту. Он играл на повышении. Как и предполагалось, они стали идти вверх и стоимость пакета ценных бумаг моего друга за два месяца увеличилась на 26%.

Трое других специалистов по инвестициям потеряли свои деньги в результате проводимого теста. Все они были вполне уважаемыми профессионалами имеющими достаточный опыт работы на Уолл Стрит. Только один участник помимо моего друга добился успеха. Им являлся "Дэйли Ньюз" Дарт Фонд, названный так потому, что это был портфель акций отобранных репортерами газеты "Дэйли Ньюз". Они просто произвольно метали дарт дротиком, в доску на стене офиса с прикрепленным листом бумаги с обзором фондового рынка. Десять дротиков попали в десять акций, которые были тут же куплены. Дарт Фонд закончил состязание на уважаемом втором месте. Это оценивалось в приросте 3,4% за 2 месяца, что являлось эквивалентом к годовому росту более чем 20%. Таковы были итоги соревнований профессионалов против дротиков, брошенных в страницу газеты, посвященную новостям фондового рынка.

Означает ли это, что нужно отложить в сторону эту книгу и купить упаковку дротиков? Думаю, что этого делать не стоит. Дарт не может сказать вам о специфических особенностях инвестиций или о рисках и налоговых последствиях. Что касается успехов Дарт, то никто вам не скажет в каком направлении пойдет рынок особенно относительно сроков таких изменений.

Если вы ищете быстрые доходы вы, возможно, обратились бы к дротику как к финансовому эксперту. Но подождите минутку, вы говорите, что здесь нет авторитетов, кто добился успехов для инвесторов или самих себя, которые могли бы дать советы, что нужно купить или продать через неделю или месяц. Позвольте мне ответить на этот вопрос, представив вам не пакетик дротиков, а некоторое количество монет. Представьте, что каждое утро вы вытаскиваете монеты из сумки и просите их сказать вам куда движется фондовый рынок в настоящий день. Для того чтобы выяснить, что думают монеты, надо щелкнуть их по краю. Если у них появятся головы, это означает, что рынок будет расти, а если хвост, то соответственно, рынок будет падать.

Чаще всего возникает ситуация, когда у некоторых могут появиться головы, а у других монет хвосты. Те и другие, вы откладываете в разные стороны. В конце дня вы отмечаете, что произошло на рынке и игнорируете те монеты, которые дали вам неправильный прогноз. Если рынок пошел вниз, то положите все монеты с головами в копилку.

На следующее утро вы достаете оставшиеся, выигравшие монеты и заставляете их сделать очередное предсказание. В конце дня появиться другая половина, которая даст правильный ответ. Вы повторяете эту процедуру уже на следующий день и, в конце концов, через несколько дней у вас останется только одна монета, которая правильно укажет по какому пути пойдет рынок этим днем. Было бы замечательно, если вы имели возможность купить или продать этот монетный "совет".

Что вы думаете о парадоксе, если эта последняя, чудесная монета окажется права и на следующий день? Может заключить пари на это? Вы знаете, что вопреки вашему предсказанному по монетам рекорду, фактически неизвестно по какому пути пойдет рынок вызывающий появление голов и хвостов. Вам бы хотелось думать, что вы имеете счастливую монету, но на самом деле, вы ищете законы, которые основываются на теории развития рынка.

Вы можете встретить специалиста в сфере операций с ценными бумагами, который оказывался во много раз прав в своих прогнозах. Это может быть даже человек с совершенно уникальными способностями, который никогда не ошибается. Это, прежде всего многотысячная армия советников по инвестициям и специалистов по рыночному прогнозированию. Законы вероятности имеют отношение к ним, как будто они чеканят эти сказочные монеты. Это совсем не означает, что вам следует работать на финансовом рынке исключительно с ними если считаете, что плохо ориентируетесь в нем. Но после работы в течении 50 лет в инвестиционном бизнесе, мне хотелось бы думать, что я научился одной важной вещи- пользоваться услугами брокера, который помогал мне принимать правильное инвестиционное решение. Я обращался к своему брокеру, чье рабочее время было полностью посвящено исследованию рынка ценных бумаг, в то время как я был часто занят другими делами.

Вам обязательно понадобится финансовый брокер, выполняющий ваши инвестиционные решения, даже если вы лично принимаете эти решения. Продаете вы или покупаете акции, облигации, ренту или дом, вы не можете заключить сделку в этой сфере бизнеса простаивая на углу улицы с рекламой- "сэндвичем", агитирующим акции IBM для продажи.

Только половина из монет или дротики даст правильный совет, который вы также можете получить от профессионалов. Они часто ошибаются, но если даже их советы будут правильными на 55% времени на протяжении многих лет к, то вам будет значительно выгоднее работать с ними чем без них. Эксперт поведет вас не только дорогой правильных инвестиционных решений, но и поможет вам избежать неверных шагов в этом направлении. Ключ к достижению может быть простым, но важность этого преимущества заключается в том, что не нужно самому себе задавать вопрос, на который нельзя ответить как, например, собирается вести себя рынок завтра и понять ограниченность всех прогнозов.

## **Непредсказуемый рынок**

Предположим, вы собираетесь делать все сами. Вы беретесь изучить финансовые обзоры вашей местной печати и подписались на Уолл Стрит Джорнал, Форчун, Форбс. Вы регулярно смотрите Уолл Стрит Уик, Си-Эн-Би-Си, Си-Эн-Эн. Вы читаете книги о федеральной резервной системе и колонки, посвященные курсам акций, а ваша супруга хочет знать, почему вы во сне упоминаете имя Алана Гринспэна. Где вы все это получите?

Вы можете стать образованным человеком и прекрасно ориентироваться в окружающем вас финансовом мире. Вы приобретете способность понимать взаимосвязь между процентными ставками, инфляцией и ценами различных видов инвестиций. Вы можете избежать некоторых серьезных ошибок и стать уверенным в себе человеком. Но всегда имеются ограничения на объем знаний, на который вы претендуете. Инвестиционные рынки постоянно растут в последние годы, становясь сложнее. Существует большое количество новых форм инвестиций, каждая из которых имеет свои доводы "за" и "против". Несмотря на существование в Соединенных Штатах самого большого финансового рынка в мире, все больше инвесторов признает появление привлекательных инвестиционных возможностей в других странах. Если вы заинтересованы в приобретении акций, вы должны иметь в виду не только все перечисленные, но и широкий приток новых акций, а также большое количество акций, не проданных на других фондовых биржах и тех, которые являются очень перспективными в других странах, о которых вы ничего не подозревали.

Допустим, вы решили читать больше, но все равно вы не будете знать, что может произойти завтра с ценами на фондовом рынке, поскольку многие цены просто непредсказуемы. Кто знает, ведь фабрика может сгореть дотла или всевидящий генеральный директор уйдет со сцены или продукт, который был неожиданно найден, окажется с большим дефектом. До сих пор перечисленные факторы оказывают огромное влияние на ценообразование акций. Многие из этих явлений находятся за рамками нашего понимания. Может быть, вы знакомы с гадалкой, читающей по ладони и предсказывающей будущее. Существует много людей, достаточно хорошо разбирающихся в экономических вопросах, но никто из них в действительности не может с точностью предсказать, что произойдет завтра. И дело не в том, сколько вы читаете, другие могут читать еще больше. Допустим, вы вовремя купили Уолл Стрит Джорнал и узнали из него о том что одна компания заключила 10 миллиардный правительственный контракт. Но об этом уже знает пара миллионов таких же как и вы наших сограждан. И немалое число акционеров намного быстрее чем вы приобрели эти бумаги,. Многие из них узнали об этой новости днем раньше. Некоторые из них предвидели, что это произойдет. Они даже узнали, что Департамент Обороны был ближе к получению этого контракта, а также о тех корпорациях, которые оспаривали у него этот контракт. Поэтому нет ничего удивительного, что акции часто падают в цене, когда объявлены хорошие новости. Такие известия уже сами по себе закладываются в цену акций.

В большинстве случаев это не означает, что собственные сотрудники корпораций или их друзья продают нелегально конфиденциальную информацию. Это имеет место только в исключительных случаях. Однако основные перспективы развития частных компаний могут быть заранее спрогнозированы людьми, специально занимающимися этими вопросами. Им нет нужды читать подобные статьи, напротив, на основании интервью и бесед с ними репортеры публикуют аналитические материалы и обзоры.

У экономистов есть своя теория, объясняющая почему вы не в состоянии предугадать как в будущем будут двигаться цены. Конечно, лучше если бы они располагали теорией, которая наоборот может предсказать это. Они называют это "гипотезой эффективного рынка", согласно которой при полном доступе рынка к информации, цена акций на данный момент является лучшей оценкой будущей цены. Рынки считаются эффективными, если быстро реагируют на информацию. Новая информация быстро передается участникам рынка, что непосредственно отражается на ценах. Так, при любом пункте, о котором стало известно вовремя, цены на рынке отражают все, что известно об этих акциях.

Скорость, с которой информация влияет на цены может показаться потрясающе загадочной. Классический учебник по экономике Пола Самуэльсона и Вильяма Нордхауза отмечает важную особенность извлечения дохода из новостей относящихся к акциям только в том случае, если вы купили или продали акции не позже 30 секунд после того как эти новости были опубликованы.

В этом нет ничего странного, поскольку многое зависит от деятельности многотысячной армии способных и трудолюбивых специалистов, постоянно следящих и ищущих информацию, которая будет влиять на стоимость акций. Некоторые действительно находят такую информацию и действуют, основываясь на ее данных. Конечно, цены на акции будут подниматься и опускаться при появлении сенсационных новостей, будь то авария на газопроводе или локальный политический конфликт. Если эти стихийные явления или случайные факторы непредсказуемы, то вы не в силах их и предсказать. Но если они предсказуемы, будьте уверены, что тысячи профессиональных аналитиков по ценным бумагам и управляющих портфелями дадут правильный прогноз. Будет слишком поздно, если вы увидели важную новость в газете на следующий день или даже услышали в сводках новостей по радио.

Вопреки всему нет недостатка в людях готовых за отдельную плату сказать вам точно как собирается вести себя рынок в ближайшем будущем. Важные, а поэтому дорогие свежие финансовые сводки новостей опубликованные на фондовых рынках, могут быть в вашем распоряжении, если вы захотите этого. Еженедельные приложения к новостям держат руку на пульсе успеха или неудачи, что находит свое отражение в рекомендациях опубликованных в других сводках новостей. Часть этих специалистов довольно часто дает точные прогнозы. Некоторые из них будут правы, поскольку их пророчества оказались очевидными. Как правило, у них много своих последователей, которые используют источник ценной информации, а затем покупают "рекомендованные" своими наставниками "растущие", акции. Но всегда помните, что прежний успех совсем не означает, что завтра утром все повторится заново. В конечном счете, следующий шелчок по монете может не предсказать правильное движение рынка. Большинство полезных советов в области инвестиций ничего не могут сделать с тем, что собирается произойти на рынке завтра. Вместо этого они акцентируют внимание на стоимости бумаг, которые вы задумали покупать и уровень, по которому любые перспективные инвестиции подходят вашим собственным специфическим целям и ситуациям. Есть специалисты, которые могут вам это посоветовать. Вам следовало бы воспользоваться этим.

## **Выбор финансового советника**

В наши дни советы как и куда инвестировать имеют широкое распространение. Раньше вы могли приобрести страховой полис у страхового агента, недвижимость только у агента по недвижимости, а акции и облигации только у брокера по ценным бумагам. Вам нужно иметь только банковский счет, для того чтобы выписать чек. Но атмосфере текущей дерегуляции экономической и финансовой жизни грани и между различными финансовыми институтами разрушились. Сегодня банки продают акции и страховые полисы, а большинство страховых компаний предлагают вам взаимные фонды. Многие брокерские фирмы на Уолл Стрит, в свою очередь, предлагают широкий выбор инвестиций так же как и страхование и различные виды кредитования, включая сдачу в кредит жилья и открытие банковских счетов.

Все это выгодно для вас, поскольку из всего разнообразия продуктов, которые предлагают вам фондовые брокеры, страховые агенты и банкиры, вы можете отобрать те, которые вам больше всего подходят.

Конечно, вместо поиска совета вы можете потратить ваше рабочее время на изучение инвестиций. Вы можете делать это если вам нужно зарабатывать на жизнь и не конкурировать с фирмами, которые насчитывают тысячи служащих, занятых полный рабочий день и коллективно изучающих то, что вы стараетесь делать в одиночку.

Многие имеют собственный взгляд на свои инвестиции как на часть побочной работы. Сосредоточив внимание на собственной карьере, они не забывают, что для них также важны и их инвестиции. Они понимают необходимость в профессиональной консультации у экспертов, как делают в случае с юридическими и налоговыми вопросами, пользуясь услугами юриста и бухгалтера. Вы же идете к дантисту или к доктору, когда почувствовали недуг? Так почему это не может касаться инвестиций?

Вы имеете достаточно большой выбор, ни один из которых не является простым. Вы нанимаете инвестиционного менеджера, который будет заниматься управлением ваших денежных ресурсов. По последним данным в Соединенных Штатах зарегистрировано около 22 тысяч советников по вопросам финансового рынка, поэтому из предложенного выбора вам необходимо определить достоинства каждого, посмотрев на их инвестиционные стили, одним словом, выбрать ту кандидатуру, которая вам больше всего подходит. В любом случае у большинства из них требования минимальной суммы, которую вы должны иметь, варьируются в пределах от 25 тыс. до 5 миллионов долларов.

Вы можете инвестировать во взаимные фонды, т.е. паевые инвестиционные фонды открытого типа, которые состояются профессиональными менеджерами и где ваши деньги работают с деньгами других вкладчиков и инвестируются в разнообразные портфели ценных бумаг. Они дают доступ к более высоким рыночным процентным ставкам, возможности диверсифицировать риск и экономить на комиссионных причитающихся брокеру. Но сейчас взаимных фондов появилось больше, чем всех котирующихся на Нью Йоркской фондовой бирже акции, поэтому выбор фондов для вас становится сложной, требующей много времени для ее решения задачей.

Для многих людей работающих с фондовыми брокерами наиболее эффективным путем является подбор и управление инвестиционным портфелем. Брокеры, финансовые советники, зарегистрированные представители, исполнители счетов как бы вы не называли их фирмы по ценным бумагам, посоветуют вам как правильно отобрать и управлять портфелями инвестиций. В то время как некоторые инвесторы предпочитают идти в одиночку, я являюсь твердым приверженцем использования брокера в качестве советника по инвестициям, который будет выполнять ваши соответствующие указания. Вы можете возразить мне, сославшись на то что я говорю так поскольку возглавлял одну из крупнейших аналогичных фирм с полным набором сервисных услуг. Но это был единственный путь, по которому средний инвестор достигает лучших результатов. Вот почему я считаю, что работать с хорошим брокером это так же важно как найти и работать с хорошим юристом, бухгалтером, которым вы доверяете.

Услуги брокеров оплачиваются на комиссионной основе и поэтому в интересах брокера продать вам то, от чего будет зависеть его вознаграждение. Но те из них, которые располагают разнообразными инвестиционными средствами, могут заработать комиссионные без различия, что вы купите; особенно побудительным для них будет нацеливать вас на приобретение чего-то необычного. Пускай так, но настоящий брокер должен понимать, что ему лучше иметь довольных клиентов на протяжении длительного времени, которые затем станут пользоваться большим спектром его услуг, чем обиженных, которые расскажут своим знакомым о его плохой репутации. Лучший источник получения новых счетов для брокера это сослаться на счастливых клиентов.

Трудно дать точный совет как найти подходящего для вас брокера. Это дело химии. Важной частью взаимоотношений с брокером зависят от того, как вы его чувствуете и понимаете. При выборе брокера нужно принимать во внимание его личные и профессиональные данные, включая рекомендации со стороны. ( Вспомните, как вы выбираете вашего доктора, ветеринара, автомеханика).

Вы можете начинать с опроса своих друзей и знакомых порекомендовать вам такого кандидата. Или вы можете направиться прямо офис брокерской фирмы с хорошей репутацией и поинтересоваться, что они могут сделать для вас.

Не нужно стесняться того что вы пришли в офис брокерской конторы, не предупредив заранее о своем приходе, а также не имеете достаточно средств для инвестирования или вы не слишком компетентны и стесняетесь задавать возможно наивные вопросы. Большинство брокеров будут рады вашему визиту, даже несмотря на имеющиеся у вас незначительные средства, потому что маленький клиент сегодня может стать большим завтра. И если даже вы не в состоянии купить ряд акций или облигаций прямо сейчас, они

помогут вам разместить ваши средства на рыночных денежных счетах и стартовать вместе с вами с незначительными ежемесячными инвестициями, находящихся во взаимных фондах.

Обязательно обратите внимание на телевизионные рекламы различных брокерских фирм и контор, которые предлагают вам широкий диапазон сценариев, ведущих вас к выгодным сделкам. Брокерские фирмы не тратят миллионы долларов в коммерческие операции, в которых нежелательно участие их клиентов. Когда вы впервые войдете в брокерский офис, попросите встречи с менеджером. Он уделит вам большое внимание и ответит на все ваши вопросы, после чего, вы можете сами убедиться в ту ли дверь вы постучались. Если менеджер будет отсутствовать, вас представят тому, кто расскажет вам чем занимается данная брокерская контора и какие виды услуг они оказывают. С кем бы вы не встретились, почувствуйте себя свободно в течение всего вашего визита, как почувствуйте себя свободным уходя сказать "до свидания". Вам следует вести переговоры с брокерами, так как если бы вы интервьюировали бы их при найме к себе на работу. В самом деле, вы нанимаете его на работу в качестве вашего советника по инвестициям. Нет необходимости говорить как важно позаботиться о том кого вы нанимаете. Остерегайтесь тех брокеров, которые обещают вам слишком много. Наоборот, вам должны больше говорить о тех рисках, которые вас подстерегают, когда вы инвестируете, то, что вас должно беспокоить в первую очередь. Он не должен говорить вам, что процесс аккумуляции капитала будет простым или легким. Он не даст вам четких однозначных ответов на все ваши вопросы, но при этом у него должна быть твердая позиция. Если брокер может найти вам акции по 10 долларов, которые вырастут до 15 долларов за каждую через 6 месяцев или могут существенно увеличить стоимость вашего холдинга через частую торговлю различными видами ценных бумаг, не ищите другого кандидата.

Вам нужен брокер, который хочет узнать о вас как можно больше, например, сколько вы зарабатываете, сколько вы откладываете, какой ваш налоговый статус, каковы ваши инвестиционные цели, сколько у вас есть времени для их достижения, сколько риска вы можете взять на себя и при каком риске вы будете чувствовать себя комфортно. Вам нужен брокер, который поможет вам выбрать хорошо диверсифицированную инвестиционную программу, соответствующую вашим целям. Он должен быть вашим наставником по инвестициям, которые вы приобрели. Ему нужно следить за ними постоянно, вместо того, чтобы продать вам что-то и исчезнуть навсегда из вашей жизни.

Вам нужен брокер, который будет руководить вами по мере достижения ваших целей и который будет руководить вашими действиями, сдерживая вас когда инвестиции находятся в опасности и вы хотите их в панике продать и сдерживать снова когда ваши инвестиции высоко подлетают и вы решили, что раскрыли секреты Уолл Стрит. Вам не следует смущаться, что вам нужно пользоваться помощью другого человека, который работает в качестве нанятого сотрудника в области ваших финансов. Всегда необходимо опираться на знания профессионалов в тех сферах, в которых вы являетесь пока просто любителем. Успешный бизнес возможен только при квалифицированном подходе. Вы должны чувствовать себя комфортно при правильном стиле руководства со стороны вашего брокера. Это выясняется при тестировании. Некоторые брокеры ведут себя чрезвычайно самоуверенно. Выбирайте того, кто вам больше нужен.

И, наконец, вам необходим брокер, который поможет вам развить реалистические надежды для развития вашей инвестиционной программы и создать ограду, выверив пределы ваших инвестиционных ожиданий. Не старайтесь найти специалиста по финансовому чуду. Есть и такие брокеры, которые являются гениями в своих вопросах и уверенно продвигаются к высшим исполнительным рангам своих фирм, обслуживающих счета богатых клиентов, а затем проводящих свое время, за игрой в гольф в Хэмптоне. Они не поприветствуют ныряющих в авантюры покупателей в соседнем брокерском офисе.

Нет причин отчаиваться. Все что вы хотите и все что вам нужно- это чтобы ваш брокер был хорошим и честным человеком, добросовестно выполняющим свои обязанности. Запомните, средняя годовая доходность акций всех американских корпораций в течение нашего столетия составляет 10%. Брокер, который побеспокоится о том, чтобы вы получали регулярно ежегодно такой доход, является прекрасной кандидатурой по достижению ваших финансовых целей. Но не каждый способен обеспечить вас доходом. Половина всех инвестиций обеспечивает доход ниже среднего уровня.

В последние годы трудность в достижении среднего дохода драматически демонстрируется на примере работы профессиональных менеджеров, которые берутся за счета огромных пенсионных фондов и клиентов-миллионеров. Регулярные рейтинговые исследования Стандарт энд Пуэрз показали, что большинство профессиональных менеджеров потерпели неудачу при фондовом индексе 500 (80%

стоимости ценных бумаг на Нью Йоркской фондовой бирже включающей 400 промышленных, 20 транспортных, 40 финансовых, 40 коммунальных, что превышает промышленный индекс Доу Джонса, включающий акции только 30 компаний) В результате этого некоторые инвесторы отбросили попытки придерживаться среднего уровня, они просто инвестируют свои средства в портфели, состоящие из каждой акции используемой к составлению среднего уровня. На этом пути они гарантируют, что их исполнение будет всегда точно соответствовать среднему уровню, никогда не превышая рыночных цен, но и никогда не опускаясь ниже их. Эта техника известна как подход "индексированного фонда" (инвестиционный фонд, портфель, который привязан к определенному фондовому индексу. Капиталовложения делаются в ценные бумаги, учитываемые в индексе).

Но давайте отвлечемся от среднего исполнения. Если вы нашли брокера, который помогает вам получить немного больше чем средний уровень, то это будет даже очень хорошо.

Еще один способ, который может вам помочь- это связаться с исследовательским информационным отделом своей брокерской фирмы. Этот отдел составляет аналитические отчеты по движению ценных бумаг. Работающие там сотрудники, посвящают свое время изучению обзоров различных инвестиционных возможностей. Они помогут вам принять новые инвестиционные решения по приобретению новых перспективных ценных бумаг. Иногда они оперируют на убеждении, что данные могут существенно исказиться и это будет правильно. Их открытия очаровывают, так как они бесконечны. Аналитики по ценным бумагам нашли, к примеру, что в течение многих лет было поразительное соотношение между движением фондового рынка и победителями Супер кубка. Если Супер кубок был выигран командой из Национальной футбольной лиги, то фондовый рынок растет в течение следующего года. Но когда игра была выиграна командой из старой футбольной Лиги, рынок шел круто вниз. Это был чудесный рыночный индикатор. В похожем случае соотношение было открыто между уровнем женских hemlines и фондовым рынком повышение хемлинес поднимает цены акции между бейсбольной лигой и фондовым рынком. (Если общий средний уровень в большинстве случаев шел вниз в прошедший год рынок часто идет вверх и, наоборот).

Эти интересные исследовательские данные, безусловно, следует принимать в расчет. Но не на этом фокусирует свое внимание исследовательские отделы брокерских фирм. Основная их задача заключается в подготовке аналитических материалов. Ваш брокер делает эти отчеты специально для вас. Аналитические материалы часто обеспечивают солидные указания в вопросах касающихся долгосрочных возможностей акций. Дело не в том насколько серьезны эти исследования, в соответствии с которыми следует полагать, что акции с высокой процентной ставкой неизбежно будут расти в цене дальше. В конечном счете, какой-нибудь другой исследовательский отдел может прийти к такому же заключению неделей раньше и поднять цены на акции.

Большинство ценных услуг исследовательского отдела сводятся к тому чтобы вам избежать неудачи. Если ваши инвестиции хорошо диверсифицированы, то рост вашего портфеля достигнет приблизительно среднего уровня. Если избегать провалы, темпы роста вашего инвестиционного портфеля будут немного выше средней ставки, что будет прекрасно.

Ваш портфель мог бы вырасти еще больше, если бы вам не приходилось платить комиссионные вашему брокеру, но с этим фактом нужно смириться. Если сравнивать комиссионные с операциями по продаже недвижимости и других ценных активов, то комиссионные брокеров по ценным бумагам не будут выглядеть слишком высокими, они будут ниже. Те, кто желает, чтобы они были еще ниже, старается привлекать в последние годы дисконтных брокеров, оплата услуг которых от 30 до 70% ниже чем комиссионные традиционного брокера. Дисконтные брокеры обходятся дешевле чем традиционные, потому что они не обеспечивают всех услуг, предоставляемых традиционными брокерами. Вы звоните им и спрашиваете, что вам нужно купить или продать. Они делают это за вас и высылают подтверждение. Конец сделки означает конец вашим отношениям. Вам даже не нужно общаться с реальным человеком. В середине 90-х годов многие дисконтные брокеры в основном имели контакты со своими клиентами через Интернет. Нет ничего удивительного, что это развращает инвесторов, которые в большинстве случаев получают доход с помощью дисконтных брокеров. Эти люди обладают доверием, имеют время, опыт и возможно азарт работать над вашими инвестиционными решениями. Они знают, когда и что нужно купить и продать. "Образ нашего потребителя, как отметил дисконтный брокер в интервью газете Нью Йорк Таймс, показывает что 57% из них находились на рынке в течение 10 лет, а 60% тратят по 5 часов в неделю на свои портфели." Для большинства инвесторов, включая начинающих, более привлекательней иметь дело с брокером с полным набором услуг, который будет обеспечивать исследовательскими материалами, разъяснениями и советами как проводить мониторинг инвестиций.

## Отношения брокер-клиент

Один знакомый преуспевающий брокер рассказал мне эту историю. Однажды когда он только начинал работать в бизнесе, к нему пришел старый друг.

"Мой друг имел небольшую сумму для инвестирования, около 6 000 долларов, ровно столько, сколько было у меня в инвестиционном портфеле. Он спросил меня, не хотел бы я поиграть на рынке с его счетом. Но я отказался, потому что очень серьезно подходил к инвестиционным вопросам. Я знал, что если мы будем работать с его инвестициями, мы их просто потеряем. Я не хотел рисковать. Он очень расстроился и сказал, что пойдет в другое место, что и сделал.

Примерно через год он позвонил мне и спросил, мог ли я помочь его матери, которая недавно овдовела. Она имела некоторые сбережения, но не знала как ими правильно распорядиться. Он спросил меня "насколько изменился мой счет?". Я сказал ему отлично и что я нахожусь на тех же позициях что и год назад. А как твои дела? Он ответил, что брокер, к которому он обратился, имел массу блестящих идей. Он купил и продал несколько акций. Когда было все сказано и сделано, мой друг добился успеха и заплатил хорошие комиссионные и его портфель уже оценивался в 4 500 долларов. Он принес мне деньги и начался очень скучный процесс медленного и долгого роста.

Мой знакомый брокер поступил в тот момент мудро, отказав своему другу, тем самым, сохранив с ним хорошие отношения. И только после того когда оба стали разбираться в инвестиционной философии, начали работать вместе.

Отношения с вашим брокером будут играть также значительную роль в вашей жизни. Успешные отношения брокер-клиент могут успешно длиться много лет и быть взаимовыгодными. Неудачные отношения могут сделать несчастными обе стороны. Перед тем как начинать работать вам следует быть уверенным, что вы и ваш брокер разделяют одни и те же цели, а также понять, что вы можете ожидать от вашего брокера, а что нет.

Очень важно получить от вашего брокера необходимое для вас инвестиционное образование. Ему следует объяснить, почему он рекомендует обычное инвестирование, что и когда можно от него ожидать. Если ваш брокер собирается добиться роста инвестиций в период длительного времени, то объясняет это "шумными", быстрыми колебаниями рынка в данный момент. Когда инвестиции не принесли ожидаемых результатов, то настало время вашему брокеру объяснить вам почему это произошло и совместно перейти к составлению нового плана действий.

Для этого нужны не только соответствующие знания, но и удовольствие участвовать в этом. Многим приносит удовольствие участвовать в инвестиционном процессе, обсуждая вопросы со своим брокером, составляя диаграммы своего прогресса и анализируя отмеченные результаты.

Вы всегда должны иметь ввиду, что являетесь не просто клиентом. Ваш брокер хочет получать удовольствие от общения с вами как с интересным собеседником. Он заинтересован дать вам самый лучший совет. Но он, равным образом, заинтересован заработать себе на приличную жизнь. Если ваш брокер прервет вас в тот момент когда вы перевели разговор об инвестициях на постороннюю тему, не обижайтесь. Наоборот, вас должно насторожить, если он долго ведет с вами далекие от дела отвлеченные разговоры. Почему бы ему не заняться в этом случае чем-нибудь другим?

Какой тип клиента брокер любит больше? Мой друг брокер описал его следующие характерные черты. "Он звонит мне и говорит "Доброе утро". Затем, "что вы можете сделать для меня сегодня, что улучшит мой счет?". Он открывает мне дверь. На его вопросы, я могу ответить "Лучшее, что можно сделать для вас сегодня это ничего не делать". При этом говорит "Благодарю Вас, до свидания". Но иногда лучшее, что я могу предложить ему это дать старый совет и продать то, что мы недавно уже купили. Он ничего не сделает мне неприятного. Он не будет напоминать мне о моих прежних ошибках.

Мой друг стал замечательным брокером и никогда не возвращался к своим прежним советам. Очень важно быть гибким, а не высекать свои инвестиционные портфели в камне. Если вы нашли что ваш брокер постоянно повторяется в своих рекомендациях и вы продаете сегодня то что вы купили на прошлой неделе или даже в прошлом году, вам следует признать что вас усыновили. Лучшие инвестиции приобретаются и держатся в течение длительного периода. Если вы не можете принять этого для себя и у вас постоянное

искушение найти что-нибудь для быстрого обогащения, тогда будет легко найти брокера, который будет вам обязан. В конечном счете, у вас будут такие брокеры, которых вы заслуживаете.

## Глава 5

### Ваша инвестиционная программа. Основной выбор.

#### Относительность идеальных инвестиций

Вы их сразу узнаете, если даже бегло пробежитесь глазами по приведенному ниже перечню. Идеальные инвестиции могут выглядеть следующим образом:

выплачиваются гарантированные высокие дивиденды или процентная ставка, по меньшей мере, вдвое превышает существующий уровень инфляции.

ваш принципал (деньги, которые вы инвестировали), находятся в абсолютной сохранности. Они гарантированы не только правительством США, но также комбинированными ресурсами НАТО, ОПЕК, компанией Супермен, Биллом Гейтсом и др.

потенциал их роста находится на высоком уровне. Ваши инвестиции также оцениваются по двойной ставке.

они совершенно ликвидны. Если вы сегодня хотите вернуть назад деньги, вы можете получить их незамедлительно.

все ваши доходы на 100% свободны от налогов. Каждый пенни, который вы заработали, сохраняется.

Возможность найти первый вариант инвестиций из перечисленных пяти останется мечтой. Нет пути, который мог бы привести к этому. Если второй пример инвестиций каким-то образом был вам предложен, то было бы столпотворение жаждущих их купить, что немедленно отразилось бы на повышении их стоимости. При этом первая характеристика была уже неприемлемой. Но даже перспектива получения первых двух вариантов инвестиций из пяти равным образом осталась бы мечтой. Нет инвестиций одновременно имеющих характеристики в пунктах 2 и 3. Потенциал для роста сопровождался бы вероятностью их уменьшения. Осуществляя капиталовложения, вы не можете иметь все, как нельзя из круга сделать квадрат.

Вы можете, однако приобрести то, что является исключительно подходящим для вас.

Не так трудно найти инвестиции, обладающие одной или даже двумя нашими идеальными характеристиками. Вы выбираете те характеристики, которые наиболее важны для вас несмотря на то что придется чем-то полатиться, не получая ничего взамен. Если вы хотите иметь высокий текущий доход от инвестиций вы можете получить его, но вам также придется смириться с неотвратимостью существенного превышения его стоимости. С другой стороны, ради повышения стоимости нужно пожертвовать безопасностью. Если же для вас важнее безопасность, то вам нужно отбросить идею получения высокого дохода и возможности увеличения цены. Каждый доход имеет цену, которую вы чаще всего согласны заплатить.

Во многих случаях считается, то что вы цените больше всего в инвестициях является легким делом. Если вас уволили или что-то в этом роде, то вы захотите иметь постоянный текущий доход и безопасность, после чего вас не беспокоит мысль о его долгосрочном росте. Если вы молоды и хорошо зарабатываете, у вас, возможно, будут другие интересы. Если вы принадлежите к категории выплачивающей высокие налоги, вам будут доступны иные виды инвестиций, имеющие льготы по налогообложению. Если у вас расстроенный желудок, то вы будете опасаться за него. Если вы играете с риском, вы можете войти во вкус работать с рискованными инвестициями. Прежде чем инвестировать во что-либо, вам следует сесть с вашим брокером и проанализировать, что для вас нужнее при определении лучших инвестиционных средств как экономически так и эмоционально.

Как правило, ваш выбор огромен в существующем сегодня дерегулированном инвестиционном климате, но не отчаивайтесь, если не можете все сразу понять. В своей основе они имеют одно общее: каждая

инвестиция обещает принести вам приток наличных поступлений. Вы откладываете некоторую часть денежных средств (ваш "принципал") на сторону от вашего текущего потребления, в обмен на что, вы получаете право принимать участие в будущих инвестиционных программах.

Приготовления (классификация, план, устройство и пр.) могут быть простыми, в случае если вы приобретаете у банка федеральные депозитные сертификаты, которые вам приносят надежный доход в виде 6% -х выплат через каждые 3 месяца в течение срока обращения инвестиций, а затем получаете назад ваш первоначальный принципал к назначенной дате погашения. Но организация сделки может быть более сложной в случае, если вы приобретаете акции.

Купив у корпорации акции, вы получаете кэш флоу ("поток наличности", разница между наличными поступлениями и платежами компании) в виде дивидендов. У вас может быть дополнительный кэш флоу (вы надеетесь) в виде прироста капитала, когда цена на акции начинает расти. Ваши дивиденды выглядят обычно меньше по сравнению с тем, если бы вы взяли некоторую сумму денег и купили депозитный сертификат, но та часть кэш флоу, которую вы получили от прироста капитала будет больше (вы надеетесь), благодаря чему возмещается разница. Если цена акций идет вниз, то вы сразу же обратите внимание на меньший поток наличности, по сравнению депозитными сертификатами и это последнее обстоятельство не принесет вам хорошего настроения.

Разумеется, вы хотите получить как можно больше кэш флоу в обмен на передачу вашего принципала. Этот поиск приведет вас прямо к огромной базе всех инвестиционных сделок. Величина кэш флоу проистекает от объема инвестиций, как и увеличивающийся при этом риск. Вы можете положить ваши средства на сберегательный счет и получать доход в размере 4%, гарантированных Агенством правительства США. Вы можете вложить ваши деньги в обещающие рост акции и получать 50 % в год, если они идут вверх или наоборот потерять 50% если акции пойдут вниз. Вы можете попасться на какую-нибудь заманчивую рекламу, обещающую вам доход в 1 000% от ваших инвестиций за несколько минут, но держу пари, что вы потеряете все.

Перед тем как разбросать свои капиталы в различные инвестиционные программы, инвесторы стараются соразмерить связанный с этим риск. Они будут претендовать на высокую ставку дохода от инвестиций, которые кажутся относительно безопасными в сравнении с теми, которые гарантируют абсолютную безопасность. Этот сверх доход является их вознаграждением за привлечение дополнительного риска. Авторы предприятия с повышенным риском ищут инвестиционные доллары, не имея выбора и предлагая более высокие ставки дохода чем обещает Казначейство Соединенных Штатов.

Риск связанный со сделками на фондовом рынке, не только отчетливо вырисовывается в выборе различных типов инвестиций, но также в отборе обычных инвестиций внутри каждой категории.

Рассмотрим выбор между покупкой корпорационных облигаций и инвестированием в объекты недвижимости. Корпорационные облигации могут приносить 8% до тех пор, пока эмиссия корпораций является платежеспособной и выполняющей по своим обязательствам. Объект недвижимости может повышаться в стоимости на 20% в год, если яппи (преуспевающая молодежь) становятся вашими соседями, но также могут отклониться и упасть вниз в стоимости, если янки вывели их за угол. Если вы покупаете недвижимость, у вас появляется возможность посмотреть на огромный потенциал кэш флоу в обмен на ваше нежелание воспользоваться этим шансом. Но что если вы решите купить корпорационные облигации? Одни из них выплачивают 6% годовых, но есть и другие, которые гарантируют 10%. Почему же по одним выплачивают больше чем по другим? Где вы можете больше пострадать, в случае если занимаете деньги у Дженерал Электрик или у "Давайте Понадеемся, Что Заработает Новое Рискованное Предприятие"?

Сколько риска вы готовы взять на себя, чтобы с ним дальше жить?. Удивительно, что ответ на этот вопрос не всегда зависит от масштабов привлеченного риска. Есть очень много богатых людей, которые могут это себе позволить. Но кто эмоционально способен жить с идеей потери денег? С другой стороны, люди с более умеренным достатком больше склонны подвергать себя риску. Вы можете выбирать, что вам ближе, в той или иной жизненной ситуации. Людям часто необходимо остановиться и задуматься относительно риска и потом принять решение стоит ли откладывать некоторую сумму денег. Если после этого вы начали инвестиционную программу, то неожиданно обнаружите, что постоянно просыпаетесь, беспокоясь потерять деньги, потому что ваша затея была сопряжена с большим риском.

Лучшее правило в этой ситуации- продавайте не раньше как сможете спокойно спать.

"Одолженные" инвестиции  
"Собственные" инвестиции

Существуют два пути, которыми вы следуете с вашими инвестиционными средствами. Вы можете кредитовать ими кого-нибудь или на них что-нибудь купить.

Когда деньги положены на сберегательные счета, вы тем самым одалживаете их банку, который использует их как собственные займы и инвестиции. Когда "покупаете" депозитный сертификат вы этим также кредитуете своими деньгами банк. При покупке корпорационных облигаций, вы кредитуете корпорации выпустившие эти облигации. В случае приобретения биржевых акций, вы покупаете доли корпораций, становясь их совладельцем и принимаете долевое участие в распределении прибыли. Когда вы покупаете недвижимость или золото или сою вы становитесь их владельцем. Как гласит основное правило, кредитовать или одалживать деньги надежнее, чем покупать свой процент в чей-либо собственности. Поэтому ставка дохода, которую вы ожидаете получить от "кредитованных" инвестиций будет ниже чем потенциальная ставка дохода от "собственных" инвестиций. Это старый риск/доход от сделки.

Многие заемные инвестиции известны как инвестиции с фиксированным доходом, потому что они обеспечивают надежные и предполагаемые поступления дохода по фиксированной ставке. Шестипроцентные депозитные сертификаты будут приносить постоянно только 6% и фактически являются свободными от риска. Вы можете планировать ваш семейный бюджет в пределах этого замечательного дохода. Но держатели инвестиций с фиксированным доходом сталкиваются с другой разновидностью риска. Шестипроцентные депозитные сертификаты гарантируют выплату не ниже, но и не выше 6% даже если уровень инфляции неожиданно подлетел до 15%-й отметки.

В конце 70-х большинство вкладчиков пришло к печальному выводу, что они существенно потеряли от владения того, что мы называем "свободные от риска" инвестиции с фиксированным доходом, поскольку уровень инфляции превышал ставку дохода от инвестиций с фиксированным доходом. Но, начиная уже с 80-х годов, инвестиции с фиксированным доходом находятся в лучшем положении относительно существовавшего тогда уровня инфляции. Он заметно снизился, но инвесторы были все равно скептически настроены относительно будущего своих капиталовложений. Не было уверенности, что все не повторится снова. Ведь инвестиции с фиксированным доходом отражали свое состояние в прошлом без учета динамики инфляции. Со временем стало окончательно ясно, что инфляция остановится и многие были ограничены уже существующей ставкой процента на долгосрочные депозитные сертификаты и государственные облигации. ("Реальная" ставка процента является разницей между установленной ставкой процента инвестиции и уровнем инфляции.) В 1990 году многие инвесторы снова были озабочены инфляцией, но она находилась под контролем и инвесторам с фиксированным доходом больше не нужно было предлагать инвесторам какие-либо сверх побудительные методы для привлечения новых вкладчиков.

Исторически инвестиции с фиксированным доходом не очень хорошо зарекомендовали себя, если речь шла о длительном сроке их использования. Они могли опережать инфляцию только на 3% (или быть впереди от того, что кредиторы и заемщики ожидали от инфляции). В периоды же высокого роста инфляции стоимость таких инвестиций резко снижались. Большинство инвестиций с фиксированным доходом продолжали выплачивать, все что было обещано, а их инвестированный принципал находился в безопасности даже если его покупательная способность уменьшилась. Это происходило при условии если инвестор покупает и держит инвестиции с фиксированным доходом до тех пор пока они не будут погашены. Вы можете купить и продать многие из этих инструментов в любой момент, какие бы цены не преобладали на рынке. Эти цены растут и падают относительно текущей процентной ставки и изменений в восприятии отдельных инструментов. Таким образом, возможность для существенного прироста капитала и потерями напрямую связана с продажей инвестиций с фиксированным доходом. Тем не менее, сами инструменты имеют прежние процентные ставки.

"Собственные" или "капитальные" инвестиции с другой стороны, не предоставляют своим вкладчикам достаточных гарантий. "Собственный" кэш флоу инвестора не защищен. Цена на ряд акций или унцию золота может упасть на порядок, подвергая опасности принципал, не говоря уже о самом проценте. (На золото проценты не выплачиваются, а дивиденды поднимаются и падают в зависимости от того какая судьба у корпорации). Верхняя часть "собственных" инвестиционных средств является ограниченной.

Корпорационные облигации платят то что они обязаны выплачивать, но акции тех же корпораций могут подлететь намного выше от своей номинальной стоимости если корпорация переживает период подъема и соответственно дивиденды, которые она выплачивает, также идут вверх. Некоторые инвестиции с фиксированным доходом определяют различные ставки процента, т.е. вместо выплаты вам 5% от капитала, который вы инвестировали, они могут выплачивать сумму, которая может быть равной основной процентной ставке выплачиваемой большинством банков или краткосрочными бумагами Казначейства Соединенных Штатов плюс 1%. Тем не менее, ставка дохода инвестиций с фиксированным доходом устанавливается такой, что вы не можете получить больше чем обещано, если вы не собираетесь продать их до срока погашения. Даже если процентная ставка незначительно колеблется, это не может существенно противостоять процессу инфляции.

"Кредитные" инвестиции не предлагают ценные бумаги которые могут противостоять риску инфляции, в то время как "собственные" инвестиции обеспечивают достаточные возможности защиты от инфляции в своем росте, который может превышать показатели уровня инфляции. Опыт показывает, что на средних "собственных" или "капитальных" инвестициях, обычно акциях и недвижимости обеспечивались долгосрочные инвестиционные доходы для большинства вкладчиков, но об этом будет сказано в следующих главах. То, что я отношу к высокому риску и спекулятивным инвестициям будет описано в отдельной главе. В то же время, в конце этой главы будут приведены примеры большинства основных "кредитных" и нескольких подобранных "собственных" инвестиций.

Мы не только собираемся взглянуть на перечень объектов, в которые вы можете инвестировать, но и рассмотреть некоторые пути, по которым вы можете осуществлять свои инвестиционные проекты. Это два совершенно различных вопроса. Сначала нужно решить, что вы хотите приобрести: акции, облигации или золото. Затем вам необходимо определить, каким образом вы хотите приобрести эти объекты прямо непосредственно или через взаимные фонды, инвестиционные трасты или другие виды инвестиционных средств. Прежде чем рассматривать инвестиции или исследовать способы их привлечения, важно понять концепцию рыночного риска, связанного с предоставлением кредитов или инвестиций с фиксированным доходом.

### **Рыночный риск в инвестициях с фиксированным доходом.**

Если вы владеете инвестициями с фиксированным доходом, то это означает, что вы кредитовали несколько физических и юридических лиц, которые становятся должны вам. Если они должны 1 000 долларов, то это не значит, что стоимость вашей инвестиции всегда будет равняться 1 000 долларов. Вам необходимо понять, что если облигации, депозитные сертификаты и другие инвестиции с фиксированным доходом определены в сроки их специфической номинальной стоимости, то рыночная стоимость к моменту их погашения может быть выше или ниже. Нужно отметить, что рыночная стоимость влияет на величину рыночного риска. Разница от риска, с другой стороны, не выплачивается вам назад.

Рыночный риск входит в игру только когда владелец инвестиций с фиксированным доходом решает продать их до того как они будут погашены и действуют. Владельцы облигаций могут свободно проделывать это и именно в этом заключается одно из характерных отличий облигаций от займа. Если 10 лет назад вы заплатили 1 000 долларов за облигации со сроком обращения 20 лет, вы получите 1 000 долларов в установленный срок их погашения через 10 лет с настоящего времени плюс проценты от этой суммы за каждые 6 месяцев. Однако это не означает, что кто-то обязательно заплатит вам 1000 долларов за двадцатилетний период. Размеры выплачиваемой будущим покупателем суммы за ваши облигации будет зависеть от соответствия их процентной ставки с текущей ставкой процента.

Предположим, что вы владеете высококачественными за 1 000 долларов облигациями, дающими 6% (60 долларов в год) и вы решили продать их когда произведена эмиссия новых облигаций выплачивающих уже 8%. Очевидно, что нормальный человек не заплатит за ваши облигации цену равную их номинальной стоимости когда существует возможность приобрести те же за 1 000 долларов, но дающие 8% дохода. Найдутся те кто готов будет заплатить 750 долларов за ваши 6% облигации, потому что 60 долларов ежегодного прироста будут равными 8% от 750 долларов. Ваши облигации могут быть проданы с дисконтом, отражающим изменения процентной ставки.

1 000 долларов принципала от ваших облигаций могут быть в полной безопасности. Нужно при этом учитывать, что по этой стоимости ваши облигации оцениваются только если вы держите их до погашения. Продавая их до погашения, вы подвергаетесь рыночному риску, при котором вы теряете.

Но в этой игре можно оказаться победителем, если ставка процента пойдет вниз. Например, 1 000 долларов 8%-х облигаций будет оценена в 1 233 доллара, если ставка процента упала до 6 %.

Очевидно, что кто-то всегда захочет продать свои облигации до срока их погашения, поскольку ему понадобятся наличные или он увидит где-нибудь более привлекательные условия для капиталовложений. Но где вероятность, что их захотят купить? Нужно отметить, что "использованные облигации" остаются надежными инвестициями, выплачивающим текущую процентную ставку. (Текущую ставку, потому что ее продажная цена регулируется таким образом, что их процентные выплаты становятся равными текущей ставке за похожие облигации).

Тем временем, всегда существует вероятность, что ставка процента пойдет вниз, что означает повышение стоимости ваших облигаций и вы можете их выгодно продать вместо накопления процентных выплат и ожидания момента их погашения. Когда облигации достигнут срока погашения, эмитент выплатит вам их полную номинальную стоимость и не имеет значения, сколько вам пришлось за них заплатить. Так, вы можете заплатить менее чем 1 000 долларов за облигации, которые принесут 1 000 долларов в срок погашения через два года, но, увы, очевидное доходное предприятие рассчитывается в рыночной цене облигаций и вы уже закончите с доходом примерно равным тому что заработали другие инвесторы купившие облигации.

Возможно, вам нравится идея облигаций как способ сбережения средств для обычных покупок, но вы не хотите подвергаться высокому рыночному риску, продавая ваши облигации в момент когда приходит время делать ваши покупки. Вы можете искать новые эмитированные облигации, которые погашаются в срок запланированных вами покупок, к примеру, через 20 лет. Возможно, легко найти и купить уже эмитированные облигации на вторичном рынке которые будут погашены когда вам понадобятся назад деньги (например, в год когда вашему сыну или дочери нужно идти в колледж).

Теперь когда вы узнали, как движется рыночная стоимость инвестиций с фиксированным доходом, давайте рассмотрим некоторые категории инвестиций, которыми вы вероятно захотите иметь.

### **Казначейские ценные бумаги США**

Это прямые обязательства правительства США, которое при неблагоприятной ситуации в экономике, регулирует свою налоговую политику, для того чтобы произвести расчеты со своими вкладчиками. В США также как и во всем мире казначейские ценные бумаги обеспечиваются золотым запасом. Трудно себе представить, чтобы казначейство было не в состоянии выполнить свои долговые обязательства. Если вы можете представить обстоятельства, при которых оно не могло это сделать, то страна оказалась во всеобщем хаосе, где другие институты имели еще меньшую возможность расплачиваться по своим финансовым обязательствам. Казначейские ценные бумаги имеют следующие особенности:

1) Казначейские векселя. Финансовые векселя правительства, которые выпускаются минимальными номиналами в 10 тыс. долларов и погашаются через год или раньше. Они не несут постоянную процентную ставку и продаются через аукцион за меньшую к номиналу стоимость. Когда приходит время выплачивается их полная стоимость. Например, вы заплатили 9 750 долларов за казначейские векселя, а через три месяца к моменту погашения получаете 10 тыс. долларов.

2) Среднесрочные свободно обращающиеся казначейские облигации США. Они выпускаются минимальными номиналами в 1 000 долларов или 5 000 долларов и погашаются от двух до десяти лет. Имеют установленные процентные ставки, которые выплачиваются через каждые полгода. Казначейские среднесрочные облигации продаются через аукционы и могут быть куплены за меньшую или большую цену от их номинальной стоимости, зависящую от того, предлагается ли установленная ставка процента, с которой можно иметь дело или нет.

3) Казначейские облигации. Они аналогичны среднесрочным казначейским облигациям, но со сроком погашения через десять или больше лет.

Казначейские ценные бумаги считаются свободными от риска. Они не обеспечивают высокую процентную ставку дохода. (Это старый риск/доход от сделки по ценным бумагам.) Вы можете купить их прямо на аукционе у федерального правительства, также вовлеченного в работу с ценными бумагами или у биржевых брокеров или в банке за комиссию.

Хорошо вам знакомые казначейские ценные бумаги являются американскими сберегательными облигациями, которые многие запомнили с детства по школьным сберегательным планам. Они исчезли через некоторое время, поскольку процентные ставки, которые они предлагали, были существенно ниже рыночных. С существующими сегодня сберегательными облигациями лучше иметь дело чем это было в прошлом. Их процентная ставка регулируется через каждые 6 месяцев.(на 85 % от текущей ставки на пятилетние казначейские среднесрочные облигации). Сберегательные облигации продаются с дисконтом от их номинальной стоимости как и облигации с нулевыми купонами (о которых будет сказано позже).

В отличие от большинства облигаций с нулевыми купонами, федеральный налог с дохода на выплачиваемые проценты не взимается, до оплаты облигаций. Более того, выплачиваемые проценты как и в случае с другими американскими государственными ценными бумагами, освобождены от государственного и местных подоходных налогов. Кроме ценных бумаг, выпущенных американским казначейством, имеются разнообразные ценные бумаги, эмитированные различными государственными агентствами, которые финансируются правительством как, например, Федеральная национальная ипотечная ассоциация ("Фанни Мэй") Эти ценные бумаги инициированы самим правительством и считаются вполне безопасными. С момента их эмиссии казначейство и агентства по ценным бумагам продают их на вторичном рынке, где они могут быть куплены или проданы по рыночным ценам через брокеров.

### **Депозитные сертификаты (ДС)**

Депозитные сертификаты обычно выпускаются в обращение коммерческим и сберегательными банками, сберегательными а также кредитными ассоциациями. Как правило, они продаются этими институтами и брокерскими фирмами. ДС выплачивают обязательную фиксированную процентную ставку в течение определенного условиями выпуска периода времени. Выплата принципала и процентов часто достигает свыше 100 тыс. долларов от Федеральной корпорации страхования депозитов или других правительственных агенств. Предлагаемая ставка процента тем кто подписался на новые депозитные сертификаты, может меняться от недели к неделе, в зависимости от того как по мнению эмитента будут вести себя на рынке процентные ставки. Если вы полагаете, что процентные ставки начинают понижаться, то приобретение долгосрочных депозитных сертификатов является безопасным путем, где вы останетесь с фиксированной на данный момент высокой ставкой процента. Если ваши предположения ошибочны, вам придется мириться с низкой рыночной ставкой до тех пор, пока ваши депозитные сертификаты не будут погашены.

Чем дольше срок действия покупаемых вами депозитных сертификатов, тем будет выше ваша ставка. Это является следствием риска/дохода сделок с ценными бумагами. Ваши деньги на два года будут связаны с большим риском чем с ДС с годовым сроком действия, поскольку здесь имеется больше времени, в рамках которого ставка процента может вырасти. Это может показаться плохой сделкой с вашими депозитными сертификатами, но с другой стороны, вы можете быть вознаграждены вверх скользящей ставкой процента за свое терпение к длительному сроку обращения ДС.

Если вы хотите получить наличные за депозитные сертификаты раньше срока погашения с целью покупки лучших инвестиционных средств или покрытия необходимых расходов, вам необходимо будет заплатить штраф. Если вы купили депозитные сертификаты с помощью брокера, вы можете продать их на вторичном рынке без взыскиваемого штрафа. Но продажа на вторичном рынке сопряжена с риском, так как ДС могли быть вам предложены за меньшую или большую сумму от своей номинальной стоимости.

Наряду с депозитными сертификатами с фиксированной ставкой, имеются другие ДС с плавающей, меняющейся ставкой процента. Обычно предлагаемая ими ставка меньше чем фиксированная, но их растущие возможности могут в последствии привести к превышающей фиксированную ставку. Здесь снова нам приходится сталкиваться с риском/вознаграждением при сделке.

### **Корпорационные облигации**

Для финансирования своих операций, корпорации всегда нуждаются в заемных средствах. Часто они берут кредит в банке, но большую часть денежных средств компании вынуждены брать займы у населения выпуская корпорационные облигации. Они выплачивают фиксированную ставку процента за весь установленный условиями выпуска период времени. Облигации погашаются через десять, двадцать, и даже через тридцать лет. Выплаты процентов владельцам облигаций осуществляются через каждые

шесть месяцев.

Выплачиваемые проценты по корпорационным облигациям варьируются в зависимости от срока погашения и платежеспособности эмитента-корпорации. Если вы решили купить облигации, то вам нет необходимости изучать финансовые дела и возможности корпораций. Существует несколько фирм, включая Стадарт энд Пурз или Мудиз Инвестор Сервис, которые публикуют условия эмиссии, систему налогообложения, предлагают информацию о самих эмитентах и проводят рейтинги эмиссий ценных бумаг. Вы возможно уже видели ссылки на эти рейтинги, которые начинаются с самой высокой оценки AAA, затем следуют ниже- AA и A, еще ниже -BBB, BB, B и дальше к C.

Эти рейтинги не отражают в полной мере реальное положение вещей на инвестиционном рынке, но они позволяют вам сделать быстрые сравнения между различными корпорационными облигациями по их качеству и доходности.

Облигации, имеющие рейтинговую оценку A следовательно выплачивают более высокие проценты чем оцененные как AA, в противном случае инвесторы тяготели бы к AA облигациям, потому что они бы смогли получить тот же доход как и в случае с A облигациями, но с меньшим для себя риском.

Другим фактором влияющим на процентную ставку для обычной эмиссии является обеспечение облигаций специальными активами корпораций (которые уменьшают риск покупателя облигаций) или "долговыми обязательствами" подкрепленными только доверием к компании и хорошим именем. Если кто-то задолжал и не собирается выплачивать вам деньги, проще накопить, исключая строительство, обмен или продажу на аукционе, сумму обычной претензии к компании.

Корпорационные облигации обычно выплачивают более высокие ставки чем краткосрочные инвестиции, фонды денежного рынка или долгосрочные казначейские ценные бумаги и депозитные сертификаты. Они могут быть наилучшим вариантом капитальных вложений, который обеспечивают выплату высокой ставки процента. (Другие долгосрочные высококачественные облигации выплачивают 18% счастливым инвесторам, купившим их в 1981 и державшим до тех пор пока ставки резко не понизились). Нужно только вовремя уловить тот момент, когда ставка закрепится на высокой отметке.

Важными характеристиками облигаций являются также условия их выпуска и погашения. Если корпорация осуществила эмиссию облигаций с 20 летним сроком обращения, обеспечивающими выплату 10 %, а через пару лет ставка процента на сравнение с новой эмиссией опустилась до 8%, то эта корпорация окажется в затруднительном положении относительно своих перспектив, выплачивая по верхнему уровню рыночной процентной ставки в последующие 18 лет. Если условия эмиссии допускают досрочное погашение, то корпорация имеет право возместить стоимость облигаций плюс иногда премию. Она поблагодарит вас за хорошее держание облигаций в период срока займа за два года при 10%, а затем быстро выпустит 8% облигации переводя деньги в новую эмиссию, тут же выплатив деньги по старым обязательствам за 10% облигации. (Компания была бы рада продать эти 8% облигации бывшим держателям 10% облигаций. Но те не испытывали большой радости от этого.

В конце 80-х - нач. 90-х когда процентные ставки упали, было выпущено большое количество корпорационных облигаций, включая многие эмиссии с высокой степенью защиты, отпечатанных с использованием высокой технологии. "Инвесторам, которые полагают что они не обеспечены такой защитой в частности при отсутствии сроков когда ценные бумаги могут выкуплены эмитентом досрочно, не следует успокаиваться". сказал бы финансовый аналитик из Нью Йорк Таймс. "Любое умное финансовое исполнение может найти их путь вокруг таких:ограничений"

Как будет отмечено дальше, корпорационные облигации могут быть куплены непосредственно инвестором или они могут быть приобретены через взаимные фонды, инвестиционные трасты и другие средства, которые объединяют группы инвесторов создающих свои фонды для приобретения ценных бумаг.

### **"Высокодоходные" или "Бросовые" облигации**

Так называемые высокодоходные облигации с относительно высоким риском являются версией корпорационных облигаций. Практически высокодоходные или "бросовые" облигации как бы назвали их завистники, это те облигации, которые получили бы самую низкую оценку в таблице рейтинга инвестиционной шкалы агенств, оценивающих степень доверия к ценным бумагам. Они предлагают относительно высокую процентную ставку, для того чтобы побудить инвестора купить у них ценные

бумаги.

Этот вид облигаций может быть использован компаниями с очень высокой степенью задолженностей и невысоким уровнем доходности и получения прибыли. Или они могут быть выпущены новыми компаниями, имеющими невысокую динамику роста. В течение 80-х годов многие эмиссии "бросовых" облигаций были вовлечены фирмами в свои контрольные пакеты акций. (В контрольных пакетах группа инвесторов или менеджеры корпораций покупают все значительные пакеты акций корпорации. Они названы "кредитными", потому что при покупке компании они используют деньги, одалживаемые у населения используя "бросовые" облигации).

Высокодоходные облигации влекут за собой значительный риск, поскольку выпускающая их компания будет вряд ли способна поддерживать высокий процент выплат. Поэтому они предлагают доходность по ценным бумагам выше чем более защищенные корпорационные облигации. Способ с помощью которого можно уменьшить имеющийся в высокодоходных облигациях риск это купить их у нескольких разных эмитентов или инвестировать во взаимные фонды, которые покупают высокодоходные облигации. При капиталовложениях в различные эмиссии обеспечивается некоторое уменьшение риска дефолта, связанного с этими ценными бумагами. Маловероятно, что дефолт одновременно произойдет со всеми облигациями.

### **Конвертируемые облигации**

Другая специальная категория корпорационных облигаций состоит из эмиссии так называемых "конвертируемых" облигаций. Это облигации, которые по желанию инвестора могут быть конвертированы в акции по строго установленной цене. Стоимость конвертируемых облигаций зависит от роста возможностей предлагаемых акций (если цена акций компании идет вверх, то стоимость облигаций может быть обменена на эти акции, натурально увеличиваясь тоже) До сих пор инвесторы были довольны безопасностью и стабильной ставкой процента таких облигаций. Конвертация предлагает определенное преимущество и поэтому обычно процентная ставка конвертируемых облигаций ниже ставки неконвертируемых.

### **Муниципальные облигации**

Эти облигации выпускаются в обращение не корпорациями, а муниципалитетами (администрациями городов, штатами и агенствами местных органов власти). Эмитентами муниципальных облигаций могут быть не только администрации штата Висконсин или города Денвер, но также управление морского порта Нью Йорк, аэропорта в Нью Джерси, тысячи местных школьных Советов. Как в случае с корпорационными облигациями, эмиссии муниципальных облигаций проходят рейтинговую оценку. Ставки процента варьируются в соответствии с этим рейтингом и длительностью срока обращения. Многие муниципальные облигации могут быть погашены до официально установленного срока.

Отличительная особенность муниципальных облигаций заключается в том, что выплачиваемые ими проценты освобождены от федерального налога, как и от налога штата и местного налога на доход в том случае, когда они приобретаются резидентами штатов, в которых они были эмитированы. Это делает муниципальные облигации крайне привлекательными для инвесторов, находящихся в высоких налоговых тисках. Инвестору в 28% налоговой рамке муниципальные облигации выплачивают 5% дохода, в то время как корпорационные облигации гарантируют примерно 7% своим держателям. Эмиссии муниципальных облигаций поэтому предлагают свои облигации с более низким процентными ставками чем корпорации. Вам нужно сесть и определить вашу собственную налоговую ситуацию, для того чтобы решить стоит ли вам приобретать обычные муниципальные облигации.

Необходимо учесть, что муниципальные облигации являются неизбежно плохим выбором для 401(к) плана и других инвестиционных программ по отсрочке выплаты налогов.

Почему нужно принять низкую ставку процента в обмен на полное освобождение от налога, когда вы можете купить другие облигации для вашего 401(к) плана, освобождая их автоматически от налогообложения до того момента, когда вам их нужно изъять назад? Более того, деньги, которые вы изымаете с вашего 401(к) плана будут облагаться налогом, даже если это происходит с муниципальными облигациями.

## **Облигации с нулевыми (зеро) купонами**

Нужно уделить справедливое внимание облигациям с нулевыми купонами. В них нет ничего нового. Американские сберегательные облигации всегда были формой облигаций с нулевыми купонами. Это означает, что они не осуществляют выплату процентов тем, кто владеет ими. Напротив, они выпускаются и обращаются по типу векселей с дисконтом к номиналу и к моменту погашения их владельцы получают их полную номинальную стоимость. В действительности вы получите весь ваш процент в конце в полной сумме. Облигации с нулевыми купонами получили свое название, с того времени, когда традиционные облигации приходили с прикрепленными купонами. Вы состригаете их через каждые шесть месяцев и возвращаете их, для того чтобы получить свои проценты. Выданная сроком на 20 лет под 7% годовых, 1 000 долларовая традиционная облигация будет стоить вам 1 000 долларов, снабжая вас чеком в 35 долларов через каждые 6 месяцев. Двадцатилетняя 1 000 долларовая zero облигация под 7% может стоить вам около 250 долларов и ничего не выплачивает в течение двадцати лет, но к моменту погашения эмитент выплачивает вам 1 000 долларов.

Переход от 250 к 1000 долларам выглядит как отличная сделка, которая еще раз демонстрирует силу сложного процента. Это одно из главных преимуществ zero облигаций. В отличие от купонной облигации, zero гарантия обеспечивает не только особую процентную ставку на ваш принципал, они также регулярно выплачивают ту же ставку процента на ваш процент.

Понять почему это важно, подумайте чтобы произошло если бы вы купили традиционные 7%-е 1 000 долларовые облигации и процентная ставка упала до 5%. Вы бы получали ваши 7% по облигациям в виде 35 долларов через каждые 6 месяцев. Но что за вид дохода вы бы получили, если продолжали реинвестировать эти 35 долларов? Только 5%.

Если вы приобрели zero облигации, вместо того чтобы ваши 35 долларов по процентам автоматически реинвестировать под 7%, то не имеет значение какая раньше была процентная ставка. Zero облигации это лучший возможный способ запереться в рамках высокой процентной ставки в течение длительного времени.

Но есть и другая сторона проблемы. Если ставка процента пойдет вверх после того как вы купили ваши облигации, то вы ограничиваетесь получением невысоких процентов, вместо того чтобы взять и реинвестировать их по более высоким процентным ставкам. Если вы захотите продать ваши облигации, то вряд ли кто изъявит желание купить их.

Zero облигации выпускаются на первичном рынке Казначейством Соединенных Штатов и федеральными агентствами, в меньшей мере муниципалитетами и корпорациями. Помимо этого несколько брокерских домов произвели свои эмиссии zero облигаций на базе различных федеральных правительственных ценных бумаг.

Если вы решили инвестировать в zero облигации, вам следует иметь ввиду, что некоторые эмиссии могут погашены раньше не по своей номинальной стоимости, а в соответствии с завершением графика погашения.

Несмотря на то что краткосрочные долговые обязательства не осуществляют вам ежегодных процентных выплат, Служба внутренних доходов облагает вас налогом если они имелись (кроме свободных от налогообложения муниципальных zero облигаций). Таким образом, вы платите налоги на деньги, которые вы заработали на бумагах, но в действительности, которых пока еще не получили. Вы можете поэтому учесть налогом облагаемые zero облигации только для ваших сберегательных планов с отсрочкой налогообложения.

## **Ценные бумаги обеспеченные ипотеками**

(собственность на ипотеки остается у эмитента облигаций)

Ипотека является прекрасным способом сохранения инвестиций для кредиторов. Иногда люди переживают тяжелые времена и не всегда в состоянии расплачиваться по своим кредитным карточкам, но они по прежнему продолжают делать свои ипотечные взносы насколько по времени это представляется возможным. Ведь им необходимо место, где бы они могли бы спать. Для операций с ипотеками используются банки, сберегательные и кредитные ассоциации и другие институты, владеющие закладными займами. Они кредитовали домовладельцев затем бездельничали на протяжении 30 лет до тех пор пока кредиторы в большинстве случаев полностью не расплачивались с ними.

Сегодня вы также можете быть залогодателем, инвестируя в залоговые ценные бумаги. Наиболее известными из них являются "Джинни Майс", которые были выпущены Национальной ипотечной ассоциацией. Она покупает на федеральном уровне гарантированные ипотеки у банков и других кредитных институтов, кладет их вместе в общие пулы ипотечных потребительских или коммерческих кредитов, которые служат обеспечением для выпуска различного рода ценных бумаг, в которых

находятся тысячи залогов и затем продает паи группам инвесторов. Каждый из этих инвесторов получает пропорциональную часть принципала и процентные выплаты, полученные за счет ипотек. Наименьшая доля, продаваемая Национальной ипотечной ассоциацией, оценивается в 25 тыс. долларов, но инвесторы могут покупать в Ассоциации косвенно, откладывая туда как минимум 1 тыс. долларов или во взаимные и паевые фонды Ассоциации.

Джинни Майс очень надежны, не только потому что большинство людей осуществляет свои ипотечные выплаты, но и тем что они гарантированы правительством США. Они также выплачивают относительно высокую процентную ставку. Вы можете сказать, что, наконец, риск исключается. Не торопитесь. Есть два дополнительных совета, относительно залоговых ценных бумаг.

Прежде всего, Джинни Майс являются самоликвидируемыми. Они проходят через ценные бумаги, в которых каждый месяц Джинни Майс выдает держателям ценных бумаг их части принципала и проценты, которые домовладельцы сделали на своих ипотечках. Если ставка процента падает, то будет трудно реинвестировать этот доходный принципал и процент по высокой ставке, по которой осуществляет выплаты Джинни Майс. Во вторых, если ставка ипотеки дома уменьшается, то некоторые из вкладчиков по чьим ипотечным домам составляется пул Джинни Майс, могут решить расплатиться по своим ипотечкам вперед. Некоторые будут рефинансировать (дополнительно финансировать) свои дома по новыми закладным выпущенным по низким текущим ставкам. Другие будут капитализировать по низким ставкам, продавая на повышение в крупные дома. В любом случае, уменьшение в процентной ставке означает увеличение в предоплате закладной.

Таким образом, держатели Джинни Майс встречают двойную whammy: когда ставки уменьшаются, они сразу получают больше назад своих инвестиций, когда же только имеются альтернативные низкие процентные ставки для реинвестирования. Ипотечными ценными бумагами схожими с Джинни Майс являются также Фредди Мак (Федеральная национальная ипотечная ассоциация).

Многие инвесторы были очень осторожны с ипотечными ценными бумагами, потому что они никогда не знали сколько домовладельцев делали предоплату своими ипотечками, оставляя инвесторов с наличными, которые они реинвестировали. Ответ вступил в силу в 1980 в виде выпуска "облигаций обеспеченных пулом ипотек"- СМО. Эти облигации обеспечивались ипотечками, но они больше предсказуемы чем Джинни Майс. В основе, поток закладных выплат разделен на отдельные классы, делающими возможным использование тех же пулов ипотек, которые выпускают несколько видов облигаций с целью погашения. Инвесторы в различных классах СМО могут каждый рассчитывать на получение выплат до обозначенной даты с менее неопределенным отношением кэш флоу и меньше "рыночного риска," чем связанной с традиционными Джинни, Фанни и Фредди.

В определенное время СМО помогло уменьшить некоторую неуверенность, связанную со ставкой, при которой инвесторы в сфере ценных бумагах обеспеченных ипотечками получили свои деньги назад с представленными СМО различными рисками. Действительно некоторые классы СМО представлены высокой степенью платежными потоками и изменениями в период погашения.

Драматичный рост на рынке ипотечных ценных бумаг привел к созданию различных других ценных бумаг, обеспеченных активами. Вы можете купить облигации, обеспеченные деньгами, выплачиваемыми по кредитным карточкам, деньги, которые выплачивают те, кто имеет кредит на автомобиль и широкий ассортимент других кэш флоу. Ценные бумаги обеспеченные активами считались раньше хорошего качества в конечном счете мягкие экзотические ценные ценные бумаги, которые мы рассмотрим далее.

### **Международные облигации (еврооблигации и иностранные займы)**

В течение нескольких десятилетий зарубежные эмиссии имеют хождение и на американском, являющимся наиболее емким с фиксированным доходом ликвидным рынке облигаций. Вы можете легко купить облигации, выпущенные в этой стране иностранными правительствами и корпорациями. Для продажи населению США этим облигациям предъявляются те же предписанные требования какие имеют место с отечественным эмиссиям. Все процентные выплаты и сделки деноминированы в долларах США. Платежеспособность международных облигаций также оценивается рейтинговыми агентствами. Высокая технология сделала мир более тесным и стало значительно легче покупать облигации, эмитированные зарубежными правительствами и иностранными компаниями на рынках находящихся за пределами США. Позвонив своему брокеру, вы можете приобрести швейцарские государственные облигации, деноминированные в швейцарском банке в Цюрихе. Или вы можете купить облигации Даймлер Бенц деноминированные в немецких марках в Германии. Во многих случаях иностранные облигации выплачивают более высокую процентную ставку, чем отечественные, имеющие хождение на американском рынке. Проблема заключается только в курсе обмена. Вы можете найти облигации за рубежом, гарантирующие выплату 12%, в то время как в США вы получали бы 8%. Но когда вы начинаете конвертировать ваши фунты, франки или лиры в доллары, то это может значительно снизить

ваш доход как и значительно его увеличить. Для большинства инвесторов покупающих иностранные облигации это не совсем то что покупать кучу немецких марок, откладывая их в трассант (тот кто выставляет переводной вексель или выписывает чек) на несколько лет и затем вытаскивать их и обменивать на доллары. Международные облигации могут стать хорошей инвестицией или не стать таковой, что пожалуй выглядит слишком сложно для обычных смертных.

### **Долги инвестиционного капитала**

Огромный с фиксированным доходом рынок состоит, по-видимому, из бесконечного множества инвестиций. Все они погашаются, гарантированы всем что можно себе представить (от обычных обещаний заплатить за особенности Боинга 747 который идентифицируется по серийному номеру на своих крыльях) и выплачивают проценты в соответствии с различными графикам и в различных формах. Общее что их объединяет- это кредитование инвестиций.

Однако многие хотят и нуждаются в "собственных" инвестициях. Мы рассмотрим пакеты акций и недвижимость в следующих главах. Тем не менее, вы можете испытывать чувство удовлетворения, если имеете следующее:

### **Привилегированные акции**

Обычные акции является предметом рассмотрения следующей главы. Но имеются также и привилегированные акции, которые похожи на обычные акции, но действуют как облигации. Как и облигации, привилегированные акции выпускаются по номинальной стоимости и имеют установленные условиями эмиссии дивиденды. Корпорации обязаны выплачивать дивиденды привилегированных акций перед любыми другими дивидендами для держателей обычных акций (но зато до выплат процентов по корпорационным облигациям). Таким образом, держатели привилегированных акций занимают особое, привилегированное положение. В случае банкротства компании, собственники привилегированных акций имеют право требовать выплаты компенсации после кредиторов- держателей облигаций, но перед собственниками обычных акций. Более того, многие эмиссии привилегированных акций являются "совокупными", это означает, что если дивиденды пропущены в какой-нибудь год или годы, все настоящие и прошлые дивиденды должны быть выплачены в полном объеме до выплат дивидендов по обычным акциям. Некоторые привилегированные акции также "конвертируются" к обычным акциям в любое время по желанию владельца.

Корпорации довольны получением определенных налоговых льгот от владения привилегированными акциями других компаний. Именно этим объясняется их более высокая цена, отражающая такие преимущества. Это делает многие привилегированные акции как инвестиции вне конкуренции по сравнению с другими для желающих приобрести их.

В последние годы рынок привилегированных акций претерпел значительные изменения благодаря созданию новых инструментов. Фиксированная ставка капитала ценных бумаг формируется виртуально на все эмиссии привилегированных акций, проданных на рынке в сер. 90-х годов. Эти инструменты специально разработаны для частных инвесторов. В то время как традиционные привилегированные акции являются главными долговыми ценными бумагами, ценные бумаги с фиксированной ставкой капитала являются техническим инструментом эмитированным большинством корпораций, страховыми компаниями, а также юридическими лицами как, например, Администрацией Долины Теннесси. Произошло резкое увеличение инструментов, находящихся в алфавитном супе, включая МИПС (максимальные инвестиционные планы), которые трансформировались в единый мир привилегированных акций.

### **Золото и серебро**

Драгоценные металлы являются популярными в некоторых кругах инвестициями особенно в периоды высокой инфляции, в силу того, что они как и другие товары имеют тенденцию к увеличению своей стоимости параллельно с ростом уровня инфляции. Они, прежде всего, являются вещами, а увеличение в цене вещей является определением инфляции.

Золото обладает специфическими характеристиками и стоит особняком от большинства других товаров. Оно имеет длинную предисторию и в самом начале использовалось как денежным средством, обладающим идеальными чертами для этой роли: оно принадлежало к редким металлам, было

транспортабельным, непортящимся и делимым. Золото имело высокую ликвидность и везде легко продавалось по текущей рыночной цене. Если вы собираетесь бежать или спастись, вашей лучшей перспективой будет добраться до нового места с чемоданом полным золота, чем с чемоданом полным биржевых акций или банковских счетов из стран, где происходит революция. Вот почему золото традиционно использовалось как определенный запас благосостояния людьми, живущими в странах страдающих от политической и экономической нестабильности.

Те, кто инвестируют в золото, в основном ставят на бедствие и всевозможные экономические и политические катаклизмы. Поэтому они предпочитают держать на своих активах часть золота, серебра (которое обладает теми же свойствами что и золото, но менее ценно) или другие драгоценные металлы. Есть несколько способов инвестирования в золото:

золотые слитки

золотые монеты, выпущенные в США, ЮАР, Китае, Канаде и др. странах

акции золотодобывающих компаний и взаимные фонды, которые инвестируют в эти компании

взаимные фонды драгоценных металлов и управляемые портфели

золотые фьючерсы (описание фьючерсов в Главе 9)

Главный недостаток от владения золотом в форме слитков или монет заключается в том, что вещественная ценность находится в нем самом. Золото не создает богатства или его часть, оно не зарабатывает процентов и не выплачивает дивидендов. Более того, оно требует денежных расходов на свое хранение и страховку. Его хорошо иметь только в период гиперинфляции или революции. Но если у вас есть выбор, не везите ваши инвестиции в золоте, которые изолируют вас от доходов, а постарайтесь направить их в ценные бумаги.

## **Коллекции**

Коллекции могут включать в себя антиквариат, картины, старинные монеты, марки и даже изданные когда-то комиксы и другие популярные в период инфляции инвестиции. Цены на некоторые из этих ценных вещей заключены в них самих. Картина Ван Гога "Ваза с подсолнухами" стоила на аукционе 39,9 млн. долларов. В 1991 году бейсбольная бита Хонуса Вагнера, игравшего в начале века за "Питсбургских пиратов" стоила на аукционе 451 тыс. долларов а в 1996 году была переоценена уже за 580 тыс. долларов. В том же году широко разрекламированный аукцион личных вещей Жаклин Кеннеди-Онassis выставлял в частности ожерелье из искусственного жемчуга за 211 500 долларов, или стоимостью в 48 875 долларов серебряную измерительную ленту и за 27 600 долларов пепельницу.

Коллекции являются особенно хитрой инвестицией зависящей от пределов их "распространения", где имеется разрыв между чисто покупательской и чисто продаваемой ценой коллекционных вещей. Вы можете купить золото по текущей цене 400 долларов за унцию (плюс несколько долларов в качестве комиссионных дилеру) или вы можете продать унцию за 400 долларов минус комиссионные дилеру. Одним словом, ваша нетто цена заключается в пределах 400 долларов. Разрыв минимальный.

С коллекциями дело обстоит иначе. Большинство коллекций продаются в розницу через экспертов, которые определяют на них розничную продажную цену. Антикварную прялку дилер может продавать за 400 долларов, которая стоило ему самому только 200 долларов. Если вы покупаете ее за 400 долларов и стоимость антиквариата увеличится на 100%, то тот же самый дилер будет рад выкупить назад эту вещь за 400 долларов. Для вас цена удвоится.

Стоимостные диапазоны коллекций не являются широкими, они могут уменьшаться при покупке и продаже на аукционах в устанавливаемых ценах. Но коллекции до сих пор являются сложной сферой для понимания их прибыльности.

Это частично объясняется тем, что рынок для подобных инвестиций выглядит достаточно узким, рассчитанным для незначительного круга лиц, готовых их купить или продать по сравнению с теми, кто работает на рынке ценных бумаг. Вы можете всегда найти тысячи покупателей заинтересованных

приобрести ваши акции компании Ксерокс, но вы не можете быть уверенным в том, что возникнет столпотворение вокруг вашей коллекции автографов Рудольфо Валентино. В этом отношении покупайте лучше современное американское искусство, исландские археологические находки или первые издания комиксов Бэтмэн. Покупайте только те вещи, которыми вам нравится обладать, что выглядит соответствующей наградой за возможность их ежедневно лицезреть в своей комнате.

## **Выбирайте инвестиционные средства**

Мы долго говорим о средствах, в которые вы можете инвестировать, но при этом возникает вопрос, как вы собираетесь инвестировать. Во многих случаях вы можете инвестировать сразу после того как самостоятельно проанализируете различные варианты или сделаете это с помощью брокера. Вы можете позвонить ему и посоветоваться какие акции или облигации лучше купить. Или вы можете пойти в коммерческий банк или брокеру и приобрести несколько казначейских векселей или посетить аукцион и купить там картину. Можно даже сходить в магазин "хобби" и купить несколько бейсбольных бит или карточек.

Но существуют и другие возможности инвестирования, которые также следует знать. При покупке долгов и капитальных инвестиций вы можете использовать услуги посредников, которые помогут отобрать и управлять ими от вашего имени. Эти посреднические инструменты включают в себя взаимные фонды, паевые инвестиционные трасты и ежегодные ренты. (Также вы можете нанять инвестиционного менеджера, который подберет вам нужный инвестиционный портфель). Эти средства сопровождаются проспектами и разъяснениями как управлять инвестициями, которые мы уже описали. Там нет инвестиций, но зато указываются пути, благодаря которым их можно осуществить. Взаимные фонды, например, это способ, благодаря которому инвесторы могут сообща инвестировать свои деньги. Это коллективный подход может использоваться при инвестировании в широкий спектр инструментов, начиная от акций и облигаций до разнообразных фьючерсов. Давайте рассмотрим наиболее важные средства инвестирования.

## **Взаимные фонды**

Взаимные фонды- это инвестиционные пулы, которые продают акции инвесторам и используют деньги для приобретения и поддержания инвестиционных портфелей. Каждый инвестор владеет акциями в группе инвестиций, внутри которой они могут свободно покупаться и продаваться. Большинство взаимных фондов являются открытыми фондами, имеющие возможность продавать новые акции тому, кто желает их купить, пополняя ряды фонда, а также выкупает назад акции тех инвесторов, которые пожелали выйти из общего пула. Продажной ценой является чистая стоимость актива или рыночная стоимость инвестиций фонда, деленная на число акций. Обычная минимальная требуемая сумма инвестиций в взаимных фондах составляет 1 000 долларов, но вы можете начать и с 250 или даже со 100.

Имеются взаимные фонды, которые инвестируют в фактически любые активы или инвестиции, которые любое физическое лицо может непосредственно купить. Фонды денежного рынка инвестируют в краткосрочные инструменты, а другие взаимные фонды в акции и облигации. Взаимные фонды впервые появились в 1920 годы, но настоящей реальностью стали только в последние два десятилетия. Многие владельцы домов оказались инвесторами во взаимных фондах, поскольку это было формой инвестиций обеспеченных ипотекой, предложенных работодателями через 401(к) план.

В середине 1990 годов уже насчитывалось от семи до десяти тысяч взаимных фондов, зарегистрированных в США. (В зависимости от того, что вы считали, организационные структуры или портфели инвестиций). В любом случае взаимных фондов было больше чем зарегистрированных акций на Нью-Йоркской фондовой бирже. Были также такие фонды, которые специализировались на различных, известных на Западе инвестиционных программах, каждая из которых была технически представляемой.

Почему миллионы американцев начали откладывали деньги во взаимные фонды? Фонды предлагают следующие преимущества:

### **Диверсификация**

Известно, что не следует класть все яйца в одну корзину. Желание стать инвестором не означает, что вы получите весь портфель сразу. Вы можете купить несколько различных акций и облигаций, но, тем не менее, вы не можете за один день приобрести полностью диверсифицированный портфель. Благодаря взаимным фондам, однако, вы можете достичь немедленной диверсификации. Вы инвестируете ваши деньги в экономический бум, где ваша собственная часть портфеля находится в пятидесяти различных

акциях или портфеле акций и облигаций.

**Профессиональный менеджмент**

Взаимные фонды не только обеспечивают портфель, они постоянно управляют им, продавая некоторые ценные бумаги и заменяя их другими, которые по мнению менеджеров обладают лучшими возможностями. Вы можете изучать рынок только в течение некоторого времени. Взаимные фонды имеют команду профессионалов занятых, весь рабочий день анализом инвестиционных возможностей.

**Активы**

Взаимные фонды создают благоприятные возможности для мелких инвесторов в получении части инвестиционных инструментов, которые они не в состоянии непосредственно купить. Можно ли подняться до 25 тыс. долларов, покупая Джинни Май, обеспеченные ипотекой ценные бумаги или 100 тыс. долларов, покупая коммерческие бумаги (незащищенные, краткосрочные I.O.Y. - "I owe you" у корпораций)? Не беспокойтесь, за 1 000 долларов вы можете войти во взаимный фонд, который покупает эти инструменты.

**Удобство**

Взаимные фонды во многом заботятся о ваших инвестициях, ведя их учет. Они организуют для вас автоматическое инвестирование с вашего чекового счета или реинвестируют ваши дивиденды. Они кредитуют ваши дивиденды и проценты с дохода и ваш капитал выигрывает при налогообложении и даже высылают формы, которые вам нужны для открытия и ведения индивидуального пенсионного счета (ИПС).

Взаимные фонды делают незначительные ежегодные отчисления, которые являются компенсацией управлению компании за работу фонда. Взаимные фонды продаются через брокеров или другими финансовыми службами компаний через почту или освобожденные от пошлины 800 номеров. С некоторых фондов взимается комиссия за продажу, которая может равняться не выше 8,5% с инвестированной вами суммы. Этот "груз" служит компенсацией физическим и юридическим лицам продающим вам фонд (это разовый комиссионный сбор, взимаемый при продаже инвестору акций взаимного инвестиционного фонда) или когда вы продаете ваши акции (разовый комиссионный сбор, который инвестор платит при реализации капиталовложения во взаимный фонд для предотвращения оттока средств). Другие "без нагрузки" фонды не имеют комиссию за продажу.

Большинство взаимных фондов являются открытыми фондами, которые выпускают новые долевые акции при желании новых инвесторов войти в фонд и выкупают акции у инвестора, который хочет выйти из фонда. В этом случае это будет "закрытый" инвестиционный фонд. Как и промышленные корпорации, они предлагают определенное количество паев и новые инвесторы могут только войти в фонд, покупая акции у существующих инвесторов. Цена акций в "закрытом" инвестиционном тресте отражает не только чистую стоимость активов и инвестиций фондов, но также обеспечение и требование для паев в фонде. Таким образом, инвестирование в закрытые фонды выглядит более сложным процессом чем в открытые. Зачем беспокоиться? Как правило, кто прилагает усилия и делает это правильно, может заработать более привлекательные доходы.

## **Паевые инвестиционные фонды**

Они имеют сходство с взаимными фондами в том что они располагают пулом инвестиций, собранных финансовыми специалистами, которые в свою очередь, продают паи этих пулов населению. Но они имеют также отличия по сравнению с взаимными фондами в том, что инвестиции специально подбираются, а портфели обычно не обмениваются. В то время когда взаимные фонды постоянно регулируют и обновляют свои портфели, паевые инвестиционные фонды собирают фиксированные портфели, продают паи находящиеся в них и затем помещают капиталы в неликвидные активы.

Паевые фонды собирают и продают паи в корпорационные, муниципальные облигации, государственные ценные бумаги, Джинни Майс, группы акций и другие инвестиционные средства. Каждый паевой инвестиционный фонд создается с особой определенной инвестиционной целью (они могут содержать полностью муниципальные облигации выпущенные в обычном штате, например, заработанный процент будет свободным от всех налогов для резидентов этого штата). Как и взаимные фонды, паевой трест обеспечивает диверсификацию. Как и взаимные фонды, паевые фонды также выплачивают покупателю в виде комиссии с продажи несколько процентов. Поэтому вам рекомендуется держать ваши акций в паевом фонде как можно дольше, поскольку комиссионные съедят ваши доходы, если вы решили часто торговать паями.

## **Ежегодная рента**

Ежегодная рента, создаваемая страховыми компаниями и фондовыми брокерами стала за последнее время широко популярной, поскольку предлагает ряд существенных налоговых преимуществ 401(к) плана и других аналогичных проектов связанных с уходом на пенсию. В противоположность с этими альтернативами не существует ежегодного ограничения на сумму, которую вы собираетесь отложить в ежегодную ренту. Вы можете купить ежегодную ренту с разовой выплатой значительной суммы или сериями платежей на протяжении всего времени. Таким образом, у вас есть выбор из двух видов ренты: фиксированной и плавающей.

В фиксированной ренте деньги на вашем депозите инвестированы как страховая компания считает для себя удобным. Компания гарантирует выплату на ваш счет по фиксированной ставке дохода к установленному времени. (Страховая компания берет на себя достаточный риск от инвестирования ваших средств, выплачивает вам что было обещано, оставляя небольшую часть себе). В случае с плавающей рентой, вы ставите в известность компанию как вы хотите вложить ваши деньги и затем получаете заработанный денежным пулом доход. Обычно вам предлагается выбор акций, облигаций и портфель денежного рынка. Вам часто разрешается свободно переводить средства (без уплаты налогов) из одного портфеля в другой. Ставка дохода вашей ренты будет зависеть от успеха (и относительно риска) инвестиций, которые вы выбрали.

В основном вы получаете то что заработал денежный пул. В случае смерти рента выплачивается по смерти, гарантируя что ваши бенефициары получают сумму, которая являлась вашей первоначальной инвестицией.

Будь то с фиксированной или с плавающей рентой, деньги на вашем счету имеют временную отсрочку по уплате налога ровно настолько, насколько вы оставляете их там. Как мы уже рассматривали, это означает, что они будут расти по приличной ставке, чем обычно налогом облагаемая инвестиция. Если вы вложили 20 тыс. долларов в ренту и получаете по ней ежегодно 8%, то через двадцать лет у вас будет уже 93 219. долларов. Если вы отложили те же 20 тыс. долларов в инвестицию имеющую отсрочку по налогу, которая также приносит 8%, то вы могли бы иметь 61 300 долларов в конце аналогичного периода (принимая во внимание, что вы в налоговых рамках в 28%). Налоги будут выплачиваться с дохода по вашей ренте, когда вы изъяли его, но доход прошлых лет составленный на налоговой отсрочке выведет вас вперед. Если вы в тисках 28% налога и вы изъяли всю вашу ренту одной крупной суммой, то ваша налоговая повинность составит 20 502 долларов (28% от 73 219 долларов- это то, что ваши инвестиции заработали; вы заплатили налог на 20 000 тыс. вашего принципала до того как вы его вложили, таким образом, здесь налог на принципал отсутствует в момент его изъятия). После уплаты налогов рента принесет вам 72 718 долларов или на 11 418 больше чем в случае с не имеющими отсрочки налога инвестициями.

В действительности, ситуация может выглядеть лучше чем приведенная выше, поскольку к моменту вашего ухода на пенсию вы будете находиться в низких налоговых рамках. И совсем не обязательно, если вы заберете вашу ренту назад всю сразу. Большинство рент осуществляются в фиксированных ежемесячных выплатах начинающихся после ухода на пенсию. Вы можете обычно выбирать когда они начинают. Вы можете также выбирать как долго вы хотите чтобы выплаты шли; до того как вы умрете; до того как вы и ваша супруга умрете оба; до определенного года или лет до вашей смерти. Размер месячных выплат естественно варьируется в зависимости от выбора, который вы сделали; меньшие размеры выплат происходят в длительные периоды и наоборот чем короче срок тем выше размеры выплат.

Большинство людей выбирают один вариант из предложенного выбора, который гарантирует им ежемесячный доход на всю их оставшуюся жизнь.

Ренты больше подходят для тех кто заранее думает о своем уходе на пенсию с момента когда штрафы при изъятии ваших доходов будут иметь место до 59,5 лет. Могут также налагаться штрафы со стороны спонсоров ежегодной ренты за изъятие до указанного срока. Рентные спонсоры могут также выдавать ежегодные денежные дотации, которые уменьшают доход с ренты.

### **Нанять инвестиционного брокера**

Если вы хотите на обед цыпленка вы можете купить несколько цыплят в супермаркете и сами приготовить себе или сходить в ресторан, где вас обслужат и предложат также различные специи, салфетки и прочее. В процессе инвестирования вы можете также решить на каком уровне вы хотите вовлечь менеджеров в управление вашими активами, а также выбрать из всего перечня услуг те, в которых вы лично нуждаетесь.

Вам нужно только сесть и принять ваши инвестиционные решения. Можно также воспользоваться

услугами брокера в подборе акций и облигаций, в которые будут инвестированы ваши денежные средства. Или вы можете попросить вашего брокера помочь вам подобрать взаимные или паевые инвестиционные фонды, которые сами далее будут инвестировать ваши деньги в разнообразный перечень ценных бумаг.

Самый лучший вариант- делегирование менеджмента для ваших финансов, которое выражается в том, что вы нанимаете собственного инвестиционного менеджера и предоставляете ему полную свободу действий в управлении вашими активами. Для этого существуют многие тысячи инвестиционных менеджерских фирм. Если у вас, по крайней мере, есть 100 тыс. долларов для капиталовложений, вы можете нанять одну из этих фирм. Для мелких счетов ваш индивидуальный менеджер будет делать то же самое, что и для большинства других портфелей.

Когда объемы ваших активов вырастут, вы можете рассчитывать на более высокий уровень банковских услуг со стороны вашего инвестиционного менеджмента. Персональный менеджмент обеспечивает следованию правильных инвестиционных целей поставленных вами, но не дает гарантии что вы их достигните, как и в любых других подходах к инвестированию.

Если ваши портфели не поднимаются до шестизначной отметки, вы, возможно, будете уделять больше внимания тесной работе с вашим брокером или выбирать взаимные фонды, чьи инвестиции следуют параллельно с вашими. Если вы хотите пользоваться услугами брокера, вам следует сосредоточиться на работе с одним единственным специалистом. Таким образом, вы не только становитесь достаточно большим клиентом, для того чтобы вам уделяли особое внимание, но что более важно, это дает возможность для брокера масштабно развивать обзор вашей финансовой картины.

### **Откладываете все вместе**

Различные средства для организации и управления ваших инвестиций не исключают друг друга. Когда вы только начинаете, взаимные и паевые фонды будут являться наиболее верным путем вхождения в рынок, поскольку они обеспечивают необходимую экспертизу и диверсификацию инвестиций. Как только ваши активы вырастут, и расширяться ваши инвестиционные знания, вам уже следует начинать тесно работать с брокером по инвестированию ваших средств в ценные бумаги. Когда ваше богатство будет наращиваться с большими темпами, а налоги на доходы соответственно увеличатся, следует привлечь другие возможности по отсрочке налогообложения. Лучше откладывать ваши деньги в 401(к) план с первого дня вашего устройства на работу.

Если ваш доход или активы становятся еще более значительными, следует изучить другие направления по отсрочке налогов, используя индивидуальные пенсионные планы и ренту.

На очередном более высоком этапе преуспевания ваш портфель становится столь громоздким и разбухшим что вы, продолжая работать с брокером, просите его помочь найти вам инвестиционного менеджера, который обеспечит ваш портфель менеджментом в соответствии с вашими потребностями. Вы получите не только нужные вам инвестиции, но и то, что соответствует вашим потребностям и желаниям в отношении планирования вашего состояния, включая недвижимость и других высоко индивидуализированные инвестиционных вопросов.

Собственный портфель вероятнее всего будет включать прямые инвестиции в различных ценных бумагах плюс взаимные фонды, плюс инвестиции в ренты и другие инвестиции с отсроченным налогообложением. Если ваши активы становятся еще больше, вы можете передать некоторые ваши средства на усмотрение вашего инвестиционного менеджера.

### **Необходимость диверсификации**

Сейчас вам на некоторое время следует иметь некоторое количество инвестиционных инструментов и средств. Не можете решить какие из них приобрести? Хорошо. Почему бы вам тогда не купить только один? Диверсификация является лучшим выходом по уменьшению риска в этом непредсказуемом мире. Ставка процента может подниматься и падать. Фондовый рынок может выстрелить или служить противовесом или же вообще ничего не принести. Ваш доход может быть удвоен и вам не понадобится больше притрагиваться к вашим инвестициям в течение нескольких лет. Или вы можете потерять работу и понадобятся наличные в некоторых инвестициях, которые помогут поддержать вас на поверхности в период поиска новой работы.

Вы никогда не знаете. Поэтому ваш портфель должен быть доходным, независимо от различных инвестиционных условий и сценариев в вашей профессиональной жизни. Большинство инвесторов

захочет получить портфели, которые сочетают некоторые текущие доходы с некоторыми возможностями долгосрочного роста, некоторую ликвидность и высокую доходность, имеющуюся в неликвидных инвестициях, некоторые прочные, солидные ценные бумаги и пару предприятий с высокой степенью риска. Вы захотите достичь успеха, приобретая инвестиции с фиксированным доходом, которые погашаются в различные периоды времени. В этом случае вы не только получите наличные, если вы в них нуждаетесь без необходимости продавать что-то преждевременно, но и приобретете защиту против постоянных колебаний процентной ставки. Правда, диверсифицируя инвестиции вы будете всегда иметь меньше, чем вы могли иметь в этих инвестициях, которые превратятся в большим выигрышем, но вы будете также будете иметь меньше чем вы могли иметь в тех которые превратятся в проигрыши. Будьте готовы в вашей профессиональной финансовой жизни к неожиданным поворотам на рынке ценных бумаг.

Но, вооружившись балансовым подходом, вы будете всегда впереди в этой игре.

Посмотрите на таблицу на стр.: Помните, вы не хотите чтобы все ваши X находились в единственном ряду. Это здорово в бинго, но не в инвестициях. А сейчас поговорим о биржевом рынке.

## Глава 6

### Фондовый рынок

#### Обзор

Давайте пофантазируем и представим, как выглядел бы ваш банковский счет сегодня, если вы скупили повсюду акции в период Великой Депрессии 1929 года. Это было время гигантского краха фондового рынка, который был свидетелем моментального превращения ценных бумаг в пыль и акционеры ныряли вниз из окон небоскребов, обнаружив что биржевые цены опустились до удивительно низкого уровня. Инвестор с железными нервами и большим чутьем мог скупить акции Джeneral Моторз за какие-нибудь 9 долларов. Через 65 лет каждая из этих акций могла подняться до 677 долларов. Похожая ситуация произошла бы с теми кто купил акции IBM за 68 долларов в 1930 году. В 1996г. их стоимость оценивалась уже в 72 тыс. долларов.

Но что если вы купили акции в самом начале Великой Депрессии? Что если вы купили акции на рынке совсем в неблагоприятное время, когда цены на ревушем рынке упали с рекордной высоты? Где бы вы находились сегодня, если купили акции по ценам инфляционного рынка и держали бы их по настоящее время?

Семь десятилетий спустя средний курс обычных акций зарегистрированных на Нью Йоркской фондовой бирже (принимая во внимание реинвестированные дивиденды) по данными, подготовленными консалтинговой ассоциацией Иботсон равнялся сложной годовой ставке 10,5%. 10,5% - средний показатель принимающий во внимание акции как разоряющихся так и процветающих компаний. Важно отметить, что этот курс с 1926 г. до начала Великой Депрессии немного опустился до отметки 9,7. Сразу после Великой Депрессии средний курс для купленного портфеля мягко начал скользить вверх и составил 10%.

Эти показатели, включающие также результаты падения фондового рынка в октябре 1987 года, сравнивают с ежегодным уровнем инфляции составлявшем на то время примерно 3% и сложной ставкой дохода корпорационных облигаций 5,7% (по данным "Иботсон"). Вопреки подъемам и спадам фондового рынка в течение длительного времени и в среднем, акции стали выдающейся формой капиталовложений. Существуют две причины этого.

Цены на акции стремятся придерживаться уровня инфляции. Это происходит потому что биржевые акции представляют собой доли реальных вещей, принадлежащих и произведенных в результате эмиссий корпораций и рост цен на эти вещи является прежде всего следствием инфляции.

Американские корпорации проделали огромную работу по мобилизации людских, технологических и естественных ресурсов по созданию изобилия и акции выпущенные ими отражают это изобилие. Одним из общих критериев созданного корпоративного богатства является статистически известный показатель как "доходность капитала". "Капитал" в этом случае относится к корпорационной чистой нетто стоимости, а "доход" является прибылью. Средняя годовая доходность капитала обычных американских корпораций за последние семьдесят лет составляет около 10%. Нет совпадения, что в среднем акции этих корпораций оцениваются примерно по той же самой ставке.

Долгосрочные преимущества акций могут показаться сомнительными, когда фондовый рынок дает сбой, но это больше относится для самих неблагоприятных периодов, чем для понимания их важности в широком временном аспекте. В октябре 1987 цены на акции обрушились в пугающем выраже. И что произошло после краха 1987 года? Нижняя цена на акции были примерно на уровне, которую они имели годом раньше. Инвесторы дрожали от страха, когда их акции подходили к этому уровню. В течение нескольких месяцев когда акции взрели в одном из величайших в истории булл рынков, многие инвесторы заблуждались, думая что хорошие времена окончательно прошли. Но рынок всегда изменчив. Когда он снова стал подниматься, осталось только с горькой усмешкой вспоминать о том драматическом времени и прошлогодних ценах. Но удобный момент был упущен.

Люди постоянно на протяжении длительного времени инвестирующие свои деньги (булл рынок начался в 1982 году) строят иллюзии по поводу того, что они сами могут расшибиться вдребезги, но только не их собственный капитал. Большинство долгосрочных инвесторов до сих пор имеют значительные доходы. Проигравшими оказались те, кто пытался "играть" на рынке в период его великого скачка, манипулируя своей краткосрочной прибылью. Они болезненно восприняли обрушившийся после этого рынок, на практике убедившись, что игра на нем может быть очень опасной.

После краха 1987 года рынок переживал очередной великий подъем. Промышленный индекс Доу Джонса, который в середине 1987 года находился на отметке 2 695, опустился до 1 016 20 к октябрю 1987, затем снова поднялся до 2 637 в конце 1990 и далее продолжал расти до 5 117 к концу 1995. В середине 1996 фондовый рынок выпал из постели очередной раз. Индекс Доу упал на 345 пунктов за 10 дней и затем, догадаетесь, возобновил свой рост и в 1996 году находился уже на уровне 6 000. В начале 1997 Доу пересек 7 000 отметку.

## **Не играйте с Рынком**

Существуют две причины, почему инвесторы теряют деньги на фондовом рынке. Одна связана с акциями, которые они предпочли купить. Другая, с их покупкой и продажей. Проще сказать, вы можете потерять, если купили не те акции или вы купили их в неподходящее время.

Основная причина финансовых потерь на фондовом рынке заключается в том, что акционеры часто забывают, зачем они там находятся. Вам нужно войти на фондовый рынок только по одной причине: связать ваш капитал с создающими богатство предприятиями. Слишком очевидным будет напомнить о причине, почему еще кому-то понадобилось покупать акции? Но на практике, кому действительно следовало это хорошо знать, часто забывают об этом. Частично это является результатом необходимой абстракции современной жизни. Когда вы покупаете акции корпорации Крайслер никто не придет в ваш дом для того чтобы передать вам некрашеную дверь Доджа или сверло для сборки автомобилей Плимут. Это можно приблизительно представить таким образом, что после приобретения акций корпорации, вам принадлежит часть компании, которую вам приносят частями каждую ночь. На самом деле, вместо этого активы корпорации отражены в числовых стенограммах ценных бумаг. Долевая собственность корпорации представлена пакетами ценных бумаг. (Все больше бумаги вытесняются электронными входами компьютеризированных гроссбухов).

Ценные бумаги проходят через многочисленные руки на национальной фондовой бирже и люди предпочитают говорить о них как если бы они сами являлись вещами, в которые инвестируются. Но фактически, когда вы покупаете акции у корпорации, вы покупаете долю обширной коллекции производственных активов и комплекс человеческой организации, даже если все это представляется в виде клочка бумаги.

Иногда эти бумаги продаются при имеющихся доходах, а иногда при потерях. Чаще всего они проходят через десятки рук и никто из вовлеченных в эти операции людей никогда не видел реальных активов представленных этими бумагами. Владельцы ценных бумаг следят за движением их цен, наблюдая за показателями ряда других пакетов бумаг. Нередко отсутствует ясность в непосредственной связи между изменениями в ценах биржевых сертификатов и изменениями происходящими в реальном мире. Цена растет, цена падает и начинает казаться что перед нами предстает огромная игра возможностей, своего рода Лас Вегас. Каждый знает, кто именно добился успеха на электронных акциях, но при этом ему ничего не известно о транзисторе в собственном тостере. Вот почему им нет никакого дела, что происходит на фабриках и магазинах представленных биржевыми сертификатами. На Уолл Стрит вы можете торговать пакетами бумаг и делать на этом большие деньги.

Но не так быстро. Это правда, что удачу можно достигнуть на торговле ценными бумагами, с трудом понимая, что они из себя представляют. Но очень легко получить представления обо всем этом, передав эти вопросы брокерским офисам наблюдающим на экране за всплесками цен на акции. От них вы получите ответ "По какому пути пойдет рынок?" и когда именно он принесет вам успех. Если вы вступили на рынок в один из периодов его подъема, то правильно сделаете, если начнете скупать акции и держать их некоторое время, для того чтобы затем выгодно продать, далее снова покупая такие же и повторяя этот процесс заново. Когда рынок начнет входить в фазу своего падения, вам не следует поступать как описано выше если вы конечно не принадлежите к числу тех редких гениев, которые могут с точностью сказать в каком направлении двигаться. Вот что говорят на Уолл Стрит по этому поводу, "Они не звонят в колокол на вершине рынка".

На этом выбранном вами длительном пути можно все потерять. Но если вы нашли в этой игре бумаги, которые принесут вам ожидаемый доход, вы продолжите и далее осуществлять подобные торговые операции. Вы постоянно будете искать возможность купить акции, растущие в цене и продавать падающие. Каждый раз, когда вы осуществляете торговую операцию, вы покупаете у кого-то или продаете кому-то. Не забывайте, что на другой стороне каждой сделки находится такой же человек, как и вы. Из-за интенсивной работы рынка вы, как правило, не знаете, кем является он. Но нужно всегда помнить, что имеете дело с торговым партнером, который считает, что вы не правы. Он или она решили продать вам акции, которые вы решили купить.

Вы полагаете, что это он недооценил предмет своей продажи, который в дальнейшем поднимется в цене. Он думает совсем иначе. В любом случае, один из вас проиграет, а другой выиграет. Не будет двух победителей: торговля краткосрочными акциями является нулевой игрой, в которой выигрыш одной стороны окажется проигрышем другой.

Как часто вы думаете, что можете выиграть? По закону средних чисел, если рынок двигался набум (или нет) вам следовало побеждать половину времени, как если бы вы щелкали монеты. Но вы побеждаете половину времени, вы рано или поздно потеряете, потому что при этом вы платите брокерские комиссионные в каждой торговой сделке. Для того чтобы выйти вперед вам нужно чаще оказываться правым, чем тем кто находится на другой стороне сделки. Но кто эти люди, которых вы должны перехитрить? Может это группа болтающих идиотов? (Только идиот может продать надежные акции при правильном движении рынка!) Но уверяю вас, это вполне здравомыслящие люди и многие из них умнее вас. Некоторые из них миллионеры, уже не раз поймавшие удачу на фондовом рынке, работая на нем многие годы. Некоторые из них являются менеджерами обширных взаимных фондов, имеющих целые батареи компьютеров и батальоны хорошо обученных аналитиков. Некоторые из них могут даже быть исполнителями широкого числа корпораций, чьи акции вы продаете или покупаете, исполнители которых намного больше знают чем вы.

А вы кто?

Вы можете сказать "Я не болван и кроме того, у меня имеются советы экспертов. У меня есть брокер, который знает что делает. В прошлом месяце он принес мне 1 200 долларов дохода".

Это конечно хорошо, но если он такой смысленный, так почему же он сам не разбогател? Как он пришел работать с вами?

Ни он и никто другой не знает по какому пути пойдет рынок в ближайшие времени. Если кто-то говорит, что он из себя представляет либо вводит в заблуждение, либо ошибается или просто нечестен.

Постарайтесь выиграть краткосрочную игру на фондовом рынке, это может привести вас в состояние огромного возбуждения. Вам нужно решить сейчас или вы хотите стать богачом или просто получать удовольствие.

Если вы получаете удовольствие, наблюдая за своими сражениями на бирже, полностью поглощая себя подобным интеллектуальным играм, то я рекомендую вам лучше заняться игрой в бридж или шахматы. Такое занятие будет более увлекательным чем фондовый рынок и обойдется намного дешевле. Путь, который вы выбрали на инвестиционном рынке, является медленным и часто скучным. Он потребует терпения, дисциплинированности и ожидания.

## **Выбирайте акции**

Долгосрочное инвестирование в акции является игрой с определенной суммой (где один из игроков вырывается вперед) поскольку за длительный период времени большинство американских корпораций создают реальное богатство и цены на их доли растут, отражая это богатство. Однако все это происходит в

условиях конкурентной борьбы. Опускающиеся все ниже и ниже акции отражают положение дел компаний, которые всплывают "брюхом вверх", а затем полностью прогорают. 10% среднего годового повышения активов американских акций на протяжении последних семи десятилетий насчитывают отмеченные рекорды компаний, которые немисливо преуспели, сделав своих держателей богатыми, в отличие от компаний, мучивших своих акционеров своими бесконечными неудачами.

Какие акции вы собираетесь покупать? Первый шаг (но только первый) определить хорошую компанию. Плохая никогда не скажет о себе "мы подлецы и жулики", в то время как хорошая обладает рядом характерных особенностей. Дин Виттер суммируя их в 1963 году выделил общее для них в фразе: "Я буду снова повторять нудный совет, чтобы вы приобретали акции, хорошо известных и надежных компаний имеющих длинную историю успешных операций". Подбор таких компаний реально соответствует здравому смыслу. Вы, конечно же, захотите найти ту компанию, которая бы имела честных, трудолюбивых менеджеров производящих продукт или услуги на рынке по привлекательной цене которые, следовательно, могут продемонстрировать их мастерство и последовательность шагов в цепи между созданием продукта и его доставкой потребителю. Эти компании чувствуют себя достаточно комфортно в сложных нестандартных ситуациях и адаптируются к изменениям независимо от того насколько значительны они будут в области, которую они представляют. Этим компаниям следовало бы иметь ясную квалифицированную позицию относительно собственного профессионального состава и порядка в своем финансовом доме. Вы можете знать о таких компаниях, основываясь на своем собственном опыте. Возможно, вы работаете на эту компанию и покупаете ее продукт. Вы можете прочитать о таких компаниях в вашей местной газете или финансовой прессе. Ваш брокер, разумеется, порекомендует вам некоторые из них, на основе подробного анализа, подготовленного исследовательскими отделами брокерских фирм.

Вы можете дальше продолжить изучение компаний-кандидатур, просматривая их годовые отчеты. По большинству годовых отчетов компании выглядят достаточно солидными как явствует из это из докладов их руководителей, уютно примостившихся на глянцевых фотографиях между улыбающимися сотрудниками. Имеются также ряд честных исключений. Несколько лет назад орегонская высокотехнологичная компания Тектроникс поразила следующим официозным заявлением из своего годового отчета "Этот укроповый рассол на вашем лице говорит, что вы сейчас прочитали наш проливающий яркий свет доклад который эфимистически можно озаглавить "Наш доход имелся только в прошлом". Но такое беспристрастное заявление является крайне редким.

Для того чтобы проглотить большинство годовых отчетов, вам следует читать их от конца к началу. В конце находятся финансовые таблицы и хорошо отпечатанные сноски, где вы найдете большинство важных ссылок на состояние здоровья компаний. Среди информации, которую вы найдете там, есть также пропорции счетов компаний к своим долгам. Нормальное соотношение равно, как правило, два к одному. Эти цифры могут быть искаженными, если принять во внимание некоторые подозрительные активы. Если значительная часть активов перечислена под рубрикой "нереальные активы", к примеру, просмотрите сноски, что эти нереальные активы из себя представляют. Компания могла откладывать ярлык высокой цены на их гудвилл (стоимость компании сверх ее балансовых активов) чем кто-то еще бы мог.

Другим компонентом активов компании является описание непроданных товаров. Если описание является только маленькой долей ежегодных продаж компании, то это означает, что ее продукция продается интенсивно, что само собой уже характеризует эту компанию. Но, если описание выстраивается в высокие колонки, то это означает, что никто не хочет покупать ее продукцию. Стоимость описи может быть превышена, поскольку быстрый способ продажи залежавшейся продукции может произойти только при резком снижении цены. Одним из наиболее широко приводимых показателей прибыльности в финансовом отчете компании является доход от части выдающихся акций. Согревает сердце, если прибыль от акций растет при устоявшейся за многие годы ставке. Но когда вы смотрите на эти цифры, то примите во внимание следующие обстоятельства. Происходит ли увеличение дохода от постоянной текущей продажи продукции, или идет от некоторых необычных разовых сделок, которые накачивают доход. Заслуживающая внимание компания обычно с каждым годом продает все больше своей продукции и у нее ничего больше не остается кроме ее административного здания.

Имеется целый комплекс прекрасной технологии и техники для просмотра отчетов финансовых компаний с целью оценки их самочувствия. Не нужно тратить пару лет, обучаясь на магистра, по крайней мере, для того чтобы освоить некоторые из этих средств. Но если вы даже ими и воспользуетесь, не рассчитывайте на то что они будут отвечать всем вашим требованиям. Финансовый анализ как доктор, измеряющий каждому пациенту давление крови и выявляющий другие признаки состояния здоровья, это быстрый способ обнаружения того, какая из компаний выглядит достаточно здоровой, а какая нет.

## Какова стоимость акций?

Допустим, вы успешно выполнили свое домашнее задание и определили, здоровые и честные корпорации. Нужно ли вам стремиться к тому, чтобы купить и привлечь их акции? В этом нет большой необходимости. Вы можете стать одним из десяти миллионов людей на этой неделе установившим компанию-победителя. Девять миллионов из них уже могут присутствовать на рынке, стараясь купить акции, размахивая стодолларовыми банкнотами, предлагая за них высокую цену. Не следует платить любые деньги за акции хороших компаний. В действительности их лучше покупать по цене равной или меньшей чем пропорциональные части стоимости компании. Само собой разумеется, что стоимость является отчасти субъективным понятием, но, по крайней мере, основанным на реальности. Какие дивиденды выплачивает компания? Какова ее чистая стоимость (ее активы минус ее долги)? Каковы ее перспективы на будущее? Все это является ее стоимостными компонентами.

Цена в отличие от стоимости полностью субъективна. Это то, что каждый готов заплатить за что-то в определенный момент. Это скорее относится к личной прихоти и ко многим другим видам массовой психологии, которая движет фондовый рынок сквозь его циклы. Уолл Стрит постоянно изобилует значительным несоответствием между ценой и стоимостью. Это несоответствие даст вам возможность осуществить некоторые выгодные инвестиции, если вы способны независимо думать. Такое понимание требуется, потому что несоответствие между ценой и стоимостью всегда сопровождается рационализацией "объясненным" противоречием. Чем больше противоречие, тем более широко предполагаемая рационализация и более пугающим выглядит этот вопрос.

Это понятно, но какова стоимость акций? Это вполне обоснованный вопрос и, я полагаю, что он скрывает основную суть дела. Лучше даже спросить "Какова стоимость компании в сравнении с тем, что она продает? Относительно несложно подсчитать это, но я поражен тому, как некоторые люди, включая опытных профессионалов по инвестициям обходят такие расчеты.

Можно легко рассчитать "рыночную капитализацию" компании. Это цена за время числа обращения акций. Компания с 10 млн. обращающимися пакетами акций, каждая из которых продается за 1 доллар, имеет рыночную капитализацию 10 млн. долларов. Компания с 1 млн. обращающихся акций, каждая из которых продается за 10 долларов и имеет такой же рынок капитализации. Так инвесторы установили ту же стоимость на компанию, считая, что пакет акций продается в течение 10 раз. Разница в статистических данных рассчитанных на долевой основе, не принимающая во внимание число обращающихся акций будет иногда скрывать существенную разницу в стоимости.

Способ сравнения цены определяемой инвестором к сопоставимой стоимости выглядит как отношение цены к доходу различных акций. Это отношение рыночной цены акции компании к чистой прибыли компании в расчете на одну акцию за определенный период (квартал, год). Она используется для оценки потенциала доходности ценной бумаги и рыночного спроса на нее. Отношение цены к доходу является ценой за акцию, деленную на годовой доход компании от этой доли. Если акция продается за 50 долларов и компания получает доход 6 долларов за акцию, отношение цены к доходу акции составляет 8.3. Если все компании одновременно пообещали, то все акции будут проданы при том же отношении рыночной цены к доходу. Прибыль от акции, прежде всего, является беспристрастным объективным измерением дохода который можно ожидать от акции. Определенная часть от этого дохода выплачивается в дивидендах. Часть из них реинвестируются в компанию, увеличивая стоимость своих активов и потенциала для будущих прибылей. Компании, чьи перспективы высоко оцениваются инвесторами, продаются при высоком соотношении цены к доходу чем другие.

Связывая ваш капитал с высоко котирующимися предприятиями, вы должны принять менее привлекательные условия, склоняющих настоящих держателей ценных бумаг бросить их доли в то, что обещает быть успешным предприятием. Так, с продажей акций Эппл Компьютер в 1980 году, общественность была очарована возможностями продажи при отношении цены к прибыли -150. В 1985 году акции компании Кардио Пет, предоставляющей электродиаграммы на собак продавались при отношении цены к доходу -200. Как и в случае с Эппл, инвесторы с азартом играли на повышение будущего компании. В середине 1990 годов в связи с поголовным увлечением Интернет, Нетскейп Коммуникейшен, компаний, чьи софты помогали людям штурмовать сеть, пришла общественность, в результате чего их акции вскоре продавались в 355 раз превышавшие их прибыль, в то время когда рынок в

целом продавал примерно с 16 разовой прибылью.

От случая к случаю такое доверие инвестора может быть оправданным, но чаще всего происходит наоборот. Эпл был прекрасной компанией, но при отношении цены к доходу -150, цена ее акций была раздутой (Позднее она резко упала). Тем не менее, многие инвесторы склонны подниматься на бандвагон или платить безрассудно чрезмерные суммы за акции, которые им ближе к сердцу в данный момент. Эти прихоти возникли из некоторых тщательных наблюдений за стоимостью обычных видов бумаг. К этим наблюдениям (как и "Компьютерные акции- волна будущего") приходит все больше людей; покупка акций "под вопросом" служит вознаграждением для тех кто первый их увидел благодаря своей прозорливости.

При известных обстоятельствах каждый инвестор как и его дядя гоняется за недооцененными акциями, набавляя на них цену и беззаботно исходят из первоначальных опыта применяя его ко всем похожим акциям, без различия какие бы они не были. Но, в конечном счете, люди приходят к мнению, что король то голый и бум спадает.

Такие бандвагоны создают на этом пути солидные инвестиционные возможности. Они идут сквозь рынок, оплакивая акции, с которыми им пришлось расстаться и, которые могли стать на самом деле хорошими сделками. Например, в 1984 году акции нефтяных компаний могли быть куплены по меньшей цене относительно действительной рыночной стоимости их нефтяных и газовых запасов (за вычетом долгосрочных задолженностей).

Добросовестный исследователь может почти всегда найти и выбрать акции, продавая затем ниже отношения цены к доходу, а некоторые даже ниже "балансовой стоимости активов".

Конечно, такие статистически дешевые акции могут быть дешевыми по понятной причине (и поэтому нереально, что они могут быть совсем дешевыми). Очевидные сделки могут быть тщательно исследованы. Отражают ли их низкие цены большинство проблем? Или они несправедливо недооценены изменяющимся рынком, ведущим к изменениям чего-либо другого. Недостатком здесь является сама тенденция к изменениям, вводящая вас в надолго заблуждение. Следовательно, когда вы покупаете недооцененные акции, не совсем правильно оцененной компании, вы должны быть готовы сесть и держать ваши акции до тех пор, пока другие инвесторы не признают их стоимость.

До 1980 года недооцененные акции можно было искать среди дешевых акций мелких компаний. Огромные пенсионные фонды и другие инвестиционные учреждения, играющие большую роль на рынке отдавали предпочтение, так называемым, "нифти-фифти" (50-ти наиболее популярным в 70-е годы среди инвесторов акциям), игнорируя оставшиеся. Остаток рынка имел тенденцию выставлять "нифти-фифти", за что ухватились возможные инвестиционные учреждения. Они переместили свое внимание на нифти-фифти, к 50-ти зарегистрированным на Нью Йоркской фондовой бирже акциям.

То что случилось потом, было притоком денежных средств этих институтов, которые привели на рынке к ценовым искажениям. Неожиданно акции неизвестных мелких компаний стали продаваться по относительно высоким ценам по сравнению с ценными бумагами крупных корпораций, не имея на это достаточно основательной причины. Предусмотрительные инвесторы следили за ситуацией и наблюдали за торгами. Время от времени толпа основных покупателей бросается в фонды небольших компаний, основываясь на точных прогнозах будущих прибылей. Цены бы полетели высоко вверх. Затем изданные реальные счета прибылей и убытков могли бы обмануть ожидания предсказаний. Не нужно быть плохими новостями как расстраивающие новости, сравнимые с тем, что можно было ожидать. Большинство акционеров продали бы акции внутри своего сообщества. Цены бы спикировали вниз. Что было переоценено днем ранее, стало сейчас недооцениваться. Наблюдательные инвесторы входят туда и заключают сделки. Это положение вещей на фондовом рынке происходит постоянно. Крупные институты имеют доступ к фундаментальным исследованиям и анализам как со стороны своего управления так и фирм специализирующихся по ценным бумагам. Ими двигает стадный инстинкт, который пробуждает мелких инвесторов делать то, что делают другие. Следовательно, если вы имеете независимость думать и поступать иначе чем другие то, можете часто прийти к заключению сделки и извлечь из этого значительную прибыль.

### **Ценные опционы первоклассных заемщиков**

Легче сказать, что можно найти недооцененные акции, чем осуществить это на практике. Главное заключается в том, чтобы овладеть некоторыми принципами анализа, прыгнуть далее в мир акций, отобрав их по финансовым показателям, принимая решения с помощью брокера. Ваш брокер, используя данные своего исследовательского отдела, может оказать необходимую поддержку по выбору акций, представляющих действительную ценность.

Окончательное решение купить их будет зависеть всецело от вас. Или вы будете удовлетворены этим фактом или же этот процесс будет постоянной причиной боли в вашем желудке. На последний случай, у вас есть пара хороших вариантов.

Первый, сосредоточить ваши инвестиции в первоклассных акциях. Это большинство акций на Уолл Стрит, эмитированных хорошо известными крупнейшими компаниями с продолжительным успешной работой на рынке как: "Дженерал Электрик", "Форд Моторз Компани", "Эксон", "Кока Кола", "Дюпон" и др. В прошлом некоторые вкладчики ограничивались тем что осуществляли свои капиталовложения только в эти компании, поскольку первоклассные акции представлялись кладезем мудрости, терпения, морали и, прежде всего, хорошего воспитания без грубости мелких выскочек. Желаящие работать с ними покупали по 10 000 акций Дженерал Электрик, а затем спокойно отправлялись в шестимесячные кругосветные круизы, не опасаясь что их отдых будет прерван из-за страшных потрясений на рынке, которые отразятся на цене акций.

Но это является разновидностью сумасшествия. Первоклассные, гигантские, прочно стоящие компании, опутывали своей сетью всю американскую экономику, что вселяло почти полную уверенность в их дальнейшем процветании до тех пор пока существует государство. На некоторое время у них могут возникать трудности, но, тем не менее, они никогда не придут к полному упадку. Более реальным представляется, что они разрешат стоящие перед ними проблемы и продолжат доминировать в своих областях. Потребители больше приучены к тому, чтобы покупать марки и клейма на ими произведенных товарах. Их репутация привлекает огромное число талантливых молодых людей, чья высокая исполнительность хорошо оценивается на рынке. Благодаря своим значительным размерам подобные компании привлекают взор со стороны значительного количества журналистских и правительственных исследований, они не помогают, но, тем не менее, имеют дело с их проблемами.

Инвестирование в первоклассные акции не являются скорейшим способом достижения богатства. В отличие от новых, пока еще малоизвестных небольших голодных компаний, первоклассные гиганты слишком неповоротливо громоздки, в особенности консервативны, для того чтобы делать смелые, отчаянные шаги, благодаря которым цены на их акции могут удвоиться или, увеличится втрое в течении одного года. Их размеры и рыночная позиция ограничивает возможности спекулятивного роста, но при этом гарантируя продолжение постепенного умеренного продвижения. Компании, имеющие большой хорошо стоящий бизнес, как правило, не могут обанкротиться в одну ночь. Если вы сможете найти компании год за годом достигающие постоянного, но умеренного роста со средней ставкой 10% - то это будет достаточным, для того чтобы стать богатым сверх вашей долгосрочной инвестиционной программы.

Если это выглядит слишком скучно, можно предложить отличную стратегию, которую вы могли постараться достичь. Нужно концентрировать внимание на тридцати акциях в промышленном индексе Доу Джонса, придерживаясь их доходности. Эти показатели, отображают какие акции для инвесторов выглядят более предпочтительнее в данный момент, а какие менее. История продемонстрировала что акции Доу Джонс 30-ти ведущих компаний периодически могут обновляться при благоприятных и неблагоприятных циклах развития общества- этот сегодняшний любимец был прошлогодней собакой. Таким образом, возникало желание купить высокодоходные акции в соответствии с их котировкой, придерживая их в течение года, а затем продавать, когда Доу акции переместились вверх перечня и стали еще больше котироваться на рынке. Конечно, нет гарантии, что каждая высокодоходная акция в группе поднимется еще выше, но ее прошлое в этом случае на вашей стороне и, в конечном счете, маловероятно, что крупная компания всплывет "брюхом вверх" когда вы ожидаете исторический момент повторить эту операцию.

## **Взаимные фонды**

Наиболее популярный способ инвестирования на фондовом рынке, для того чтобы избежать агонию в принятии решения, является приобретение паев во взаимных фондах, инвестирующие свои аккумулированные средства в акции. Как было отмечено в предыдущей главе, взаимные фонды предлагают некоторые преимущества, включая диверсификацию и профессиональный менеджмент.

Из-за роста интереса к взаимным фондам их число постоянно возрастет, начиная с 90-х годов. Область стратегии и специализированных услуг, предлагаемых взаимными фондами, постоянно расширяется. Имеются тысячи фондов с широким ассортиментом различных технологий, инвестирующих исключительно в акции. Некоторые фонды специализируются на поиске акций, которые обеспечивают высокие дивиденды. Другие ищут акции с потенциалом долгосрочного роста. Третьи ставят цель комбинирования дохода и роста. Некоторые фонды акцентируют внимание на акциях мелких, с высокой

степенью риска компаний. Другие ищут акции, имеющие основательно высокую стоимость, но по какой то причине недооцененные на текущем рынке. Есть также фонды, которые специализируются на акциях золотодобывающих компаний, а также компаний связанных высокими технологиями, иностранными компаниями или компаниями, неожиданно появившимися на стремительно развивающихся рынках в странах Азии и Латинской Америки. Этот перечень можно продолжить дальше.

Философия каждого фонда рассматривается в специальных проспектах. Вам следует внимательно ознакомиться с ними и выбрать тот фонд, чья философия больше подходит к вашей, а также целям инвестирования в ценные бумаги и вашему уровню толерантности относительно риска. Отличительные особенности в подходах и философии являются направляющими для менеджера фонда при отборе акций приводящих к различным инвестиционным результатам.

Например, в течение двенадцати месяцев заканчивающихся в конце июня 1996 года, Стандарт энд Пуз индекс 500 акций вырос на 26%. В течение того же периода, в соответствии с данными аналитической службы Липпер, взаимные фонды работающие с акциями мелких компаний выросли на 29,71% в то время как те, чье внимание было сосредоточено на акциях предприятий сферы высоких технологий и науки выросли на 15,56%, международные фонды выросли на 15,46% и рост и доходных фондов достиг 22,13%. И, конечно, каждая из этих категорий содержит десятки, а иногда сотни фондов и имеет значительное несоответствие в достигнутых ими доходах.

Вам следует отметить прошлые достижения тех фондов, в которые вы решили инвестировать. Многие фонды преуспевают в течение нескольких лет, но затем, переориентация рынка и забвение экономикой акций, с которыми имели дело взаимные фонды, приводит к резкому пикированию их вниз и дальнейшему застою в течение нескольких лет. Может и так случиться, что инвестиционный менеджер не привел фонд к успеху или удача отвернулось от него в результате неправильных действий, что привело к судебным последствиям, при которых дела фонда пошли не самым лучшим образом.

В дополнении к инвестиционной философии и ее исполнением, другим моментом, который вам понадобится это подумать над тем нужно ли вам инвестировать частями в "семью" взаимных фондов с различными инвестиционными философиями. Часто вам разрешено свободно переключать ваши средства от одного фонда к другому внутри семьи без взносов так как вы можете перемещать ваши инвестиции в ответ на изменившееся состояние рынка, переменах в ваших взглядах по поводу какой инвестиционной философии следует придерживаться. Это должно вознаградить вас в ответе на изменения в вашей финансовой ситуации. Такая гибкость позволяет легче справиться с вашими активами.

### **Надежда, скука, скупость и страх**

Выбрали ли вы индивидуальные акции или взаимные фонды, те ценные бумаги, которые вы намереваетесь купить, приобретаются на длительное время. Запомните, вы инвестируете не с целью торговли ценными бумагами в поисках быстрой выгоды. Вы ищите не те акции, которые удвоятся в цене за семь дней, а те, с которыми это произойдет, к примеру, по прошествии семи лет. Вы ищите компании, которые находятся в выгодном положении в создании будущего богатства. Вам следует придерживаться их также как и им придерживаться вас.

С этим видом решительности легче иметь дело в теории, чем на практике. Против вашего решения купить достойные акции и держать их будут некоторые очень опасные враги: надежда, скука, жадность и страх. Эти качества не делают нас лучше.

Надежда ободряет вас держать акции, несмотря на то, что вы допустили серьезные ошибки. (Ваше обычное правило не держать акции в течение длительного времени, не следует высекать в камне. Иногда большинство изменений на рынке или в экономике означает, что вам следует отказаться от этой позиции. Больше об этом будет сказано в главе 10 ). Надежда будет соблазнять синдромом "легче чем воздух", то есть уверяя тем, что однажды опустилось вниз рано или поздно должно вернуться на прежнее место. Может быть это так. Но вы должны быть безжалостно объективны и стараться определить точно что произойдет, несмотря на то, что компания выглядит основательно и поет песню сирены надежды.

Скука соблазняет вас продать хорошо известные нам акции, но сейчас выглядишие вялыми и скучными. Даже акциям, которые с 10 приводят к 100 долларам через пять лет, понадобится до этого много дней, недель или месяцев когда они не приносят никакого дохода. Движение вверх будет выражено в оживительном напоре струи, но до этого, длительные промежуточные периоды могут наскучить вам до смерти. Очень привлекательной покажется идея продать безуспешно все акции, не веря в удачу, но вялое

инвестирование приведет за пределы чего то более возбудимого. Ваше желание делать то что вы желаете, сопровождается тщательной рационализацией объясняющей почему вы добились успеха, несмотря на то что скучные акции достигли своего реального пика и почему их более возбудимый конкурент невероятно абсурдно покупает.

Жадность и страх наиболее могущественные эмоции с которыми вы встретитесь и, которые являются детьми могущественных рынков "быков" и "медведей" имеющие периодический размах на Уолл Стрит отражающийся в его циклах циклах, о которых следует сказать отдельно. Рынок быков имеет место, когда акции идут по нарастающей вверх и каждый может делать на этом деньги. Все довольны. Рынок медведей, наоборот, когда акции опускаются все ниже и все несчастливы кроме самих " медведей", которые осуществляют короткие сделки по продажам или, в противном случае, организуют свои дела по достижению прибыли от снижения падения рынка. (Об этой стратегии подробнее будет сказано в главе 9 )

Как только начинается рынок быков, то сразу это обычно не распознается. Когда это становится очевидным фактом, то соответственно это ясно для всех. Как он появится, люди сразу находят причины объясняющие это. Чем дольше держится рынок быков тем очевиднее становятся эти объяснения пока каждый уже об этом окончательно не узнает почему начался бум и, прежде всего, почему он продолжается в течении длительного времени. Это ясно для всех до того момента пока рынок быков не ввергнется в очередной коллапс.

Участие в рынке быков имеет аналогию с процессом потребления пиццы. Сначала вы долго ожидаете, когда вам ее принесут. Когда она уже на вашем столе, то вначале она очень горячая, для того чтобы к ней притронуться. Затем вы начинаете ее есть, но перед тем как закончить, она остывает и теряет ту горячую свежесть имевшую в самом начале.

В течение вкусной части рынка быков цены на акции подлетают вверх по инерции до головокружительной высоты. Люди, которые три месяца назад не хотели бы покупать за 10 долларов за акции, будут становиться в очередь для того чтобы приобрести их по 20 долларов. Изменилась ли основная стоимость компании? Определенно нет. Изменился только рынок. Люди начинают злиться. Они покупают акции потому что те начинают расти. То, что они купили сегодня за 20 долларов, продадут на следующей неделе за 22 доллара. Почему бы нет? Цена вырастет на 2 доллара за неделю.

Даже здесь не нужна большая мудрость для того чтобы увидеть, что голый король может скакать дальше. Они оперируют теорией Великого Дурака. Они знают хорошо что Национальное правило скольжения является смехотворно переоценено за 20 долларов за акцию, но они ожидают что они могут продать это некоторым великим дуракам даже по более смехотворной цене за несколько дней.

Ваша проскоченная цель на ревущем бычьем рынке является избежание предстать Великим Дураком в конце очереди. Когда все к чему вы притрунулись превращается в золото, когда вы уверены, что цены на акции будут продолжать реветь, когда ваш дым над водой начнет говорить вам о его последнем триумфе на рынке, нашептывая себе слова: "Я действительно не знаю что делаю. Я не гений". И уходите.

Неизбежно рынок изменится. Успех обернется глупостью, затем глупость обернется разочарованием. Выпейте мартини, если подхватили вчерашние бумаги и почувствовали себя неважно. Как движущая сила прибыли рынка медведей, дополнительная выпивка может стать полезной для того чтобы избавиться от последствий неприятного бизнеса в своем сознании. Рынок продолжает кувыряться. Вы потеряли весь ваш доход от бумаг. Рынок падает дальше. Потеряете ли вы все? С этого момента может прийти решение продать акции по самой низкой цене.

Такие панические продажи являются большой ошибкой. Если вы тщательно отобрали акции, то вам не следует беспокоиться, если их цена является низкой. Вы купили их, чтобы держать, так держите. Что вам следует делать в действительности в период опускающегося рынка так это не продавать, а покупать. Стоимость часто увеличивается при снижении цен. Если вы купили акции за 20 долларов, это была хорошая покупка по этой цене, но станет еще лучше, если вы купите их за 10 долларов. Легендарный инвестор Бернанд Барух доказывал увеличение покупок понравившихся ему акций когда их цены шли вниз и пожертвованную практику в его удачу. Дин Виттер в период глубокой Депрессии советовал клиентам, "Покупайте сейчас. Настоящий момент предлагает замечательные возможности". Вы тоже можете заключить прекрасные сделки на отчаянии деморализованных инвесторов, если не станете паниковать вместе с ними и стать таким же деморализованным инвестором.

Если вы сможете сдерживать себя, когда вокруг вас теряют, то у вас есть шанс процветать на фондовом рынке. Фондовый рынок является состязанием, где побеждают те, кто не спешит и проигрывают, кто нетерпелив. В конечном счете, этот взгляд изнутри может быть более ценен, чем гора горячих советов на рынке.

## Глава 7

### **Займы под гарантию собственных средств, вложенных в недвижимость**

Ваш дом одновременно является инвестицией и не инвестицией. Вы должны покупать его с оглядкой на его возможную будущую стоимость, но одновременно так, чтобы он сделал вас счастливым. Вы должны иметь представление о рынке домов, подобных вашему, но если вы не любите жить <на чемоданах>, вам возможно не понравится идея покупать и продавать дома как акции.

Поскольку ваш дом скорее всего является самой большой покупкой в вашей жизни и самой вашей крупной инвестицией, он должен занимать большое место во всех вопросах вашего финансового планирования. Есть множество возможностей заставить ваш дом функционировать как вариант автоматического сберегательного счета. Каждый месяц, когда вы осуществляете платежи по ипотеке, ваши собственные средства растут и растут тем более, когда увеличиваются цены на собственность. На этой стадии вы можете все и оставить. Многие люди бывают приятно удивлены, когда выйдя на пенсию обнаруживают, что могут продать свой дом за хорошие деньги и купить пенсионерский домик и еще получить в остатке приличную сумму на развлечения. Но вы можете также изъять собственные средства из стоимости дома сделав под них займ.

В 80х и 90х годах стало очень легко получить эту долю собственных средств через ссуды и линии кредита. Практически они являются вторичными закладными. Финансовые организации ссужают вам определенную сумму денег или предоставляют вам кредитную линию, позволяющую вам брать в долг требующиеся вам суммы в отдельно оговариваемых пределах - и в свою очередь получают право предъявить претензию на ваш дом. Если вы не производите платежей, заимодатели не будут присылать вам злобных писем; раз уж это закладная, они могут просто отказать вам в праве ее выкупа, продать дом на аукционе, компенсировать сумму займа, а оставшиеся деньги вернуть вам.

Таким образом займы под собственные средства не вариант какого-либо мошенничества. Но если вы будете использовать их с умом, они станут привлекательным источником финансов, потому что они представляют из себя сравнительно недорогую возможность занимать. Эти займы дешевле чем другие персональные ссуды по двум причинам. Прежде всего они безопасны: кредитор знает, что если вы не заплатите, он просто лишит вас права пользования домом и вернет свои деньги, так что можно ссужать вам деньги по более низкой цене, чем в ситуации, когда бы вы дали честное слово вернуть займ. Во-вторых, раз займ под собственные средства фактически является закладной, процентный доход не облагается налогом. Если ваши федеральные, штатные и местные налоги составляют до 40 % от вашего дохода, то получается что 9% ссуда под собственные средства фактически стоит для вас 5.4% после выплаты налогов. Это прекрасный и дешевый способ занимать.

Таким образом если у вас есть острая нужда в наличных деньгах на перестройку вашего дома или плату за помолвку вашей дочери или образование в колледже - это хороший источник денег. Благодаря низкому проценту это может быть даже лучшая альтернатива, чем использование денег от ваших инвестиций. Если вы заработали 7% на облигациях, оставьте их в деле и займите под 5.4% для того, чтобы заплатить за перестройку. Учтите, что федеральные законы оговаривают, что ссуды под залог собственных средств, вложенных в недвижимость не должны использоваться на закупки, торговлю или операции на рынке ценных бумаг.

Кредит под собственные средства подобен мощной машине. Используйте ее благоразумно - и она доставит вас в прекрасные места. Используйте неправильно - и сможете попасть в аварию.

### **<Реальные> инвестиции в недвижимость**

За вашим домом - манящее разнообразие других типов инвестиций в недвижимость. Они могут осуществляются в форме <непосредственных> инвестиций в землю и строения и <опосредованных> инвестиции которые похожи на акции и облигации, потому что это тоже кусочки бумаги, но связанные с землей и строениями.

<Непосредственные> инвестиции в недвижимость.

Непосредственные инвестиции - те, в которых вы становитесь владельцем чего-либо, держателем закладных на что-либо - имеют свои особые преимущества и недостатки. Подойдут ли они вам, будет зависеть как от ваших личных качеств, так и от ваших инвестиционных целей. Если вы - <человек недвижимости> вы можете найти такой тип инвестирования особенно привлекательным.

Мы не говорим о том, чтобы пойти и купить Центр Рокфеллера. Но рассмотрим случай с человеком, которого я встретил в Коннектикуте. Назовем его Эндрю. Он был жителем Хартфорда и несколько лет назад решил вложить некоторое количество денег. В это время он обитал в арендованной квартире в старой части города. Арендная плата была достаточно разумной - 300\$ в месяц, но квартира была весьма обветшавшей, а он не был расположен приводить ее в порядок. Когда навестившая его знакомая обратила его внимание на то, что на стене промокли и отстали обои, Эндрю объяснил: < Я живу по двум правилам - не есть белый хлеб и никаких капитальных улучшений в арендованном месте.>

Чтобы решить свой квартирный вопрос Эндрю должен был сделать выбор: нарушить правило номер 2, арендовать более приличную квартиру по цене в два или три раза больше нынешней или купить что-либо подходящее. Оглядевшись в собственном районе, где проживало много бедных, но жило и солидное ядро аристократических семейств и были дома, находящиеся в частной собственности, он подыскал дом на 6 квартир, который продавался за 106 000 долларов. Он выложил 40 000 (в другом случае он бы использовал эти деньги на покупку акций) и взял закладную на 20-летний срок по фиксированной ставке (9%). Его месячный платеж составил 593.82 долларов.

Технически, здание, купленное Эндрю обслуживалось бессистемно и это было единственной причиной, по которой оно было таким дешевым. Эндрю был в курсе плохого состояния здания - он нанял независимого инженера с тем, чтобы он составил ему заключение о состоянии здания еще до покупки - но он знал, что оно достаточно прочное и может быть отремонтировано, и приготовился сделать большую часть работы самостоятельно.

Эндрю въехал в здание и начал реставрировать фасад, попутно обучаясь технике ремонта, поскольку работал один (и собирая хороший комплект инструментов, затраты на покупку которых не подлежали налогообложению). Шайка тинэйджеров, которую он изначально не жаждал видеть у себя во дворе, для чего собирался построить ограду, помогла ему построить ее. Плотники живущие по соседству помогали ему при выполнении других работ за невысокую плату. Некоторые соседи Эндрю, вдохновленные его примером отремонтировали собственные дома, что в свою очередь подняло стоимость его дома.

Эндрю ремонтировал квартиры после того, как они освобождались и сразу повышал арендную плату. Когда он только купил здание, он брал за квартиру из пяти комнат 265\$ (включая обогревание). После ремонта некоторые апартаменты стали уходить за более чем 500 долларов и считались удачно арендованными по мнению их новых владельцев.

У Эндрю случались проблемы с арендаторами - ему пришлось выселить женщину, которая задолжала ему 1 500 долларов - но он обнаружил, что нежелательные арендаторы живут такой хаотичной жизнью, что, в конечном счете, выезжают по собственному желанию. Были и обиды со стороны старых арендаторов из-за повышения арендной платы, но Эндрю сумел произвести на них впечатление тем, что это повышение следовало за серьезными улучшениями в квартирах, которые он делал своими руками. Один арендатор был даже рад заплатить 80 долларов сверх своей обычной арендной платы, чтобы ему заменили старинные лампы на цепях на настенные светильники середины двадцатого века.

Четыре года спустя после покупки Эндрю потратил дополнительно 48 000 долларов, но его месячный доход от аренды превысил платежи по закладной и ссудам на ремонт здания (и он сэкономил дополнительно на налогах). Он получил одно предложение о продаже здания за 190 000 долларов, а его сосед продал свое (меньшей площади) за 220 000 долларов. Эндрю владел своей собственностью еще два года. Затем он продал ее за 320 000 долларов и арендовал там же квартиру.

Инвестиции подобные инвестициям Эндрю стали выгодными для многих американцев. Владение домами на две-три семьи стало привычным явлением во многих городах. Становясь лендлордами на короткий срок, многие люди получают возможность приобрести дома, которые иначе были бы для них недостижимы. Доход от аренды часто кажется ничтожным по сравнению со стоимостью строения, но он является весомым вкладом в благосостояние, помещая собственника в выгодное положение сколачивания

собственного капитала из чужих денег. ( Более того, когда они настилают новую крышу в своем доме, половина ее стоимости является затратами, не подлежащими налогообложению).

Инвесторы, которые предпочитают не иметь в соседях своих арендаторов и те, что лелеют в душе великие замыслы, могут покупать отдельные дома или здания на несколько квартир, в которых им самим жить не обязательно. Они могут купить что-нибудь небольшое из множества других типов недвижимости: к примеру, магазин или склад, строение с полудюжиной офисов, которые можно сдать. Какого бы типа не была недвижимость, те, кто преуспевает в подобном бизнесе руководствуются некоторыми принципами, общими с принципами Эндрю:

Они совершают свою покупку только в районе, который знают. Они живут рядом, если не в самом выбранном здании и они способны выбирать с умом, так как имеют представление о том, какие районы считаются солидными а какие нет, какие находятся в состоянии упадка, но меняются к лучшему. Эти инвесторы помимо своего глубокого знания общины проводят тщательный анализ разнообразных вариантов до того, как совершить покупку. (Несмотря на то, что Эндрю сам жил в районе своей покупки, он созванивался с другими владельцами домов, чтобы уточнить их планы относительно их зданий и почерпнуть их опыт работы с арендаторами).

Они приготовились работать над своими вложениями. Даже если они не собираются заниматься своей собственностью самостоятельно, они тщательно контролируют работу рабочих, которых нанимают. Они управляют своей собственностью - дают объявления о сдаче в аренду, отбирают потенциальных арендаторов, разбираются с их проблемами и жалобами. Они могут нанять управляющую компанию, которая сделает это все за них, но оплата услуг этой компании может свести на нет всю их прибыль и внешний управляющий может и не работать так упорно, как это делают они.

Вознаграждение за их труды приходит из нескольких источников:

### **Доход от аренды**

Каждый месяц, когда деньги уходят на платежи по закладной, по налогам, счетам за ремонт и коммунальным услугам, они также и приходят. (Это предполагает, что владелец должен быть удачлив не только в плане поиска арендаторов, но и взимания с них арендной платы). Несмотря на то, что доход от аренды маленьких зданий скорее всего не будет покрывать затраты владельца на первых порах, в более долгосрочном периоде арендная плата повышается быстрее, чем затраты на содержание здания (особенно если владелец имеет закладную с фиксированной процентной ставкой). В раннем периоде владелец может показывать прибыль от здания, потому что:

### **Налоговые льготы**

Процентные платежи по закладным (и другим ссудам на модернизацию собственности) не облагаются федеральным налогом на доход собственника. Такая же ситуация с налогами на собственность и расходами по содержанию собственности, сдающейся в аренду (типа инструментов Эндрю). Что наиболее важно, так это то что существуют скидки на износ. ИРС исходит из предположения, что строение, любое строение, изнашивается и теряет свою стоимость с течением времени. На этом основании владелец имеет право вычитать часть первоначальной стоимости здания каждый год как потери связанные с износом. Потери эти существуют только на бумаге. Даже если здание разрушается, то совсем не обязательно это влечет за собой потерю наличности из кармана владельца - и может на самом деле расти в цене в зависимости от места расположения.

Вычет процентов по закладной, амортизация и другие налоговые моменты связанные с недвижимостью, регулируется нормативными документами. Инвестор должен поговорить со своим налоговым консультантом о налогообложении разнообразных аспектов расходов и доходов, связанных с недвижимостью.

### **Финансовый рычаг и удорожание стоимости**

Финансовый рычаг это следствие операций с недвижимостью, обусловленное фактом, что большинство людей не покупают собственность за наличные. Если вы покупаете собственность за 100 000 , вы можете выложить 10 000 долларов и взять закладную на оставшуюся сумму. Если стоимость собственности

начинает расти на 10% в год в течение 2 лет, вы можете продать ее за 120 000 долларов. Прибыль, которую вы получаете равна не 20, а 200%, так как ваш изначальный вклад - 10 000 долларов (Это упрощенный пример, так как владение зданием в течение 2 лет и его последующая продажа тоже будут вам что-то стоить; но даже и так, финансовый рычаг существенно увеличит вашу возможную прибыль).

Но этот рычаг может работать и против вас. Если вы собираетесь продать вашу на 100 000 собственность и видите, что можете получить за нее лишь те же 100 000, а до того вы потратили 10 000 долларов чтобы отремонтировать ее, вы теряете 100% вашего вложения, даже если ваша собственность стоит сейчас столько же, сколько вы за нее заплатили. Если цены на недвижимость снижаются, вы можете попасть в катастрофическое положение.

Исторически, стоимость недвижимости в большинстве регионов поднималась наравне с уровнем инфляции, если не быстрее. Во время бума недвижимости в 70-х, когда цены на недвижимость резко опередили уровень инфляции, финансовый рычаг и рост стоимости недвижимости работали рука об руку на богатство владельцев собственности. Инвестор должен был купить собственность стоимостью 100 000\$, скажем с 10 000\$ платежом наличными и 90 000\$ -й закладной. Год спустя, когда ценность собственности составляла 120 000\$, он должен был взять ссуду на 20 000\$ под эту возросшую стоимость. Эти 20 000 долларов он мог использовать для того, что бы осуществить платежи наличными за другую собственность или две. Когда их стоимость возрастала он мог повторить все сначала. Начав с платежа в 10 000 долларов наличными, он мог закончить владельцем дюжины единиц собственности.

Пока цены на недвижимость росли, это была очень прибыльная игра. Как и все Великие истины прошлого, предпосылка <вы не можете потерять деньги, покупая недвижимость> привлекала толпы последователей - и тогда оправдывала ожидания. Затем цены упали. Те, кто не успел вовремя сойти с эскалатора пострадали.

В наши годы, как известно, не так легко поймать удачу имея всего 10 000 долларов. Тем не менее удорожание недвижимости и финансовый рычаг (а так же сколачивание собственного капитала, которое получается просто путем платежей по закладной), могут по прежнему дать возможность умному и решительному инвестору получить деньги под одну собственность, для покупки другой и создать скромную пирамиду империи недвижимости, хотя и более медленно чем в стремительных 70-х.

Тем не менее, в бизнесе с недвижимостью нет гарантии удачи. Рынок может прийти в упадок. Арендаторы могут обнищать. И существуют еще несколько штрихов в бизнесе с недвижимостью, которые не специфичны для бизнеса с ценными бумагами:

Недвижимость не ликвидна. Вы сможете в любой момент продать акции. Вы не сможете в любой момент найти покупателя на здание.

Комиссионные от продажи недвижимости являются неэластичными, обычно они составляют 6% (и 10% от продажи необработанной земли). За дом стоимостью в 100 000 долларов, за который вы заплатили 10% наличными, 6 000 долларов комиссионных составляют 60 % вашего начального взноса. Вы просто обязаны сделать приличную прибыль при продаже, чтобы перекрыть это.

Амортизация не является только бухгалтерским понятием: здания действительно разрушаются. Техническое обслуживание является постоянной и требующей затрат необходимостью и должно быть тщательно просчитано при калькуляции нормы прибыли на инвестированные деньги. Вы можете стать счастливым обладателем с вечно горящим очагом, но можете - и несчастным обладателем вечно текущих труб.

Инвестирование в недвижимость в большей степени напоминает начало собственного бизнеса, нежели то, что большая часть людей привыкла считать <инвестициями>. Вы не сидите и не читаете доклады; вы прогуливаетесь вокруг фундаментов с сигнальными огнями и покупаете штучки в магазинах скобяных изделий. Потому, прямые инвестиции в недвижимость - специфический вкус. Некоторым людям это нравится, некоторым нет. Чтобы определить, нужно ли вам вкладывать деньги в недвижимость, спросите себя, есть ли у вас желание и способности заниматься строениями. Конечно, вы всегда можете нанять кого-либо, чтобы он взял на себя практически все обязанности, но оплата <кого-то еще> съест всю прибыль от вашей инвестиции.

Вы должны уметь вести переговоры с громадным количеством людей - коммивояжеров и ремонтных рабочих, арендаторов и представителей местной администрации.

Еще одно условие - резерв наличных денег. Когда вы покупаете акцию, никто не попросит у вас денег дополнительно. Но когда вы покупаете здание, вы можете испытать необходимость в дополнительных деньгах. Да, у вас есть доход от аренды и страховки, но внезапно вам может потребоваться купить то или это или нанять кого-либо, чтобы он заботился о чем либо. Лучше вам быть готовым оплатить эти счета.

И, наконец, запомните, что рынок недвижимости значительно <ограниченнее> чем рынок ценных бумаг. Там вы всегда можете продать зарегистрированную акцию, особенно если вы собираетесь снизить цену, в случае же с недвижимостью возможно будет сложно найти покупателя. Вам может быть придется значительно урезать цену. И даже если вы найдете покупателя, процесс продажи может затянуться на недели, так что вы не сможете быстро получить наличные путем продажи недвижимости.

Есть определенное удовлетворение в том, чтобы купить акцию за 10 и наблюдать как цена ее вырастает до 20 долларов в течение последующих 5 лет, но для некоторых людей нет большего удовольствия в том, чтобы найти полу развалившееся здание, договариваться о его покупке, перепланировать и ремонтировать его, находить арендаторов, договариваться об арендной плате, заниматься лоббированием в местном комитете по контролю за арендной платой, изучать проблемы жильцов, посетить бар-митцва арендаторского сына, ремонтировать трубы, писать книги, наблюдать район, раскинувшийся вокруг - и начать все сначала.

Если вам понравится быть столь активно вовлеченным в процесс ваших инвестиций, займитесь недвижимостью. Если чтение финансовых полос и телефонные звонки вашему брокеру являются для вас достаточной степенью участия в судьбе ваших вложений, наверное, вы не захотите становиться магнатом недвижимости после всего вышесказанного.

### **<Опосредованные> инвестиции в недвижимость**

Если вам понравилась идея инвестировать ваши деньги в недвижимость, но вы не хотите иметь дело с реальными зданиями, вам следует подумать об <опосредованных> инвестициях - другими словами, инвестициях в ценные бумаги. Так же как подкрепленные ипотекой ценные бумаги делают возможным для индивидуальных инвесторов быть держателями закладных, другие ценные бумаги позволяют обычной семье из среднего класса стать гордым владельцем недвижимости без того, чтобы получать телефонные звонки от арендаторов требующих лучшего отопления зимой.

Трасты, занимающиеся инвестициями в недвижимость (ИТ)

ИТ по концепции похожи на совместные фонды, которые занимаются инвестициями в акции и облигации. ИТ получают деньги от инвесторов и инвестируют их в портфели ценных бумаг недвижимости. Многие ИТ фактически покупают здания, некоторые выдают закладные на здания, а часть занимается и долговыми и обычными инвестициями в недвижимость. Акции ИТ входят в биржевые реестры и если вы позвоните вашему фондовому брокеру - не агенту по недвижимости - он или она смогут купить или продать ИТ для вас с такой же готовностью, как обычные акции и облигации.

Как и совместные фонды, ИТ обеспечивают диверсификацию деятельности и профессиональное управление. Так же они дают возможность небольшому инвестору получить в собственность часть чего-либо, что недоступно им целиком - небоскреба, торгового центра или крупной гостиницы. С точки зрения инвестора, ИТ трансформирует неликвидные инвестиции (недвижимость) в ликвидные (ценные бумаги). Когда сама ИТ может тратить месяцы на покупку и продажу зданий, ее клиенты могут покупать и продавать свои акции, просто позвонив по телефону.

ИТ прошли через несколько циклов подъемов и спадов в 70-х и 80-х, но вновь воскресли в 90-х. В середине 96 г Национальная ассоциация инвестиционных трестов насчитывала 205 ИТ с общим капиталом в 63.2 миллиарда долларов. В них входили 171 ИТ инвестировавших в частную собственность, 22 залоговых ИТ инвестировавших в ссуды под залог недвижимости и 12 смешанных ИТ, занимавшихся и тем и другим. Существуют ИТ, специализирующиеся на разных типах недвижимости - гостиницах, зданиях под офисы или квартиры - или специфических географических регионах.

ИТ не занимаются только недвижимостью. Цена акции отражает не только стоимость собственности, которой владеет ИТ, но и тенденции рынка ценных бумаг. Как бы то ни было, ИТ могут приблизить вас к рынку недвижимости и вы при этом не запачкаете рук.

## Товарищества с ограниченной ответственностью

Вместо того, что бы вкладывать деньги с тысячами других инвесторов в ИТ вы можете присоединиться к более ограниченной группе инвесторов в товариществе с ограниченной ответственностью. Существуют предприятия, в которых главный партнер берет деньги, вложенные партнерами с ограниченной ответственностью и вкладывает их в портфель ценных бумаг недвижимости. Товарищества могут покупать квартирные дома, здания под офисы, торговые центры, склады или что-либо еще и главный партнер руководит обслуживанием и управлением этой недвижимостью. Товарищество обеспечивает инвесторов наличными деньгами (полученными с арендной платы за собственность) так же как и доходами с растущей стоимости недвижимости, когда она продается несколькими годами позже. Конечно же, главный партнер получает приличную часть за свои заслуги.

По контрасту с ИТ ограниченные товарищества часто требуют значительных первоначальных инвестиций. Они так же не являются ликвидными: вы подписываетесь на несколько лет, и может случиться так, что будет достаточно сложно извлечь ваши деньги до истечения положенного срока. Более того, когда ИТ просто посылает вам форму 1099, демонстрирующую как показать результаты вашего инвестиционного бизнеса для налогообложения, ограниченные товарищества могут помочь вам избежать некоторых налоговых выплат. До налоговой реформы в середине 80х основным притягательным моментом деятельности товариществ работающих в сфере недвижимости была их способность служить прикрытием от налогов.

В наше время товарищества с ограниченной ответственностью, работающие с недвижимостью или в других областях создаются для того, чтобы дать возможность небольшим группам инвесторов использовать привлекательные возможности бизнеса, определяемые главным партнером. У этих товариществ есть свои плюсы и минусы, потому вам следует тщательно изучить инвестиционные предложения, предлагаемые главным партнером и предыдущие результаты деятельности. Товарищества с ограниченной ответственностью отличаются от ИТ не только по численности инвесторов, но и потому, что они являются объектами менее жесткой регуляции, чем ИТ, которые регистрируются в биржевых реестрах и обслуживают всех желающих. Поэтому вы должны обсудить любое намеченное вами товарищество с вашим бухгалтером, адвокатом и фондовым брокером и определить, как много вам известно о его спонсорах.

### **Недвижимость и другие инвестиции**

Вам нет необходимости покупать рабочий комбинезон и чемоданчик для инструментов, чтобы инвестировать в ИТ или товарищества с ограниченной ответственностью. Вашей принципиальной задачей является решить, что же лучше - инвестировать в недвижимость или куда -нибудь еще. Владение домом может изменить ваши привычки и жизненные цели. Инвестирование в недвижимость, в которой вы не собираетесь жить требует очень тщательной оценки недвижимости в контексте всех ваших возможных инвестиционных альтернатив.

Вне зависимости от того, хотите ли вы зарабатывать на реальной недвижимости, занимаясь кирпичами и строительной известью, или путем торговли кусочками бумаги, вы должны определить, какой доход может принести вам недвижимость и насколько это сопоставимо с тем, что вы можете заработать, инвестировав ваши деньги в другое место. Однако недвижимость предлагает больше, нежели просто потенциал для получения хорошей прибыли. Бизнес по недвижимости часто развивается в другой плоскости, чем акции и облигации, таким образом, вы получаете дополнительную возможность диверсификации в ваших владениях, вкладывая в недвижимость. Если недвижимость меняется в цене в одну сторону, в то время как акции в другую - вы сохраняете равновесие.

Запомните, ваш дом - ваша крепость, а так же ваше самое крупное вложение. Он может создавать и деньги и воспоминания, и вы должны это помнить. Кроме этого вы должны оставаться в курсе возможностей, которые могут предложить инвестиции в недвижимость, вне зависимости от того, являются ли они <прямыми> или <опосредованными>.

## **Глава 7.1**

### **Недвижимость**

Нужна ли вам недвижимость?

Наряду с акциями, недвижимость является наиболее вероятным и привлекательным видом инвестирования, доступным для большинства американцев. Покупка отдельного дома (или жилища другого типа) является единственной сделкой, которую многие люди могут когда-либо совершить. Миллионы американцев преуспели в течение последних нескольких десятилетий, заработав на продаже своих домов гораздо больше, чем заплатили за них. И миллионы американцев процветают, инвестируя в недвижимость, дополнительно к своему собственному дому.

Домовладение и инвестиции в недвижимость могут стать действительно вашим бизнесом, но до того как влюбиться в дряхлый, но очаровательный викторианский дом на окраине города или сколотить свой <быстрый> миллион на собственной мини империи недвижимости, вы должны учесть несколько фактов. Прежде всего, запомните, что ничего магического в недвижимости нет. Если Санта Клаус не живет на Уолл-Стрит, вряд ли он присутствует и здесь. Вы должны сравнить потенциальную доходность инвестиций в недвижимость и инвестиций в другие виды бизнеса.

Исторически цены на недвижимость меняются более или менее в tandem с инфляцией и недвижимость считается хорошей защитой от инфляционных последствий. Инвесторы в недвижимость всегда получают приличный доход с учетом темпов развития инфляции через расширение и модернизацию своей собственности. Они также зарабатывают значительную прибыль за счет освобождения от налогов и других финансовых рычагов. Если недвижимость, которую вы продаете - ваш собственный дом - ваша прибыль заключается как приращение от продажи, так и возможностью жить в вашем доме. Вы не можете жить в корпоративной облигации. Никогда еще акция не гарантировала прекрасного вида на солнечный восход. Но, в течение многих лет дом может обеспечивать все варианты психологических преимуществ - и дать реальную прибыль.

Не забывайте, что на недвижимости можно и легко потерять деньги. Когда вы владеете участком земли или другой собственностью, которые не разрабатываете путем вложения дополнительных инвестиций, вы не участвуете в процессе создания собственного благосостояния, как могли бы, торгуя акциями основного капитала. Ваша собственность всего лишь "имеется в наличии". Будет ли она расти или терять в цене, зависит от обстоятельств, большей частью вам неподконтрольных, например, подъема и спада популярности района. Пока вы ждете что же, в конце концов, произойдет с районом, ваша собственность поедает ваши деньги - деньги на техническое обслуживание, налоги и проценты по займу на покупку собственности, более того - вы теряете дивиденды или доход, которые вы получили бы, сделав вложение куда-нибудь еще.

Если стоимость вашей собственности выросла вчетверо за 20 лет - это звучит сильно. Но любое другое вложение может вырасти в стоимости в четыре раза за такой же срок, если оно приносит 7.2% годовых. Когда люди говорят о том что стоимость их дома удвоилась или утроилась - оцените период времени за который это произошло. С другой стороны, (и таких других сторон в вопросе недвижимости очень много) ваша скромная маленькая собственность может стоять на пути строительства нового Дисней-лэнда, и кто-то заплатит вам за нее приличную сумму.

На протяжении долгого времени инвестиции в недвижимость приносили доходы, сравнимые со средними доходами на обычные акции. Это не удивительно, поскольку если это было наоборот, инвесторы стали бы вкладывать деньги в рынки, приносящие большую прибыль и это привело бы к снижению дохода на рынках недвижимости по отношению к прочим. Рынок недвижимости, как и ценные бумаги, знает периоды спадов и подъемов. Тем не менее, в среднем, если рассматривать его в долгосрочном аспекте, инвестиции <владения> ценными бумагами и недвижимости, в целом были выгоднее, чем долговые и ссудные инвестиции.

Для большинства инвесторов недвижимость и ценные бумаги представляют наилучшие варианты для долгосрочного вложения капитала. Вопрос в том, как разделить ваши деньги между этими областями. Это, конечно, лишь малая толика большой проблемы распределения капитала: как надо разместить свои средства среди большого количества возможных областей инвестирования, на первый взгляд удовлетворяющих вашим требованиям.

Любое обсуждение вопроса, связанного с инвестированием в недвижимость подразумевает попытку решения двух проблем: покупка дома - жилья или инвестирование в собственность, где проживание собственника не предполагается. Второе можно во многих случаях назвать инвестицией, а во многих и нет. Вы не обязательно должны быть владельцем облигаций, но вам обязательно нужно где-то жить. И скорее всего вам захочется жить в симпатичном месте. Подумайте о ценах и ставках дохода, ассоциированных с владением домом, но заодно не забывайте и о расположении школ и видах из окна.

## Глава 7.2

### Притяжение домовладения

Хотели бы вы стать владельцем собственного дома? Или вы предпочитаете всю жизнь быть арендатором? Если вы нормальный американец с алой кровью в жилах, ваш ответ будет громким и четким. Домовладение - часть Американской мечты, той, где дети играют во дворе, огороженном белой пикетной оградой, в то время как вы расслабляетесь в собственной спальне, не слыша воплей соседского стерео. На заднем дворе, рядом с качелями, находится маленький палисадник, где каждый год теперь вы будете высаживать розы. Не удивительно, что в Соединенных Штатах самый высокий процент домов, находящихся в частной собственности, нежели в любой другой стране мира. Примерно две трети американцев владеют собственными домами.

Домовладение это то, при мысли, о чем вздыхает большинство американцев, но, говоря чисто финансовым языком, многим из нас было бы лучше быть арендаторами. Правда то, что рента исчезает навсегда в кармане вашего домовладельца, не увеличивая вашу собственность, как было бы с платежами по закладным за собственный дом. Но правда и то, что арендная плата за квартиру или дом имеет тенденцию становиться ниже, нежели ежемесячные платежи за собственную недвижимость, которые включают не только собственно деньги за ипотеку, но и налоги на собственность, страховку, стоимость ремонта и технического обслуживания. Деньги, которые вы экономите на аренде, могут быть вложены во что-нибудь другое и давать доход равный или больше того, который вы бы получили, вкладывая их в собственную недвижимость.

Даже широко рекламируемые преимущества по налогообложению домовладения не всегда могут помочь вам выиграть в этой игре. Да, часть ваших платежей по закладным, идущих на выплату процентов, и в первые годы составляющая большую часть месячных платежей, полностью вычитается из федерального подоходного налога, как и налоги на собственность в местный бюджет. Но конкретная ценность этих вычетов для вас будет варьировать в зависимости от вашей налоговой категории и других обстоятельств. Если у вас нет большого количества других затрат, имеющих налоговые льготы, размер ваших вычетов как домовладельца будет уменьшен по стандартной схеме, без особой выгоды для вас.

Расчет чистой (после выплаты налогов) стоимости затрат на домовладение и сравнение результата со стоимостью аренды - то, что вы обязательно должны сделать, если конечно вы не <уверены, что вас это не волнует и вообще вы решили иметь свой собственный дом и хватит об этом>. В этом случае - да пусть будет так и добро пожаловать в клуб домовладельцев.

Мой знакомый, чья фирма обеспечивает услуги по переезду крупных корпораций, любит поговорить об инженерах одной компании, с которой он сотрудничает. Когда этих инженеров направили на работу в другой город, он помогал им искать там дома. Инженеры проходили большие расстояния, для того чтобы сравнить различные предложенные им дома. Сначала они сопоставляли площадь со стоимостью проезда к месту и цену за квадратный фут. Затем они узнавали стоимость обогрева и охлаждения в соотношении к цене за квадратный фут. Затем они дотошно исследовали предложенные дома на предмет наличия неисправностей. Затем они прогуливались по комнатам с люксметрами и замеряли солнечное освещение. Затем все эти данные были заложены в компьютеры, которые произвели на свет пачки выводов.

Затем они просто купили дом, который им понравился. <Обычно они просто выбрасывают свои компьютерные распечатки, чтобы цифры их не смущали>, говорит мой друг. <Иногда они утверждают, что принимают решение на основании своих таблиц. Но это не так. Они завершают процесс купли на чистых эмоциях>.

Решение о покупке недвижимости для личного пользования часто носит эмоциональную окраску. Если вы покупаете дом, который станет самой дорогой из купленных вами ранее вещей, вы просто обязаны отнестись к процессу покупки исходя из соображений логики. Но вы можете так же обнаружить, что вам сложно сделать это, потому что покупка дома для большинства американцев - событие особенное которое затмевает соображения долларов и центов.

Если вы выбираете покупку дома как альтернативу вложению денег в ценные бумаги - это может быть как решением взвешенным, так и навеянными мифами о неизбежности удачи в бизнесе на недвижимости, расцветшими после Второй мировой войны. В 80-х некоторые домовладельцы обнаружили то, что более осторожные из них знали давно: Сколько веревочке не виться... Цены на недвижимость перестали расти и

даже начали падать во многих регионах США в первый раз со времен 30х годов. Когда цены вновь стали подниматься в 90-х, перерыв в процесс эскалации цен на недвижимость напомнил поколению бума рождаемости о том, что в недвижимости, как и на других рынках, ценовая динамика не является улицей с односторонним движением.

## Глава 7.3

### Покупка дома

Решив купить дом - решив из-за того, или вопреки тому, что показывают расчеты - вы стремитесь к тому, чтобы взять себя в руки когда вы занимаетесь шоппингом. Вы можете искренне верить, что покупаете дом навсегда и только ваши личные пристрастия и антипатии должны быть решающими в процессе выбора. Однако поэмы правы в плане ошибочности слова <навсегда>. Американцы мобильная нация. Они меняют работу, переезжают, разводятся и начинают скучать. Это может случиться и с вами.

Когда вы смотрите дом, вы должны расценивать что вы покупаете, но и смотрите на то, что вам когда-нибудь может быть придется его продавать. Может это и тяжело держать в голове, когда вы входите в дверь дома из старого камня и влюбляетесь в него. Так происходит постоянно. Торговцы недвижимостью рассказывают о домах, проданных в машине, везущей потенциального покупателя в момент, когда он или она впервые видят свою собственность и потрясены ей - любовь с первого взгляда. В этом нет ничего глупого. Люди хотят чувствовать себя комфортно в месте, где они живут, и многое в этом ощущении зависит от физических данных и каких-то неуловимых факторов, которых никто не может объяснить, как бы он не старался. Но, тем не менее, вы должны быть уверены, что проверили работу водопровода. И вы обязательно должны исследовать локальный рынок недвижимости.

До того, как вы начнете поиск, определитесь, где и в чем вы хотите жить. Представим себе, что по роду своей работы, из-за своей семьи или аллергии вы решили, что хотите жить в Фениксе, Чикаго или где-нибудь еще. Но что конкретно вы под этим подразумеваете? Хотите ли вы жить в самом городе или в его пригородах? В какой части города? В каком пригороде? Есть ли для вас необходимость жить рядом со станцией метро? Желаете ли вы какой-то специфический школьный район? Вы должны наметить точку отсчета в регионе или городе.

Вы должны подумать и о специфических чертах вашего дома. Сколько комнат вы хотите иметь? Должен ли это быть одно - или двухэтажный дом? Какой стиль вы предпочитаете? Действительно ли вы хотите дом? Вы могли бы купить квартиру, городской дом или дом в каком-нибудь общине с клубом и бассейном. Вы должны рассмотреть все альтернативы, какие только сможете себе позволить. Многие люди, врывающиеся в офисы фирм, занимающихся недвижимостью, и заявлявшие: <И не пытайтесь показывать мне эти городские штучки>, были приятно удивлены экономичностью и стилем городских домов.

Поскольку любой дом и любой район отличаются друг от друга, скорее всего вам потребуется гид, особенно если вы - приезжий. Так же, как вы только выигрываете, имея хорошего фондового брокера, помогающего вам управлять вашими капиталовложениями в ценные бумаги, хороший агент по продаже недвижимости сможет помочь вам в успешной покупке дома.

Ваш агент по недвижимости сможет снабдить вас информацией об <аналогичных> домах, типа того, который вы планируете посмотреть в этом районе. Эта информация включает в себя продажную цену (в сравнении с ценой спроса), и время, которое дом был выставлен на рынок до фактической продажи. Эти данные покажут вам какие дома (по стилю, расположению, размеру здания и участка лучше всего продаются в этом районе. Вы также сможете узнать приблизительную цену, за которую может быть продан дом выбранного вами типа. Некоторые продавцы, особенно те, которые недавно выставили свои дома на продажу, могут еще не определить, что цена, назначенная ими слишком высока. На рынке недвижимости, в отличие от Уолл Стрит, не существует биржевого телеграфа, мгновенно сообщаемого суммы совершающихся сделок. Но вы и не будете тронуты вздохами продавца, будучи вооружены вашими <сравнительными> данными.

Дополнительно для обеспечения вас информацией о состоянии рынка ваш агент в идеале должен продемонстрировать знание общин, которые вас интересуют. Агент, работающий в офисе в двух городах от интересующего вас места может быть и способен продать вам что-либо, но по-настоящему

полезен может быть лишь тот, кто постоянно работает именно в зоне вашего интереса. С другой стороны, хотя знание локального рынка и важно, полезным может оказаться и агент, имеющий связи с фирмами по продаже недвижимости в других общинах. Многие <охотники за домами> ограничивают свой поиск популярным или престижным городом или районом. Но цены на недвижимость здесь могут отражать уровень популярности. Как результат - разочарование и неуверенность тех, кто обнаруживает, что не может позволить себе даже самое скромное бунгало в районах типа Беверли Хиллс. С этой точки зрения не мешало бы узнать названия ближайших городов, и бесполезным будет тот агент, который только ноет: < О, вы не хотели бы жить здесь!> Предприимчивый агент с хорошими связями вне собственного города может и должен направить вас в ближайшие общины, которые могут быть менее престижными лишь потому, что они находятся в нескольких милях от пляжа или в нескольких станциях езды от коммутаторной линии. Эти районы могут предложить вам замечательные дома по низким ценам. Как покупатель вы должны склоняться перед финансовыми реалиями и быть более гибким.

Вы должны проявить гибкость в отношении типа дома, который хотите купить. В последние годы цены домов на одну семью росли быстрее, чем доходы населения. Растущие цены и растущие ожидания поставили собственные дома вне пределов достижимости многих американцев, которые считали частный дом и двор правом, данным им при рождении. Даже если вы считаете что можете осилить платежи за дом, который вы хотите иметь, ваш банк может быть другого мнения; большинство финансовых организаций не дадут ссуды под закладную любому, чьи планируемые затраты на обзаведение домом превышают 28% от его или ее совокупного дохода.

Вы можете рассчитать, сколько вы в состоянии платить за дом, определив какую сумму наличными вы можете заплатить и сумму закладной, которую вы можете себе позволить исходя из вашего дохода.

Как скоро вы начали оценивать дома, запомните старое правило выбора недвижимости которое гласит: вы должны покупать наихудший дом в наилучшем окружении, которое вы только можете себе позволить. Совсем не обязательно, чтобы вы покупали курятник за дворцом (хотя это может быть и не такая плохая идея); это значит что дом с тремя спальнями по соседству с домами с пятью спальнями будет считаться сравнительно более ценным вариантом и сохранит свою стоимость лучше, чем дом с пятью спальнями в окружении домов с тремя.

Иногда владельцы домов используют это правило на свою беду. Представьте, что они продают дом с тремя спальнями, находящийся в окружении таких же домов. Тогда они достраивают дополнительную спальню, плавательный бассейн, покрывают пол паркетом, проводят освещение во дворе, устраивают бар и бассейн с подогревом. Они ожидают вернуть свои деньги обратно, а может быть и получить больше, когда дом будет выставлен на продажу.

Но на реальном рынке недвижимости свои законы. Некоторая модернизация, как дополнительные комнаты, повышают стоимость дома, но иногда не так как ожидалось, если дом становится <перестроенным> в сравнении с соседними. <Стильные> модернизации - паркетные полы и тому подобные вещи - редко повышают продажную цену даже на собственную стоимость. Возможный покупатель может ненавидеть паркет или ему может нравиться дом в целом, но он решит что его собака может утонуть в бассейне с подогревом. Даже покупатели, которым нравятся модернизации, но которые изначально предполагали увидеть дом с тремя спальнями и двумя ванными (или еще какой-нибудь) могут не захотеть платить за модернизированный дом больше. Этот факт из жизни недвижимости делает дома, бывшие в пользовании более привлекательными, чем вновь построенные, потому что каждый, кто живет в доме, что-либо добавляет в его интерьер; покупатели таких домов получают это что-либо - пейзаж, ковровое покрытие, что угодно - как скидку при покупке.

После того, как вы осмотрелись, вы можете обнаружить, что вам понравился дом, о котором другие говорят, что с ним <что-то не так>. Может быть это постройка колониального типа в городе, в котором предпочитают ранчо, или дом далеко от школы (а у вас нет детей), или в нем относительно низкие потолки (а в вас чуть больше пяти футов). Вперед, покупайте его, но сначала убедитесь, что его цена снижена с учетом его недостатков. Даже если они не кажутся недостатками вам, они явятся ими для кого-либо еще. Когда вы покупаете дом с низкими потолками, находящийся далеко от школы, вы не захотите ждать низкорослую супружескую пару без детей когда соберетесь его продать.

## Глава 7.4

### Закладные

Однажды вы находите дом, который вам нравится но ваш шопинг еще не закончен. Теперь время заняться

закладной. Большинство людей не могут платить наличные за свой дом. И даже если они могут это делать - это наихудший вариант использования собственных денег. Для большинства людей получение закладной - необходимая и неизбежная ступень в процессе приобретения дома.

Когда то это было относительно легко. Вы заходили в пару банков или сберегательных и ссудных ассоциаций и интересовались их ипотечными ставками. Вы выбирали наиболее дешевый вариант и подписывались под ссудой с фиксированной ставкой выплаты на срок обычно в 30 лет. На протяжении всего периода ставка не изменялась, равно как и сумма ваших ежемесячных выплат. Постепенно вы сколачивали капитал засчет своего дома. Через тридцать лет вы делали свой последний взнос и сжигали закладную.

Но после того, как США прошли через стократную инфляцию в конце 70х, многие финансовые институты были опечалены фиксированной ставкой на ссуды под закладные, выданные много лет назад. Процентные ставки взлетели рекордно высоко, повышая стоимость денег, занятых у депозиторов. В конце концов финансовые организации сумели собрать всего 6% дохода от ссуд по закладным, выданным в период с 50х по 60 гг. Это был звездный час для держателей закладных, но он привел множество финансовых институтов, преимущественно сберегательных и ссудных ассоциаций, к банкротству.

Финансовые институты решили что приятного в этом мало, поэтому они начали навязывать своим новым клиентам закладные с регулируруемыми ставками. Это были ссуды под закладные, процентные ставки (и, соответственно ежемесячные платежи) на которые изменялись бы в соответствии с текущими банковскими ставками. Если вы - владелец закладной с регулируемой процентной ставкой и стоимость банковских денег повышалась, стоимость ваших денег также шла вверх ( с некоторыми ограничениями ). Финансовые институты считали, что это единственная возможность разделить риски непостоянного финансового рынка со своими клиентами (или, в менее радужной перспективе, передать эти риски).

Когда процентные ставки вновь опустились в 80х, финансовые институты начали предлагать клиентам альтернативу. И сегодня вы можете выбрать фиксированную или регулируемую процентную ставку. Многие институты предлагают большее количество возможностей. Вы можете выбрать один из типов закладных с регулируемой процентной ставкой отражающей один из нескольких различных <пределов>, или максимальных сумм, в диапазоне которых процентные ставки или месячные платежи могут увеличиваться или уменьшаться в течение определенного периода и на протяжении всего срока займа. У вас есть также возможность выбора индекса, который служит критерием изменения величины процентной ставки. Предпочтете ли вы платить пару процентов сверх начальной банковской ставки или процентную ставку на казначейские векселя?

Закладные с регулируемыми процентными ставками часто предлагаются вместе с <рекламной> (ниже рыночной) ставкой, гарантируемой на первые один - два года. Даже без рекламной ставки, начальные ставки на регулируемые ссуды всегда ниже, чем ставки по фиксированным ссудам, по причине того, что ставки на регулируемые ссуды могут изменяться таким образом, что кредитор не нуждается в создании <защитного резерва > в случае роста банковских процентных ставок. Вы можете получить представление о величине ставок, просмотрев объявления которые заимодатели публикуют по воскресеньям в вашей местной газете в разделе недвижимости.

Проще говоря, выбор между фиксированными и регулируемыми ссудами требует некоторых расчетов, некоторого размышления, и, в конце концов, способности предугадать будущее возможное поведение процентных ставок. Более молодые люди на ранних стадиях становления карьеры могут предпочесть регулируемую ставку. Низкая начальная ставка может позволить им получить ссуду на покупку более дорогого дома, чем они могли бы себе позволить в другом случае, и у них есть основание полагать, что пока будут подниматься процентные ставки, поднимутся и их доходы. Те пользователи ссудами, которые планируют жить в своих домах всего несколько лет, так же могут предпочесть регулируемую ставку; они будут уже далеко когда процентные ставки начнут подниматься. Клиенты со стабильным доходом, с другой стороны, могут чувствовать себя более спокойно, пользуясь ссудами с фиксированной ставкой. Они могут не получить особой выгоды, но будут лишены так же неприятных сюрпризов.

Держатели закладных с фиксированной процентной ставкой часто имеют возможность рефинансирования своих домов, если процентная ставка падает. Как только корпорации требуют погашения долговых обязательств в размере 15% в то время, когда банковская ставка падает до 10% ( и затем выпускают новые облигации по более низкой процентной ставке), держатели закладных с фиксированной процентной ставкой расплачиваются по старым закладным деньгами, полученными с новых закладных с низкой

процентной ставкой. Рефинансирование не всегда является значимым для цены, как известно ставки постоянно несколько колеблются. Заимодавцы часто взимают <сверх -проценты> или <вступительный взнос > для создания новой ссуды и их клиенты являются мишенью для взимания множества разнообразных <внутренних цен> ( гонорар юриста, гонорар оценщика , страховка и пр.) до момента выкупа закладной. Все эти цены должны быть уточнены для того чтобы вы могли определить действительно ли вы сможете сэкономить деньги на рефинансировании.

Также как и закладные с регулируруемыми процентами, закладные с фиксированными процентами в наши дни имеют массу разновидностей. Среди наиболее интересных - те, при которых месячные платежи возрастают с увеличением срока выплат. Для людей с растущими доходами здесь нет особых сложностей, а выгода очевидна. Возрастающие платежи направляются напрямую на погашение основного долга, таким образом ссуда выплачивается быстрее. С 3% увеличением размеров платежа закладная на 30 лет будет выплачена менее чем за 14. В дополнение, некоторые заимодатели предлагают как традиционные 30-летние закладные, так и закладные сроком на 15 лет. И платежи с возрастающими ставками и закладные на 15-летний срок экономят многие тысячи долларов потому что на протяжении действия закладной суммы выплат по ней уменьшают сумму основного долга. Итоговая сумма на 30 ый год по ссуде равной 100000\$, взятой под 10% равняется 315926\$.

С другой стороны, выплаты по прогрессирующей ставке не допускаются по некоторым типам закладных, или в них может присутствовать предоплата. Следует помнить, что предоплата по вашей закладной увеличивает сумму денег вложенную в ваш дом и нежелательна для других пользователей. Она так же опускает ваш <рычаг> , то есть в случае продажи дома, любая прибыль которую вы можете получить будет незначительным процентом ваших вложений.

### **Выбирая заимодавца**

В наше время в поисках ссуды под закладную вы обнаружите не только множество новых типов закладных, но также и новые типы заимодавцев. К банкам и сберегательно - ссудным ассоциациям присоединились независимые ипотечные банкиры которые дают ссуды и затем перепродают их пенсионным фондам, страховым компаниям и другим организациям, желающим инвестировать в ипотеку. Ипотечные банкиры часто предлагают ссуды со значительно более низкими процентными ставками, нежели их конкуренты. Многие фирмы, работающие с ценными бумагами, тоже стали вовлекаться в этот бизнес.

В любой момент времени вы обнаружите некоторую разницу в ставках, предлагаемых конкурирующими заимодавцами, зависящую от того, у каких организаций появились излишек или недостаток средств в текущем месяце. Посмотрите - и не забудьте обратить внимание на <сверх проценты> и <внутренние цены >, а не только на размер процентной ставки. В прежние времена практически каждый получал свою закладную в соседском банке или ссудной ассоциации. В наши времена ссудных ассоциаций стало значительно меньше, но больше других источников займов. Поинтересуйтесь у своего фондового брокера не занимается ли его или ее фирма ссудами под закладные; многие компании это делают. Ваш агент по недвижимости должен посоветовать вам заимодателей в районе ваших поисков и некоторые агенты по недвижимости могут даже быть связаны с финансовыми организациями, занимающимися ссудами под закладные. Оформить ссуду в офисе агента по недвижимости безусловно удобно, и сделка может оказаться выгодной, но вы должны и исследовать варианты самостоятельно.

Самым лучшим финансовым решением для вас может оказаться <присвоение>, или взятие на себя уже существующей закладной продавца выбранного вами дома. Если имеющаяся закладная оплачивается по низкой процентной ставке - это может оказаться очень выгодным для вас ( но не для заимодавца, вот почему некоторые кредиторы не разрешают переписывать закладные на новых домовладельцев).

Во времена периодов, когда кредиты ограничены, а ставки по закладным высоки, продавцы домов могут сталкиваться с проблемой нехватки покупателей, желающих или имеющих возможность занимать деньги на покупку домов под такие ставки. В такие периоды продавцу приходится участвовать в финансировании продажи собственного дома. Иногда продавец разрешает покупателю производить выплаты за дом в течении определенного времени. В этом случае он берет на себя функции финансового института как заимодатель. В большинстве случаев продавец предпочел бы наличные нежели чем давать в долг, но при таком раскладе чаще это - единственный способ продать дом исходя из слишком высоких процентных ставок.

Изменения в процентных ставках имеют важное влияние на стоимость домов, потому что они влияют на размер ежемесячных выплат, и количество людей, рассчитывающих, как много они могут потратить на дом. Тем не менее во времена высоких процентных ставок многие потенциальные домовладельцы решают, что лучше покупать, чем ждать. Высокие процентные выплаты, в конце концов, сокращают количество потенциальных покупателей. Снижение спроса на дома заставляет продавцов предлагать заманчивые комбинации цены и условий. Когда падают процентные ставки - повышается спрос на дома, повышается и их цена. Более высокие цены могут являться противовесом экономичности низких процентных ставок (особенно с учетом того, что процентная ставка чьих -либо выплат по закладной уменьшает налоги).

Если для вас имеет смысл покупать дом - или вы хотите его купить вне зависимости от смысла - надо сказать, что не существует конкретной процентной ставки, которая была бы плоха или хороша, и на которой следует остановиться. Следует запомнить только одно: надо искать - нужный дом, нужную ссуду, нужного кредитора. Это займет больше времени, чем в случае, если вы возьмете первую подвернувшуюся ссуду от первого встретившегося заимодавца, чтобы купить первый дом, который вам понравился. Но каждый час, когда вы занимаетесь поисками, может сберечь вам тысячи долларов.

## Глава 7.5

### **Займы под гарантию собственных средств, вложенных в недвижимость**

Ваш дом одновременно является инвестицией и не инвестицией. Вы должны покупать его с оглядкой на его возможную будущую стоимость, но одновременно так, чтобы он сделал вас счастливым. Вы должны иметь представление о рынке домов, подобных вашему, но если вы не любите жить <на чемоданах>, вам возможно не понравится идея покупать и продавать дома как акции.

Поскольку ваш дом скорее всего является самой большой покупкой в вашей жизни и самой вашей крупной инвестицией, он должен занимать большое место во всех вопросах вашего финансового планирования. Есть множество возможностей заставить ваш дом функционировать как вариант автоматического сберегательного счета. Каждый месяц, когда вы осуществляете платежи по ипотеке, ваши собственные средства растут и растут тем более, когда увеличиваются цены на собственность. На этой стадии вы можете все и оставить. Многие люди бывают приятно удивлены, когда выйдя на пенсию обнаруживают, что могут продать свой дом за хорошие деньги и купить пенсионерский домик и еще получить в остатке приличную сумму на развлечения. Но вы можете также изъять собственные средства из стоимости дома сделав под них займ.

В 80х и 90х годах стало очень легко получить эту долю собственных средств через ссуды и линии кредита. Практически они являются вторичными закладными. Финансовые организации ссужают вам определенную сумму денег или предоставляют вам кредитную линию, позволяющую вам брать в долг требующиеся вам суммы в отдельно оговариваемых пределах - и в свою очередь получают право предъявить претензию на ваш дом. Если вы не производите платежей, заимодатели не будут присылать вам злобных писем; раз уж это закладная, они могут просто отказать вам в праве ее выкупа, продать дом на аукционе, компенсировать сумму займа, а оставшиеся деньги вернуть вам.

Таким образом займы под собственные средства не вариант какого-либо мошенничества. Но если вы будете использовать их с умом, они станут привлекательным источником финансов, потому что они представляют из себя сравнительно недорогую возможность занимать. Эти займы дешевле чем другие персональные ссуды по двум причинам. Прежде всего они безопасны: кредитор знает, что если вы не заплатите, он просто лишит вас права пользования домом и вернет свои деньги, так что можно ссужать вам деньги по более низкой цене, чем в ситуации, когда бы вы дали честное слово вернуть займ. Во-вторых, раз займ под собственные средства фактически является закладной, процентный доход не облагается налогом. Если ваши федеральные, штатные и местные налоги составляют до 40 % от вашего дохода, то получается что 9% ссуда под собственные средства фактически стоит для вас 5.4% после выплаты налогов. Это прекрасный и дешевый способ занимать.

Таким образом если у вас есть острая нужда в наличных деньгах на перестройку вашего дома или плату за помолвку вашей дочери или образование в колледже - это хороший источник денег. Благодаря низкому проценту это может быть даже лучшая альтернатива, чем использование денег от ваших инвестиций. Если вы заработали 7% на облигациях, оставьте их в деле и займите под 5.4% для того, чтобы заплатить за перестройку. Учтите, что федеральные законы оговаривают, что ссуды под залог собственных средств,

вложенных в недвижимость не должны использоваться на закупки, торговлю или операции на рынке ценных бумаг.

Кредит под собственные средства подобен мощной машине. Используйте ее благоразумно - и она доставит вас в прекрасные места. Используйте неправильно - и сможете попасть в аварию.

<Реальные> инвестиции в недвижимость.

За вашим домом - манящее разнообразие других типов инвестиций в недвижимость. Они могут осуществляются в форме <непосредственных> инвестиций в землю и строения и <опосредованных> инвестиции которые похожи на акции и облигации, потому что это тоже кусочки бумаги, но связанные с землей и строениями.

## Глава 7.6

### <Непосредственные> инвестиции в недвижимость.

Непосредственные инвестиции - те, в которых вы становитесь владельцем чего-либо, держателем закладных на что-либо - имеют свои особые преимущества и недостатки. Подойдут ли они вам, будет зависеть как от ваших личных качеств, так и от ваших инвестиционных целей. Если вы - <человек недвижимости> вы можете найти такой тип инвестирования особенно привлекательным.

Мы не говорим о том, чтобы пойти и купить Центр Рокфеллера. Но рассмотрим случай с человеком, которого я встретил в Коннектикуте. Назовем его Эндрю. Он был жителем Хартфорда и несколько лет назад решил вложить некоторое количество денег. В это время он обитал в арендованной квартире в старой части города. Арендная плата была достаточно разумной - 300\$ в месяц, но квартира была весьма обветшавшей, а он не был расположен приводить ее в порядок. Когда навестившая его знакомая обратила его внимание на то, что на стене промокли и отстали обои, Эндрю объяснил: <Я живу по двум правилам - не есть белый хлеб и никаких капитальных улучшений в арендованном месте>.

Чтобы решить свой квартирный вопрос Эндрю должен был сделать выбор: нарушить правило номер 2, арендовать более приличную квартиру по цене в два или три раза больше нынешней или купить что-либо подходящее. Оглядевшись в собственном районе, где проживало много бедных, но жило и солидное ядро аристократических семейств и были дома, находящиеся в частной собственности, он подыскал дом на 6 квартир, который продавался за 106 000 долларов. Он выложил 40 000 (в другом случае он бы использовал эти деньги на покупку акций) и взял закладную на 20-летний срок по фиксированной ставке (9%). Его месячный платеж составил 593.82 долларов.

Технически, здание, купленное Эндрю обслуживалось бессистемно и это было единственной причиной, по которой оно было таким дешевым. Эндрю был в курсе плохого состояния здания - он нанял независимого инженера с тем, чтобы он составил ему заключение о состоянии здания еще до покупки - но он знал, что оно достаточно прочное и может быть отремонтировано, и приготовился сделать большую часть работы самостоятельно.

Эндрю въехал в здание и начал реставрировать фасад, попутно обучаясь технике ремонта, поскольку работал один (и собирая хороший комплект инструментов, затраты на покупку которых не подлежали налогообложению). Шайка тинэйджеров, которую он изначально не жаждал видеть у себя во дворе, для чего собирался построить ограду, помогла ему построить ее. Плотники живущие по соседству помогали ему при выполнении других работ за невысокую плату. Некоторые соседи Эндрю, вдохновленные его примером отремонтировали собственные дома, что в свою очередь подняло стоимость его дома.

Эндрю ремонтировал квартиры после того, как они освобождались и сразу повышал арендную плату. Когда он только купил здание, он брал за квартиру из пяти комнат 265\$ (включая обогревание). После ремонта некоторые апартаменты стали уходить за более чем 500 долларов и считались удачно арендованными по мнению их новых владельцев.

У Эндрю случались проблемы с арендаторами - ему пришлось выселить женщину, которая задолжала ему 1 500 долларов - но он обнаружил, что нежелательные арендаторы живут такой хаотичной жизнью, что, в конечном счете, выезжают по собственному желанию. Были и обиды со стороны старых арендаторов из-за повышения арендной платы, но Эндрю сумел произвести на них впечатление тем, что это повышение следовало за серьезными улучшениями в квартирах, которые он делал своими руками. Один арендатор

был даже рад заплатить 80 долларов сверх своей обычной арендной платы, чтобы ему заменили старинные лампы на цепях на настенные светильники середины двадцатого века.

Четыре года спустя после покупки Эндрю потратил дополнительно 48 000 долларов, но его месячный доход от аренды превысил платежи по закладной и ссудам на ремонт здания (и он сэкономил дополнительно на налогах). Он получил одно предложение о продаже здания за 190 000 долларов, а его сосед продал свое (меньшей площади) за 220 000 долларов. Эндрю владел своей собственностью еще два года. Затем он продал ее за 320 000 долларов и арендовал там же квартиру.

Инвестиции подобные инвестициям Эндрю стали выгодными для многих американцев. Владение домами на две-три семьи стало привычным явлением во многих городах. Становясь лендлордами на короткий срок, многие люди получают возможность приобрести дома, которые иначе были бы для них недостижимы. Доход от аренды часто кажется ничтожным по сравнению со стоимостью строения, но он является весомым вкладом в благосостояние, помещая собственника в выгодное положение сколачивания собственного капитала из чужих денег. (Более того, когда они настилают новую крышу в своем доме, половина ее стоимости является затратами, не подлежащими налогообложению).

Инвесторы, которые предпочитают не иметь в соседях своих арендаторов и те, что лелеют в душе великие замыслы, могут покупать отдельные дома или здания на несколько квартир, в которых им самим жить не обязательно. Они могут купить что-нибудь небольшое из множества других типов недвижимости: к примеру, магазин или склад, строение с полудюжиной офисов, которые можно сдать.

Какого бы типа не была недвижимость, те, кто преуспевает в подобном бизнесе руководствуются некоторыми принципами, общими с принципами Эндрю:

Они совершают свою покупку только в районе, который знают. Они живут рядом, если не в самом выбранном здании и они способны выбирать с умом, так как имеют представление о том, какие районы считаются солидными а какие нет, какие находятся в состоянии упадка, но меняются к лучшему. Эти инвесторы помимо своего глубокого знания общины проводят тщательный анализ разнообразных вариантов до того, как совершить покупку. (Несмотря на то, что Эндрю сам жил в районе своей покупки, он созванивался с другими владельцами домов, чтобы уточнить их планы относительно их зданий и почерпнуть их опыт работы с арендаторами).

Они приготовились работать над своими вложениями. Даже если они не собираются заниматься своей собственностью самостоятельно, они тщательно контролируют работу рабочих, которых нанимают. Они управляют своей собственностью - дают объявления о сдаче в аренду, отбирают потенциальных арендаторов, разбираются с их проблемами и жалобами. Они могут нанять управляющую компанию, которая сделает это все за них, но оплата услуг этой компании может свести на нет всю их прибыль и внешний управляющий может и не работать так упорно, как это делают они.

## **Глава 7.7**

### **Доход от аренды**

Каждый месяц, когда деньги уходят на платежи по закладной, по налогам, счетам за ремонт и коммунальным услугам, они также и приходят. (Это предполагает, что владелец должен быть удачлив не только в плане поиска арендаторов, но и взимания с них арендной платы). Несмотря на то, что доход от аренды маленьких зданий скорее всего не будет покрывать затраты владельца на первых порах, в более долгосрочном периоде арендная плата повышается быстрее, чем затраты на содержание здания (особенно если владелец имеет закладную с фиксированной процентной ставкой). В раннем периоде владелец может показывать прибыль от здания, потому что:

### **Налоговые льготы**

Процентные платежи по закладным (и другим ссудам на модернизацию собственности) не облагаются федеральным налогом на доход собственника. Такая же ситуация с налогами на собственность и расходами по содержанию собственности, сдающейся в аренду (типа инструментов Эндрю). Что наиболее важно, так это то что существуют скидки на износ. ИРС исходит из предположения, что строение, любое строение, изнашивается и теряет свою стоимость с течением времени. На этом основании владелец имеет

право вычитать часть первоначальной стоимости здания каждый год как потери связанные с износом. Потери эти существуют только на бумаге. Даже если здание разрушается, то совсем не обязательно это влечет за собой потерю наличности из кармана владельца - и может на самом деле расти в цене в зависимости от места расположения.

Вычет процентов по закладной, амортизация и другие налоговые моменты связанные с недвижимостью, регулируется нормативными документами. Инвестор должен поговорить со своим налоговым консультантом о налогообложении разнообразных аспектов расходов и доходов, связанных с недвижимостью.

### **Финансовый рычаг и удорожание стоимости.**

Финансовый рычаг это следствие операций с недвижимостью, обусловленное фактом, что большинство людей не покупают собственность за наличные. Если вы покупаете собственность за 100 000 , вы можете выложить 10 000 долларов и взять закладную на оставшуюся сумму. Если стоимость собственности начинает расти на 10% в год в течение 2 лет, вы можете продать ее за 120 000 долларов. Прибыль, которую вы получаете равна не 20, а 200%, так как ваш изначальный вклад - 10 000 долларов (Это упрощенный пример, так как владение зданием в течение 2 лет и его последующая продажа тоже будут вам что-то стоить; но даже и так, финансовый рычаг существенно увеличит вашу возможную прибыль).

Но этот рычаг может работать и против вас. Если вы собираетесь продать вашу на 100 000 собственность и видите, что можете получить за нее лишь те же 100 000, а до того вы потратили 10 000 долларов чтобы отремонтировать ее, вы теряете 100% вашего вложения, даже если ваша собственность стоит сейчас столько же, сколько вы за нее заплатили. Если цены на недвижимость снижаются, вы можете попасть в катастрофическое положение.

Исторически, стоимость недвижимости в большинстве регионов поднималась наравне с уровнем инфляции, если не быстрее. Во время бума недвижимости в 70-х, когда цены на недвижимость резко опередили уровень инфляции, финансовый рычаг и рост стоимости недвижимости работали рука об руку на богатство владельцев собственности. Инвестор должен был купить собственность стоимостью 100 000\$, скажем с 10 000\$ платежом наличными и 90 000\$ -й закладной. Год спустя, когда ценность собственности составляла 120 000\$ , он должен был взять ссуду на 20 000\$ под эту возросшую стоимость. Эти 20 000 долларов он мог использовать для того, что бы осуществить платежи наличными за другую собственность или две. Когда их стоимость возрастала он мог повторить все сначала. Начав с платежа в 10 000 долларов наличными, он мог закончить владельцем дюжины единиц собственности.

Пока цены на недвижимость росли, это была очень прибыльная игра. Как и все Великие истины прошлого, предпосылка <вы не можете потерять деньги, покупая недвижимость> привлекала толпы последователей - и тогда оправдывала ожидания. Затем цены упали. Те, кто не успел вовремя сойти с эскалатора пострадали.

В наши годы, как известно, не так легко поймать удачу имея всего 10 000 долларов. Тем не менее удорожание недвижимости и финансовый рычаг (а так же сколачивание собственного капитала, которое получается просто путем платежей по закладной), могут по прежнему дать возможность умному и решительному инвестору получить деньги под одну собственность, для покупки другой и создать скромную пирамиду империи недвижимости, хотя и более медленно чем в стремительных 70-х.

Тем не менее, в бизнесе с недвижимостью нет гарантии удачи. Рынок может прийти в упадок. Арендаторы могут обнищать. И существуют еще несколько штрихов в бизнесе с недвижимостью, которые не специфичны для бизнеса с ценными бумагами:

Недвижимость не ликвидна. Вы сможете в любой момент продать акции. Вы не сможете в любой момент найти покупателя на здание.

Комиссионные от продажи недвижимости являются неэластичными, обычно они составляют 6% (и 10% от продажи необработанной земли). За дом стоимостью в 100 000 долларов , за который вы заплатили 10% наличными, 6 000 долларов комиссионных составляют 60 % вашего начального взноса. Вы просто обязаны сделать приличную прибыль при продаже, чтобы перекрыть это.

Амортизация не является только бухгалтерским понятием: здания действительно разрушаются. Техническое обслуживание является постоянной и требующей затрат необходимостью и должно быть

тщательно просчитано при калькуляции нормы прибыли на инвестированные деньги. Вы можете стать счастливым обладателем с вечно горящим очагом, но можете - и несчастным обладателем вечно текущих труб.

Инвестирование в недвижимость в большей степени напоминает начало собственного бизнеса, нежели то, что большая часть людей привыкла считать <инвестициями>. Вы не сидите и не читаете доклады; вы прогуливаетесь вокруг фундаментов с сигнальными огнями и покупаете штучки в магазинах скобяных изделий. Потому, прямые инвестиции в недвижимость - специфический вкус. Некоторым людям это нравится, некоторым нет. Чтобы определить, нужно ли вам вкладывать деньги в недвижимость, спросите себя, есть ли у вас желание и способности заниматься строениями. Конечно, вы всегда можете нанять кого-либо, чтобы он взял на себя практически все обязанности, но оплата <кого-то еще> съест всю прибыль от вашей инвестиции.

Вы должны уметь вести переговоры с громадным количеством людей - коммивояжеров и ремонтных рабочих, арендаторов и представителей местной администрации.

Еще одно условие - резерв наличных денег. Когда вы покупаете акцию, никто не попросит у вас денег дополнительно. Но когда вы покупаете здание, вы можете испытать необходимость в дополнительных деньгах. Да, у вас есть доход от аренды и страховки, но внезапно вам может потребоваться купить то или это или нанять кого-либо, чтобы он заботился о чем либо. Лучше вам быть готовым оплатить эти счета.

И, наконец, запомните, что рынок недвижимости значительно <ограниченнее> чем рынок ценных бумаг. Там вы всегда можете продать зарегистрированную акцию, особенно если вы собираетесь снизить цену, в случае же с недвижимостью возможно будет сложно найти покупателя. Вам может быть придется значительно урезать цену. И даже если вы найдете покупателя, процесс продажи может затянуться на недели, так что вы не сможете быстро получить наличные путем продажи недвижимости.

Есть определенное удовлетворение в том, чтобы купить акцию за 10 и наблюдать как цена ее вырастает до 20 долларов в течение последующих 5 лет, но для некоторых людей нет большего удовольствия в том, чтобы найти полу развалившееся здание, договариваться о его покупке, перепланировать и отремонтировать его, находить арендаторов, договариваться об арендной плате, заниматься лоббированием в местном комитете по контролю за арендной платой, изучать проблемы жильцов, посетить бар-митцва арендаторского сына, отремонтировать трубы, писать книги, наблюдать район, раскинувшийся вокруг - и начать все сначала.

Если вам понравится быть столь активно вовлеченным в процесс ваших инвестиций, займитесь недвижимостью. Если чтение финансовых полос и телефонные звонки вашему брокеру являются для вас достаточной степенью участия в судьбе ваших вложений, наверное вы не захотите становиться магнатом недвижимости после всего вышесказанного.

## **Глава 7.8**

### **<Опосредованные> инвестиции в недвижимость.**

Если вам понравилась идея инвестировать ваши деньги в недвижимость, но вы не хотите иметь дело с реальными зданиями, вам следует подумать об <опосредованных> инвестициях - другими словами, инвестициях в ценные бумаги. Так же как подкрепленные ипотекой ценные бумаги делают возможным для индивидуальных инвесторов быть держателями закладных, другие ценные бумаги позволяют обычной семье из среднего класса стать гордым владельцем недвижимости без того, чтобы получать телефонные звонки от арендаторов требующих лучшего отопления зимой.

### **Трасты, занимающиеся инвестициями в недвижимость (ИТ)**

ИТ по концепции похожи на совместные фонды, которые занимаются инвестициями в акции и облигации. ИТ получают деньги от инвесторов и инвестируют их в портфели ценных бумаг недвижимости. Многие ИТ фактически покупают здания, некоторые выдают закладные на здания, а часть занимается и долговыми и обычными инвестициями в недвижимость. Акции ИТ входят в биржевые реестры и если вы позвоните вашему фондовому брокеру - не агенту по недвижимости - он или она смогут купить или продать ИТ для вас с такой же готовностью, как обычные акции и облигации.

Как и совместные фонды, ИТ обеспечивают диверсификацию деятельности и профессиональное

управление. Так же они дают возможность небольшому инвестору получить в собственность часть чего-либо, что недоступно им целиком - небоскреба, торгового центра или крупной гостиницы. С точки зрения инвестора, ИТ трансформирует неликвидные инвестиции (недвижимость) в ликвидные (ценные бумаги). Когда сама ИТ может тратить месяцы на покупку и продажу зданий, ее клиенты могут покупать и продавать свои акции, просто позвонив по телефону.

ИТ прошли через несколько циклов подъемов и спадов в 70-х и 80-х, но вновь воскресли в 90-х. В середине 96 г Национальная ассоциация инвестиционных трестов насчитывала 205 ИТ с общим капиталом в 63.2 миллиарда долларов. В них входили 171 ИТ инвестировавших в частную собственность, 22 залоговых ИТ инвестировавших в ссуды под залог недвижимости и 12 смешанных ИТ, занимавшихся и тем и другим. Существуют ИТ, специализирующиеся на разных типах недвижимости - гостиницах, зданиях под офисы или квартиры - или специфических географических регионах.

ИТ не занимаются только недвижимостью. Цена акции отражает не только стоимость собственности, которой владеет ИТ, но и тенденции рынка ценных бумаг. Как бы то ни было, ИТ могут приблизить вас к рынку недвижимости и вы при этом не запачкаете рук.

### **Товарищества с ограниченной ответственностью.**

Вместо того, что бы вкладывать деньги с тысячами других инвесторов в ИТ вы можете присоединиться к более ограниченной группе инвесторов в товариществе с ограниченной ответственностью. Существуют предприятия, в которых главный партнер берет деньги, вложенные партнерами с ограниченной ответственностью и вкладывает их в портфель ценных бумаг недвижимости. Товарищества могут покупать квартирные дома, здания под офисы, торговые центры, склады или что-либо еще и главный партнер руководит обслуживанием и управлением этой недвижимостью. Товарищество обеспечивает инвесторов наличными деньгами (полученными с арендной платы за собственность) так же как и доходами с растущей стоимости недвижимости, когда она продается несколькими годами позже. Конечно же, главный партнер получает приличную часть за свои заслуги.

По контрасту с ИТ ограниченные товарищества часто требуют значительных первоначальных инвестиций. Они так же не являются ликвидными: вы подписываетесь на несколько лет, и может случиться так, что будет достаточно сложно извлечь ваши деньги до истечения положенного срока. Более того, когда ИТ просто посылает вам форму 1099, демонстрирующую как показать результаты вашего инвестиционного бизнеса для налогообложения, ограниченные товарищества могут помочь вам избежать некоторых налоговых выплат. До налоговой реформы в середине 80х основным притягательным моментом деятельности товариществ работающих в сфере недвижимости была их способность служить прикрытием от налогов.

В наше время товарищества с ограниченной ответственностью, работающие с недвижимостью или в других областях создаются для того, чтобы дать возможность небольшим группам инвесторов использовать привлекательные возможности бизнеса, определяемые главным партнером. У этих товариществ есть свои плюсы и минусы, потому вам следует тщательно изучить инвестиционные предложения, предлагаемые главным партнером и предыдущие результаты деятельности. Товарищества с ограниченной ответственностью отличаются от ИТ не только по численности инвесторов, но и потому, что они являются объектами менее жесткой регуляции, чем ИТ, которые регистрируются в биржевых реестрах и обслуживают всех желающих. Поэтому вы должны обсудить любое намеченное вами товарищество с вашим бухгалтером, адвокатом и фондовым брокером и определить, как много вам известно о его спонсорах.

### **Недвижимость и другие инвестиции.**

Вам нет необходимости покупать рабочий комбинезон и чемоданчик для инструментов, чтобы инвестировать в ИТ или товарищества с ограниченной ответственностью. Вашей принципиальной задачей является решить, что же лучше - инвестировать в недвижимость или куда -нибудь еще. Владение домом может изменить ваши привычки и жизненные цели. Инвестирование в недвижимость, в которой вы не собираетесь жить требует очень тщательной оценки недвижимости в контексте всех ваших возможных инвестиционных альтернатив.

Вне зависимости от того, хотите ли вы зарабатывать на реальной недвижимости, занимаясь кирпичами и строительной известью, или путем торговли кусочками бумаги, вы должны определить, какой доход может принести вам недвижимость и насколько это сопоставимо с тем, что вы можете заработать,

инвестировав ваши деньги в другое место. Однако недвижимость предлагает больше, нежели просто потенциал для получения хорошей прибыли. Бизнес по недвижимости часто развивается в другой плоскости, чем акции и облигации, таким образом, вы получаете дополнительную возможность диверсификации в ваших владениях, вкладывая в недвижимость. Если недвижимость меняется в цене в одну сторону, в то время как акции в другую - вы сохраняете равновесие.

Запомните, ваш дом - ваша крепость, а так же ваше самое крупное вложение. Он может создавать и деньги и воспоминания, и вы должны это помнить. Кроме этого вы должны оставаться в курсе возможностей, которые могут предложить инвестиции в недвижимость, вне зависимости от того, являются ли они <прямыми> или <опосредованными>.

## Глава 8

### Страхование жизни

#### Принципы страхования

Как-то, у меня произошел разговор с одной пожилой вдовой, попросившей взглянуть на ее финансовые дела. Вышло, что они шли у нее вполне прекрасно и находились на подъеме. Чистый капитал составлял более чем 600 тыс. долларов, а расходы равнялись примерно 30 тысячам в год. Активы составляли значительное количество акций и облигаций, включая суммы на сберегательных и чековых счетах превышали 35 тыс. долларов. Был также страховой полис, по которому она ежегодно выплачивала несколько сот долларов на момент смерти с доходом 25 тыс. долларов. Сумма была незначительной и я не видел для нее оснований, тратить какие-либо деньги по страхованию жизни. Зачем ей это было нужно? "Это мне на похороны",- ответила она. Я взглянул на список ее активов. "Мы могли бы продать несколько десятков акций Форд Моторз Компани на ваши похороны?" - спросил я, посмотрев на ее последние банковские счета. "Мы хоть сейчас можем выписать чек для похоронного бюро".

Никак не могло прийти это ей в голову раньше. Ее занимала мысль только о том, что страхование жизни и ее страховой полис гарантировали, что ее тело не будет однажды брошено где-то в поле массовое захоронение. Это был хорошо нам известный "карманный счет" в наглядном выражении. Тот факт, что она уже накопила достаточные активы для того чтобы при желании заплатить за обслуживание своих похорон рядом с Риц Карлтон Отелем, не изменило старого образа мышления.

Приобретение жизненной страховки, как и любое другое финансовое решение, должно быть принято с учетом будущего. Вам необходимо страхование жизни но, возможно, лучше заключить хорошую сделку. Нужно ясно понимать причину покупки страхового полиса как соответственно затрат связанных с его приобретением. В сегодняшнем инвестиционном климате любые деньги, отвлеченные от дальнейшего инвестирования и получения возможно более высокого дохода, могут лишить вас выгодной сделки.

Страховые компании могут показаться чресчур авантюрной затеей с момента, когда ваш бизнес основан на бесконечной серии пари с людьми относительно их смерти. Держатели полисов, под которыми они подписались выплачивают одну или две премии и затем сразу протягивают ноги "побеждая" в своих спорах, компании выплачивают своим бенефициариям больше чем держатели полисов заплатили компании. Те, кто дожил до зрелого возраста проиграли свои пари, они могут заплатить больше в премиях чем их бенефициариям возместят назад. Страховые компании имеют прекрасное преимущество в этом процессе, где любой покупающий полис с треском проигрывает свои споры с компанией.

Страховые компании в любом случае оказываются впереди, без различия кто побеждает, поскольку статистика смертности достаточно высоко предсказуема. Невозможно знать точно, когда Салли Смит в возрасте 36 лет пойдет на встречу с Создателем. Но в группе 10 тыс. 30 -летних женщин статистические данные страховых компаний с показателями смертей могут предсказать с высокой точностью, сколько из этих женщин умрет в следующем году, через год и так далее. Страховая компания не может определить, кто конкретно из держателей ее полисов будет ежегодно покидать этот мир, но с другой стороны, может с приблизительной точностью сказать какое количество из них умрет.

Для компании достаточно легко установить ставки уровня охватывающегося все страховки по случаю смерти которые необходимо выплатить а также извлечь из этого выгоду за исключением непредвиденных массовых бедствий (Страховые компании специально исключают смерти, вызванные массовыми

бедствиями).

Страховые компании способны заработать доллар остаются в бизнесе. Это правильно, поскольку, обеспечивая механизм при котором часть людей разделяет финансовый риск преждевременной смерти, тем самым, выполняют ценную услугу.

Накапливаемая многими людьми сумма в виде пула распределяется семьям умерших владельцев полисов - семьям, которые могли бы столкнуться с финансовыми проблемами не связанными со страхованием жизни.

Это основная цель страхования и причина почему большинству людей необходимо застраховать свою жизнь тем самым, защищая своих иждивенцев на случай падения их жизненного уровня когда задолго до своей смерти владелец полиса имеет достаточно времени накопить значительное состояние. Если вы уже сделали что-то по поддержанию своего личного инвестиционного плана, о чем мы уже говорили в этой книге, то вам не нужно страхование жизни. Вы достигли финансового спокойствия и когда вы умрете, ваши наследники смогут прекрасно жить на ваши активы, оставшиеся после вас. (В случае, если ваши активы выглядят достаточно солидными, но при этом не ликвидны, вы можете захотеть сохранить страховку, для того чтобы помочь вашим наследникам заплатить налоги на свое имущество).

Даже если вы вступили в устойчивую инвестиционную программу, вы всегда можете умереть до того как вы достигните вашу цель. Чаще в молодом или зрелом работоспособном возрасте понадобятся годы для этого.

В случае вашей смерти, ваша семья может оказаться в тяжелом материальном положении. Страхование жизни обеспечивает мгновенное финансовое сокращение для достижения цели, на которую у вас не хватило времени. Вам нужна гарантия защитить вашу семью и вы не можете получить ее не застраховав свою жизнь. До того как вы начнете какой-либо вид инвестиционной программы, вам нужно быть уверенным чтобы застраховать свою жизнь.

Сколько вам надо?

Каковы ваши страховые потребности? К сожалению, на этот вопрос нет однозначного ответа. Например, говорят, что вы можете иметь жизненную страховку в семь раз превышающую годовую зарплату кормильца семьи. Но это правило подходит для образцовых владельцев дома, где имеется работающий муж, домохозяйка и двое детей. В настоящее время семейная жизнь достаточно разнообразна: существует много домовладельцев имеющих двойной доход и которые могут иметь детей или жить без них. Имеют место также смешанные домовладельцы со своими детьми плюс детьми живущих с бывшим супругом. На какую сумму вам нужно застраховаться? Достаточно иметь все финансовые обязательства, которые вы имеете перед живущими близкими родственниками. Каждый случай уникален и вы можете определить ваши собственные страховые потребности исходя из своих некоторые откровенных обширных расчетов применительно к вашей личной ситуации.

Для начавших ваша семья будет нуждаться в большой сумме денег, для того чтобы оплатить ваши "последние расходы" на похороны, медицинские счета, покрытие медицинской страховки и другими вещами относящимися к вашему уходу в иной мир. Далее вашу семью будет необходимо поддерживать на уровне от 60 к 70% от дохода, который вы не так давно зарабатывали для поддержания уровня, к которому вы их приучили. (Им понадобится 100% вашего дохода, потому что вы не сможете осуществить всех затрат и предположительно сэкономите некоторую часть вашего дохода и вам не нужно перемещать его). Делая эти расчеты имейте ввиду что ваша семья будет нуждаться в получении большего дохода если у вас есть дети которых нужно отдать в колледж. Доход должен быть меньшим, когда ваши дети начнут самостоятельно зарабатывать на жизнь. И еще меньше денег понадобится, когда ваши, оставшихся в живых супруг или супруга достигнет возраста выхода на пенсию и предположительно начнет получать пенсию и социальную помощь. Одним словом ваша страховка должна быть представлена суммой средств, которая обеспечивает все ваши семейные одновременные расходы и скринет достаточно для производства дохода, в котором они будут нуждаться в течение длительного срока. Это сумма должна увеличиваться в период инфляции и она может быть уменьшена если ваша семья постоянно погружаться в принципал, вместо того чтобы жить на проценты.

Любой агент по страхованию (многие из которых сегодня вооружены мощными компьютерами для обработки этой информации) будет только рад помочь с вашими расчетами.

Сумма, с которой вы подходите к вашим страховым семейными потребностям вероятно может составлять

несколько сот тысяч долларов, но не больше. Не все из этих денег должны идти на страхование жизни. В зависимости от размеров ваших вкладов в систему социальной защиты за многие годы и числом иждивенцев в вашей семье, вашему живущему супругу и детям может быть обеспечена выплата по социальной линии по 2 тыс. долларов в месяц и выше (социальные выплаты прекращаются когда ваш самый младший ребенок достигает восемнадцатилетнего возраста, а также если ваша супруга или супруг работают). Любые доходы получаемые по линии системы социального обеспечения уменьшают необходимость в страховании на сумму необходимую для получения этого дохода. Ваши страховые нужды будут также уменьшены потенциальным будущим доходом вашего супруга (это может быть компенсация за заботу о детях и затрат на поддержание дома) и возможной поддержкой от родителей и других родственников. В конечном счете самое важное это ваше состояние, которое вы уже успели аккумулировать. Активы которые ваша семья унаследует от вас, будут уменьшены на сумму необходимой для вас страховки.

При принятии окончательного решения о ваших страховых нуждах важно регулярно просматривать ваши расчеты. Обстоятельства меняются. Ваш сын в конечном счете получит работу и станет самостоятельным. Но ваша дочь может решить пойти в медицинскую школу и будет нуждаться в финансовой поддержке в течение следующих шести лет. Ваши инвестиции могут вырасти. С другой стороны, в возрасте 45 лет вы можете гордиться и удивить троюродных родственников. Мои поздравления и позвоните вашему страховому агенту.

Между прочим, вам нужно застраховать супругу, которая работает на дому и не приносит какой-либо дохода. Это могут быть занятые весь день домохозяйки, заботящиеся о воспитании детей, поддержании дома, которые готовят и так далее. Такая работа если нанять прислугу может оплачиваться достаточно высоко. Страхование может обеспечить деньги для того чтобы оплачивать это.

Страховые потребности бездетных пар могли быть более скромными. Живущий супруга или супруг может иметь хорошую работу, но многие семейные пары получающие двойной доход имеют измеримые финансовые обязательства как выплаты по ипотеке или займы на колледж, которые живущий супруг не может просто взять на себя один. А что если вы одиноки и не связаны никакими финансовыми обязательствами и независимы в настоящем и будущем? Вы можете застраховаться для того чтобы обезопасить ваших близких или дальних родственников и обеспечить им "последние расходы". Ну и наконец вам вообще не понадобится страховка.

Запомните, что сумма страховки является мерой не только вашей значимости но и вашего самоуважения. Если нет никого кому потребуется от вас финансовая помощь то вам не понадобится страхование жизни. Но если вы собираетесь поддерживать кого-то то вам следует лучше представлять насколько вам следует застраховаться для того чтобы быть уверенным что им не будут угрожать финансовые лишения, если ваша жизнь неожиданно прервется.

Молодежь часто уверяют поскорее застраховаться потому что намного дешевле купить полис в возрасте 25 лет, чем, например, в 40 лет (по той причине что в возрасте 25 лет умереть менее реально чем в 40). Но аргумент относительно дешевизны обманчив. Если вы покупаете срочную страховку где премия увеличивается по мере того как вы становитесь старше, то вы будете выплачивать такую же премию в возрасте 40 лет как и другие сорокалетние без различия как долго вы владеете этим полисом. Если вы покупаете полис по полному страхованию жизни по которой премия никогда не меняется, то в 25 лет вы действительно заплатите меньшую сумму чем лицо которое это сделает в 40 лет но в зависимости от процентной ставки выплачиваемой страховой компанией, вы можете жертвовать деньгами которые вы могли заработать, инвестируя эти средства где-нибудь за все время действия полиса. Даже если полис действительно дешевый почему бы не купить его если вам он не нужен?

Относительно только хорошего аргумента для приобретения страховки когда вы молоды и без иждивенцев является что многие компании предлагают полисы, которые гарантируют право застраховаться на больше позднее по стандартным ставкам даже если ваше здоровье ухудшилось. Если вы возможно имеете обоих иждивенцев и проблемы со здоровьем, это гарантия может быть ценной. Но даже после этого вы можете иметь храбрость не тратя большую часть денег гарантирующих вашу способность получить страховку.

Выбор вашего страхования

Итак, вы определили ваши потребности в страховании жизни. Следующим шагом будет необходимость

определения на какую сумму вам нужно застраховаться. Многие служащие получают коллективное страхование жизни, которое предусматривается сразу при устройстве на работу. Если ваши потребности в страховании достаточно скромные такой полис может отражать все в чем вы нуждаетесь. У вас также есть возможность приобрести несколько недорогих страховок через организации, членом которых вы являетесь. Если эти полисы не покрывают ваших потребностей, то вам следует застраховаться на большую сумму и быстро найти и купить эти полисы. Когда вы начнете обходить магазины вы быстро обнаружите, что страховые компании предлагают три возможных варианта страхования:

### Срочное страхование жизни

Для молодых семей для которых характерным являются большие страховые потребности и скромные доходы это наиболее дешевый вид страхования жизни в сроки существующих ежегодных денежных издержек.

Срочное страхование является "чистым" страхованием. Оно не имеет ничего общего с накоплением сбережений или инвестиционным компонентом, в отличие от полного и универсального страхования жизни, которые будут описаны позднее. Со срочным страхованием, статистическая служба страховой компании рассчитывает вероятность вашей смерти и устанавливает ставку на тот момент когда наибольшее число людей покупают страховку, покрывая все страховые вознаграждения которые необходимо выплатить.

Срочное страхование часто предлагается с фиксированным сроком в один год полисом. После этого действие полиса истекает и у вас есть возможность его продлить. И так может продолжаться длительное время. Но каждый год полисы могут становиться все дороже. Если в возрасте 25 лет вам нужно заплатить чуть больше 1 доллара на каждую имеющуюся у вас тысячу долларов. (Женщины всегда платят меньше, потому что живут дольше, многие компании предлагают также специальные ставки для некурящих поскольку они живут дольше чем курящие), то 40 годам вам придется отдать уже 2 доллара на эту же сумму. В возрасте 60 лет цифра выплат может увеличиться до 7 долларов на 1 000 долларов. И наконец, когда вы достигните престарелого возраста стоимость срочного страхования очевидно становится чрезмерно высокой, но вы можете эта страховка надолго уже не нужна из-за этого.

Срочное страхование может также быть куплено на продолжительный срок- обычно на пять- шесть лет, в течение которых ежегодная страховая премия будет оставаться на прежнем уровне. С увеличением ежегодного риска смерти, вы также непрерывно с каждым годом увеличиваете стоимость страховки при достижении вами очередного возраста. Но с этими продленными в сроках полисами страховая компания управляет придерживаясь уровня предназначенной вам премии больше чем требовалось в течении предыдущих лет и держа эти деньги которые помогают выплачивать суммы требуемые в поздние годы, когда вероятность умереть увеличивается. Если вы продлили полис по истечению 5 или 10 лет, то ежегодная премия обычно вырастает.

Другим вариантом срочного страхования является "уменьшенные сроки", где вы выплачиваете ту же премию каждый год, но размеры страхового пособия по случаю смерти уменьшаются. Страхование ипотечного кредита, которое многие кредиторы требуют от клиентов при покупке домов, является реальной формой "уменьшенной в сроках" страховки. Номинальная стоимость полиса уменьшается год за годом в соответствии с установившимся балансом на ипотеку. То есть сумма полиса срочного страхования жизни уменьшается по мере выплаты кредита. Если заемщик умирает, сумма необходимая для выплаты за ипотеку немедленно погашается страховой компанией. (Похожая ситуация имеет место с полисами "страхования кредитов", по которым выплачиваются различные другие виды обязательств).

Такие полисы защищая семьи заемщиков, равным образом защищают ипотеки кредиторов. Если у вас есть выбор не приобретать страховку ипотечного кредита, то лучше этого не делать. Вместо приобретения отдельного полиса на ипотеку- наглядного примера "карманного счета"- лучше включить ваши семейные затраты по дому в расчеты общих потребностей страхования и убедиться что все эти затраты покрываются, независимо от того какой полис вы купили. Вы можете прийти к эквиваленту страхования ипотеки по низкой ставке (полис на 200 тыс. долларов стоит меньше чем два полиса на 100 тыс. долларов). Более того, у вашей семьи будет выбор или выплатить полностью за ипотеку или дальше продолжать делать месячные взносы. Если ипотека с низкой процентной ставкой нет причины бросаться выплачивать все сразу. Страховой бенефициар (получатель возмещения по страховому полису) мог бы стать богаче, далее осуществляя месячные выплаты пока инвестирование остатка по страхованию продолжает приносить привлекательный доход.

Регулярные срочные полисы представляют широкий спектр выбора. Два обычных и ценных выбора являются - с автоматическим правом обновления при достижении 65 или 70 лет, независимо от того, что произойдет с вашим здоровьем, а также право конвертировать ваш полис на полное страхование жизни, независимо от будущего состояния вашего здоровья. Другим потенциально ценным выбором является вариант известный как "отказывающийся от премии" то есть ваша страховка будет оставаться в силе, но вам не нужно делать дальнейшие выплаты премий в случае если вы стали нетрудоспособным инвалидом.

Другой вариант, который вряд ли вам подойдет называется "двойная компенсация". Эта удвоенная ставка пособия выплачиваемого в результате смертельного несчастного случая (землетрясение, удар молнии и пр.) или насилия. Не принимается во внимание при выплате страховой премии вашим иждивенцам если вы убиты как беглец а также случаи со смертельным исходом в результате болезни. Возможные издержки по "двойной компенсации" лучше направить на покупку скользящего большого полиса без этих особенностей. Вам следует избегать по схожий вариант по "смерти от несчастного случая и расчленения" если вы не планируете оказаться в критической ситуации и не сброситесь с утеса в ближайшее время. Такие полисы являются дешевыми, но они не выплачивают ничего вашим оставшимся в живых родственникам, если вы умерли в результате естественной смерти что происходит с большинством людей. Помните, в случае вашей смерти может быть интересным обратиться к судебному чиновнику, а не только к хранителям ваших документов.

Чтобы вы не покупали, вы сначала обойдите все магазины. Ставки срочного страхования во многом отличаются друг от друга у различных страховых компаний. Вы можете также найти то что относится к различным видам медицинских страховок. Некоторые компании могут настаивать на выплате вам экстрара пособия, в то время как другие этого не делают. Для того чтобы получить больше информации о ценах нужно узнать у представителей различных страховых компаний как обратиться к соответствующим службам которые помогут найти наименьшие расценки на услуги страхования. Следует также обратиться к брошюрам которые вы получаете от различных ассоциаций организаций и клубов которые предлагают страхование жизни своим членам.

### Полное страхование жизни

Полное страхование жизни является обычно более дорогим чем срочное, коренное отличие которого заключается в разнице сроков страхования. Полное страхование также известно как "перманентное" страхование жизни, потому что его временные рамки не истекают, пока вы продолжаете выплачивать ежегодную премию. Размер премии не повышается с возрастом, с момента приобретения полиса. (Чем моложе вы были в момент покупки полиса, тем ниже будет премия). Размер премии останется на прежнем уровне, в то время как настоящая стоимость страхования увеличивается с возрастом, которую вы могли бы переплачивать со срока начала действия вашего полиса. Некоторая сумма денег от ранее переплаченных средств идет на оплату высоко действующей стоимости страхования которая вам обходилась бы позднее а другая создает кэш вэлью - "сумму которую страховая компания выплатит владельцу полиса в случае досрочного расторжения договора, размер этой суммы определяет величину кредита выдаваемого под обеспечение полисом - наличной стоимостью".

Наличная стоимость полиса постепенно увеличивается и выплачивается, если вы расторгли договор со страховой компанией. (Не прибавляется к номинальной стоимости полиса в случае вашей смерти). Понадобиться много лет для того чтобы наличная стоимость превратилась в солидную сумму. Когда это произойдет, она может состоять из суммы необходимой для выплаты вашей премии. Вы можете также занять их из полиса по низкой процентной ставке, возможно для того, чтобы инвестировать куда-нибудь по более высокой ставке. Вам никогда не обязательно возвращать долг, но сумма, которую вы заняли, будет вычтена из страхового пособия по смерти, выплачиваемого бенефициару, когда вы умрете.

Обычный вариант для полного страхования жизни требует от вас выплачивать премию только в течение ограниченного числа лет. С полисом "ограниченной выплатой страховки" вы оплачиваете в течение установленного периода (в частности, 10 лет, 20 лет или до того как вам исполнится 65 лет), после этого полис "оплачивается" и остается в силе с не добавленными выплатами. Премии по этим полисам, к удивлению не выше чем на сравнительную сумму обычной полной страховки. Так если ваш бюджет по страхованию ограничен, вы можете привлечь страхование с большим временным сроком действия, особенно в течение необходимого вам для этого лет, если вы сделали другой выбор.

Некоторые полные страховые полисы, наконец, известны как "участвующие" полисы, выплачивают

дивиденды своим держателям, если инвестиции страховых компаний (которые покупают акции, используя премиальные деньги держателей полисов) хорошо себя показывают.

Дивиденды, полученные на безналоговой основе держателями полисов, дают право им разделить часть прибыли, пожинающих плоды компаний в периоды хороших инвестиционных доходов. "Полисы участия" обычно выплачивают более высокие премии чем "полисы неучастия". Так выплата дивидендов может часто отражаться на стоимости самих "полисы участия".

### Универсальное страхование жизни

В течение многих лет страховые агенты уговаривают потребителей подписаться на полное страхование жизни вместо срочной страховки из-за сберегающей функции кэш вэлью, созданных в полных жизненных полисах. И на протяжении длительного срока потребители готовы были отдать страховым компаниям свыше положенного ежегодными премиями и увидеть их наличную стоимость (по возможности увеличенную дивидендами) выросшую кучу при умеренных ставках дохода. Однако за последние годы многие потребители стали отмечать что могут заработать значительно больший доход на их сбережения в другой сфере, чем в полисе полного страхования жизни. Привлекательнее выглядит возможность с одной стороны приобретения срочной страховки и с другой инвестирования разницы (суммы которую вы сэкономили, не страхуясь на всю жизнь) в то, что предлагает более высокую ставку дохода.

Страховые компании быстро среагировали на изменения на инвестиционном рынке, предложив "универсальное страхование жизни," которое дает возможность потребителям приобретать защиту страхованием и одновременно получать доход заработанный фондами в которые они инвестировали свободные средства в соответствии с содержанием одного только контракта по страхованию жизни. Часть премии выплачивается по полису универсального страхования жизни предусмотренной к оплате в течение всего срока страхования на постоянно обновляемой основе. Часть идет на возмещение административных расходов и в счет дохода страховой компании. Но остаток идет в наличный стоимостной фонд который, функционирует как инвестиционный и предлагающий ставки дохода которые можно сравнить с многими другими инвестициями. Минимальная ставка гарантированного дохода обычно составляет 4 или 4,5%, но реальная выплачиваемая ставка будет зависеть от исполнения инвестиций, которые имеет страховая компания.

Какая бы ни была ставка дохода, подоходный налог не является обязательным, до того как деньги выплачены. Это является основой кэш вэлью фондов в полисах полного страхования жизни. С принятием нового законодательства по налоговой реформе в середине 1980 годов появилось много "налоговых убежищ", и так называемое внутреннее возведение денег в страховых полисах является одним из нескольких оставшихся путей по аккумулярованию фондов на базе отсрочки налогов. Деньги, которых находятся на страховых счетах, свободных от налогообложения как это осуществляется в 401 планах, ежегодных рентах и, конечно, других планах по уходу на пенсию.

Полисы универсального страхования жизни являясь крайне гибким инструментом предлагают дополнительные преимущества. В них допускается изменение суммы пособия в случае смерти а также увеличение или уменьшение размера ежегодной премии. Вы можете увеличить премию, если вы желаете создать ваш инвестиционный фонд или уменьшить его и сделать его как можно меньше к простому требуемому премиальному минимуму оплаты ( сумма являющимся примерным эквивалентом к премии срочного страхования жизни).

Разновидностью универсального страхования жизни, которая сейчас предлагается некоторыми страховыми компаниями является изменчивость универсального страхования жизни, которая позволяет держателям полисов решать куда их наличные стоимостные фонды будут инвестироваться. В обычной многообразной жизни кэш вэлью фонды всех держателей полисов собраны и инвестированы туда куда пожелают нужным страховые компании. В различных универсальных каждый держатель полиса определяет в какой из нескольких взаимных фондов он хотел бы чтобы его кэш вэлью был инвестирован: в зависимости от того что он выбрал, его доход может быть выше или ниже чем у остальных держателей полисов.

Нелегко найти самый лучший полис универсального страхования жизни. Кэш вэлью в различных полисах создается по различным ставкам в зависимости не только от ставки дохода заработанной каждой страховой компанией, но также от того как эта компания выбирает, вычитая расходы для администрации

и прибыль. Лучший путь сравнить два полиса это взглянуть на их спроектированные накопления наличности как и на запланированные процентные ставки - как они менялись с течением времени.

Некоторые компании выплачивают высокую процентную ставку чем другие, акцентируя внимание на этом в продвижении своих продаж. Но будьте осторожны. Леса полны молодых компаний, обещающих высокие ставки дохода. Чтобы получать эти высокие доходы компании будут вынуждены инвестировать в рискованные ценные бумаги в отличие от компаний обещающих низкие доходы. Запомните, что с универсальной страховкой вы будете делить этот риск. Некоторые компании, обещающие высокий доход могут осуществлять на практике тактику "приманка и выключатель". Молодая компания с несколькими полисами на книги может позволить себе выплачивать доходы сверх рыночной ставки в течение двух лет и гасить свои потери, потому что этот доход не выплачивается по очень многим полисам. После как она привлекла с себе новых потребителей она может медленно сместить ставки дохода к уровню других компаний или даже сделать ниже чем этот уровень.

Если вы уже имеете полис по полному страхованию жизни вы можете срочно переделать его в универсальную страховку. Будет это хорошим перемещением или нет, зависит от числа факторов, включая специфику вашего текущего полиса и вашего возраста. Если ваш полис по полному страхованию находится в силе в течении нескольких лет то может быть окончательно аккумулироваться ваша наличная стоимость по быстрой ставке. Вы можете стать богатым поддержания ее в силе выплачивая ежегодную премию и затем занимая сумму премии (возможно больше) для того чтобы купить универсальную страховку.

Для того чтобы определить лучшее для вас направление вам необходимо пройти по всем деталям вашего старого полиса и предлагаемого нового. Для того чтобы получить ясность, вы можете поговорить с двумя страховыми профессионалами - один из которых хочет продать вам универсальную страховку жизни и другой который обычно продает вам полис полного страхования жизни. Вам следует быть особенно внимательным относительно аннулирования старого полиса -это может создать налоговые счета, но вы можете обменять его на новый полис, на основе освобождения от налогов, если вы делаете ваше домашнее задание и находите, что это было бы выгодно.

Главное на чем вы должны сфокусировать свое внимание в вопросах страхования являются ли средства инвестирования достаточными, для того чтобы осуществлять выплаты по случаю смерти, ближе вы подходите к ежегодной ренте. Ренты были созданы страховой компанией дающей право частным лицам аккумулировать средства, которые они могут использовать в своем пожилом возрасте скорее чем оставление их своим живущим родственникам. Рента рассматривалась в главе 5.

Страхование - это инвестирование для вас самих

В то время как универсальное страхование жизни может обеспечивать более высокую ставку дохода чем полисы по полному страхованию жизни, имеется один недостаток использования страховки для целей инвестирования: Когда страховая компания берет оплаченные держателями полисов деньги и инвестирует их, покупая некоторые из тех акций, облигаций и недвижимости которые вы можете сами приобрести. Инвестируя прямо в финансовый рынок вы можете положить в карман свою всю выручку (минус комиссионные брокера), вместо того чтобы давать страховой компании и обрезать себя.

Это основа для традиционного совета "покупать сроки и инвестировать разницу". Совет полезен тогда, когда соблюдаются два основных условия. Во- первых, вы должны принять во внимание отсроченный по налогообложению статус денег, инвестированных в страховой полис. Вы можете сравнить одно яблоко с другим и представить если вы выйдете вперед без защиты от налогового сборщика.

Другой вопрос -или вы приобрели срочное страхование или вы действительно будете инвестировать разницу. Большинство людей, которые покупают срочное страхование не делают этого. Они берут деньги, которые они сэкономили но не покупают полное или универсальную страховку а используют их для поездки на Майами Бич или покупают новую одежду или подержанный автомобиль или что нибудь в этом роде. Большинство ответов имеют страховые агенты когда проспекты скажут им только что они хотят срочное страхование "Если вы сэкономили так много в последующие 10 лет как вы сэкономили в прошедшие десяток лет, будете ли вы удовлетворены?". Большинство людей должны ответить нет, потому что не сэкономили или инвестировали. Их денежные средства прошли как песок сквозь пальцы.

Наличная стоимость страхования жизни стала благодеянием для миллионов американцев потому что

заставила их экономить вопреки самим себе. Им нужно было платить их страховые премии или терять охват которые знали что в них нуждаются: в процессе они возводили наличную стоимость в своих полисах (В этом страховании жизни повторение-копия сохранительных функций ипотеки, владельцев домов: они должны делать свои их месячные выплаты и это было возведением имущества в своих собственных домах, если они не хотят потерять их) Доход на такие страховые едущие сбережения ( по крайней мере в полной жизненных полисах) находится ниже, но по крайней мере сберегаются сохраняются.

Будьте честны перед самим собой. Если вы напротив развиваете и поддерживаете свою собственную инвестиционную программу или вы не хотите быть ответственным или заботиться делать это то вам нужно хорошо посоветовать покупать ли вам универсальную страховку. Вы и только можете решить если вы желаете и способны инвестировать по своей собственной инициативе на несмягчающей регулярной основе. Только вы можете решить или вы желаете взгромоздить на себя вовлеченный риск для того чтобы осуществлять свои собственные инвестиции. И вам нужно отяготиться налоговыми обстоятельствами инвестирования по вашей собственной от себя самого против регистрации активов аккумулированных на основе отсрочки налогов внутри страхового счета. После того как вы внимательно подумаете об этом всем вы можете очень хорошо решить что вам лучше покупать чистые страховки от страховых компаний и делать свои собственные инвестиции.

## **Глава 9**

### **Инвестиции с высоким уровнем риска**

#### **Кто может позволить себе осуществлять рискованные инвестиции?**

Многое в этой главе посвящено тому как можно потерять деньги. Может быть вам не следует читать ее. Я уверен что вы сами знаете массу возможностей как потерять деньги и без этого и я внутренне сопротивляюсь тому чтобы вложить в вашу голову какие либо новые ненужные идеи как это сделать. Уверяю вас, вам всегда не придется терять деньги на инвестициях с высоким риском, описанных здесь, но, тем не менее, многие люди делают это включая многих которые не понимают риск с которым они столкнулись и связанными с ним потерями. Разумеется, некоторые из них предпринимают такие рискованные инвестиции. Обязанность требует, чтобы мы раскрыли некоторые наиболее яркие инвестиционные стратегии и средства, которые упоминаются время от времени в газетах. Отметим к примеру, что если эти инвестиции были бы фильмами то могли бы классифицироваться по отметке R если не X: Они для тех растущих инвесторов, которые уже научены опытом в этой сфере. Эти инвестиции могут принести вам огромную прибыль и только, потому что влекут за собой высокие риски по сравнению с инвестициями, которые уже рассматривались в этой книге.

Вид инвестиций, о которых мы собираемся говорить, часто описывается как подходящие для "искушенных" инвесторов- как если бы здесь было что-то неподдельное неискнутое об осторожности, доходной, особо ценном инвестировании. (Как здорово! Этот человек там пьет красное вино с рыбой. А эта женщина покупает высокодоходные корпоративные облигации. Я не могу на это смотреть") Действительно подделанные инвестиции являются часто областью спекулянтов.

Вы повторяете риск/доход сделки: величина потенциального вознаграждения предлагаемая инвестицией, зависит от инвестиционного риска. Спекулянты балансируют на краю рискованных сделок. Они преследуют инвестиционные сделки, обещающие огромные выплаты, но с другой стороны, они рискуют потерять всю инвестированную ими сумму. Здесь нет ничего предосудительного или аморального относительно спекуляций. Спекулянты обслуживают легитимные экономические функции, принимая рискованные операции, на которые другие не пойдут. Вы можете поспорить на ранчо в надежде удвоить ваши деньги за одну ночь, чтобы удостовериться что а) вы спорите на ранчо и б) вы можете оказаться без него.

Здесь конечно есть определенный риск, связанный с такими инвестициями. Любые акции могут утроиться в цене. Любое соседство может подвергнуть опасности ваши инвестиции в недвижимость. И риск соседствует с перспективой потерять все что вы инвестировали. Инвесторы в "абсолютно безопасных" ценных бумагах как казначейские облигации США могут найти, что ставка их дохода стала меньше чем ставка инфляции, так они рискуют потер часть своей покупательной силы.

Для большинства инвесторов главным безусловно является вероятность того что сделанные инвестиции приведут к потере денег - что сделает их ценность меньше чем они были инвестированы первоначально. Инвесторы могут измерить приблизительный уровень риска связанный с многими инвестициями. И с учетом будущих ожидаемых возможных доходов они могут позволить себе пойти на умеренный риск. Это вид инвестиционной программы которую вам следует иметь и который будет отвечать вашему желанию все время сделать вас в финансовом отношении защитимым.

Спекулянты выбрасывают все это в окно. Они хотят делать деньги быстро, и их постоянно готовят к потере всех инвестиций. Или в конечном счете они могут готовы делать так потому что это точно произойдет в результате многих спекулятивных инвестиций. Многие из величайших спекулянтов всех времен включая тех кто проделал несколько удачных сделок сломались на этом и погибли. Спекуляции являются часто формой азартных рискованных операций и многие игроки играют до тех пор пока не потеряют все.

Часто напоминают, что молодые люди начинающие на этих спекуляциях свою карьеру находятся в лучшей ситуации чем другие возрастные категории поскольку они имеют больше времени для того чтобы компенсировать свои потери. И наоборот, обычная мудрость настаивает на том что людям достигающим возраста выхода на пенсию следовало быть в большей степени осторожным со своими инвестициями потому что они нуждаются в ресурсах своего мужа для их поддержания к старости.

Этой обычной мудрости я скажу чепуха! Рассмотрим 25 летнего бухгалтера и ее 65 отца. 25 летний маловероятно что имеет большой капитал. Она не зарабатывает пока еще очень много и любит тратить все то что зарабатывает. Если она сэкономила 5 тыс. долларов это возможно было сделано с большим трудом. Если она берет лестницу с 5 000 долларов и теряет их ( что является характерным для большинства лестниц) можно взять ее годы для аккумуляции других инвестиционные выигреш-ставок-столбов и она может даже разочароваться от всей идеи инвестирования. Более того действенный финансовый толчок который она потеряла является огромным. Ее 5 000 долларов если они помещаются в более консервативную инвестиционную ежегодно приносящих 10% дохода программу которые вырастут ко времени достижения возраста своего отца до 140 512 долларов. Поэтому в отличии от некоторые боливийцев добывающие золото не намывают для нее, она потеряла не только 5 000 долларов но также все то что за эти годы может быть на них заработано. Ее спекуляция представляется более ценной чем она знала.

Ее отец, с другой стороны, имеет не так много лет от которых можно что-то ожидать с нетерпением. Его 5 тыс. долларов потерь были бы ближе к 5 тыс. чем к 140 512 долларам. Кроме того, у него имеется большой доход, который он получает от вложенного капитала и портфель других инвестиций облегчат его страдания. Это не означает, что ему не следует играть азартно с деньгами (продельвать денежные махинации) в которых он нуждается к моменту ухода на пенсию, это как раз означает во многих случаях он имеет меньше потерять от спекулятивных инвестиций чем его дочь.

Оба они достигают возраста выхода на пенсию и молодой может точно рассчитать с какими деньгами, они могут в состоянии спекулировать. Возьмем к примеру 43 летнего архитектора который хотел бы уйти в отставку с 200 тыс. в год. (Действительно он был бы счастлив уйти при 60 тыс в год если ему нужно уйти в отставку завтра но он бы мудро выбрал подветренную дорогу с целью допускающую инфляцию). Он рассчитывает (снова допуская инфляцию) что его система социальной защиты и пенсия компании будет оцениваться по крайней мере 40 тыс. в год когда он уходит на пенсию, так он будет нуждаться иметь ежегодный инвестиционный доход чем 160 тыс. долларов. Он представляет что он сможет зарабатывать 10% на свой капитал который означает что ему нужно иметь чистую стоимость 1 млн 600 тыс. долларов к моменту ухода на пенсию.

Это много денег, но нашему архитектору понадобится еще 22 года перед тем как уйти на пенсию. Если он может заработать 10% в год на свои инвестиции между сегодняшним днем и завтрашним, любые деньги которые он имеет сегодня увеличатся eightfold/ (Снова происходит чудо сложного процента: 1 доллар в случае когда годовой доход приносит 10% вырастет к 8.14 долларам через 22 года). Так для достижения в течение своей жизни инвестиционной цели ему сейчас нужна чистая стоимость 200 тыс долларов. Он рассчитывает свою чистую стоимость с помощью персонального балансового листа как было уже описано в главе 3.

Если он открывает что его чистая стоимость 200 тыс. на носу то он должен инвестировать их осмотрительно так как они принесут не меньше чем 10% в год. В этот момент он не в состоянии спекулировать. Если у него меньше чем 200 тыс. сейчас ему надо нужно изменить цель свой жизни или

ускорять свою сберегательную программу. Так он конечно не в состоянии спекулировать. Однако если он имеет больше чем 200 тыс долларов и больше чем достаточно для того чтобы обеспечить маленькую подушку сверх этого у него появятся деньги для нескольких спекулятивных инвестиций. Он в состоянии взять некоторые из этих денег и увидеть если он может сделать на них большую прибыль где-нибудь и если из этого ничего не выйдет он может выкинуть идею большой прибыли из своего долгосрочного плана.

Каждому следовало систематически представлять, что некоторые способны рисковать, а некоторые нет. Некоторые люди спекулируют потому что они находят осмотрительное инвестирование немного глупым. Другие спекулируют потому что они не знают что инвестирование которое они задумали, является надежной вещью, к которой большинство мира относится как к дикой и сумашедшей идее. А третьи спекулируют потому что получают огромное удовольствие от этого. Сейчас я случайно подумал над тем что становиться богатым медленно с осторожной инвестиционной программой это и является большим удовольствием. Но о вкусах не спорят.

Если вы можете действительно пойти на рискованные инвестиции как наш друг архитектор, то примите мое благославление. Если вы не в состоянии сделать этого и находите у себя некоторую дрожь, я предлагаю вам идти погулять или покататься на роликах в вашем местном парке развлечений. И тот и другой путь рассмотренный выше является обзором того что я считаю некоторыми высокорискованными инвестиционными идеями.

### **Акции с высоким риском**

Имеются два способа рискованных операций связанных с акциями: один связан с покупкой акции которые являются рискованными и другой связанный с инвестированием в совершенно надежные акции но используя рискованную торговую стратегию.

Конечно, риск имеет место со всеми акциями. Рынок то поднимается то падает и индивидуальные акции часто идут в этом потоке. Поднимающийся прилив может поднять все лодки и бушующее море может потопить многие из них. Как держатель акций вы владелец бизнеса но этот бизнес может упасть в трудное время потому что у компании дела пошли плохо или потому что бизнес сам по себе стал устаревшим.

Но некоторым акциям присущ более высокий риск чем другим. Какими они кажутся на глаз владельца, если для одного лица они представляют огромные инвестиционные возможности то для другого могут выглядеть как дикая авантюра.

Возможно все акции потенциально являются акциями с большим риском. Здесь доли новых компаний руководимые людьми с яркими новыми идеями. Такие компании могут не иметь приобретенного рекорда поскольку они не выбросили нигде на рынке своего восхитительного нового продукта. Но это концепция динамита что действительно подтверждается как и все финансируемое на месте и как жучки-личинки которые осуществляют свои временной кругообороты, компания действительно идет к тому чтобы оторваться от земли.

Несколько из таких компаний действительно отрываются но большинство остается на земле. Их судьба разворачивается таким образом, их доли обычно торгуются за несколько долларов (или того меньше) на внебиржевом рынке акций которые не входят перечень котирующихся акций предлагаемых на биржах (но могут как и котирующиеся акции покупаться и продаваться через брокеров).

Горячие акции имеют тенденцию группироваться, собираться в пучок, от декады к декаде в гражданской промышленности. В 1950-х годах например были горячими фармацевтические акции. В 1960-е годы произошел сдвиг в сторону компаний занимающихся высокой технологией и конгломератам. В 70-е годы возник бум с нефтяными акциями по крайней мере на время и в начале 80-х были в большом ходу были акции компьютерных компаний а позднее большим спросом стали пользоваться акции в сфере биотехнологии которые вызывали блеск в глазах инвесторов. В 90-е годы большой популярностью снова стали пользоваться акции предприятий в сфере высоких технологий. Были периоды когда любые компании связанные разработкой и производством сотовых телефонов или Интернет технологий вызывали у инвесторов обморочное состояние. Каждый искал очередной Майкрософт или Нетскейп.

В каждом случае было несколько указанных причин подчеркивающих популярные отрасли

промышленности. Как изменяется мир так и некоторые новые отрасли промышленности устремлялись на путь революционных изменений в мире в котором мы живем. Проблема для инвесторов заключается в том что даже если новая отрасль промышленности меняет мир то это не означает что каждая компания работающая в этой сфере будет обязательно процветать или выживет. Пионеры часто сходят на обочину дороги. Компьютеры революционизировали нашу жизнь и акции-доли IBM были золотыми в течении многих лет, но затем Big Blue спотыкается среди процветающих персональных компьютеров и их акции остановились как вкопанные. Эппл Компьютер казался бы съедает IBM ский ланч в конце 1980 года и их акции вспарили высоко вверх но в середине 1990 они также казались умершими.

Так даже если вы решили правильно, что микроволновые почтовые ящики находятся на пути революцианизации американской жизни, это не означает что вы будете правы если станете покупать акции компаний специализирующиеся на микроволновых почтовых ящиках. Да если вы подберете это право вы можете приобрести успех на этом поприще. Но лучше для вас подготовиться для худших последствий и думать что вы ошиблись и поступили неправильно.

Другой формой спекулятивных акций является так называемый "упавший ангел". Так называют компании которые разорились в тяжелые времена и чьи акции часто продавались по рекордно низкой цене. Часто это были горячие растущие эмиссии которые сейчас скатились вниз из-за исчезнувших инвесторов или обычно медлительным рынком. Покупая акции таких компаний вы можете получить солидные активы на ценах теневых сделок. Но вы можете также покончить с подобными сертификатами акций задвинув их в ящик для одежды и закрыв его. Американский экономический ландшафт подстигается компаниями которые уходят в резкое падение и никогда не выкарабкиваются назад. Может быть вы достаточно стары чтобы помнить такие имена как Студебекер, Браниф или Пен Централ Рэйлруд. Если да, расскажите о них тем кто моложе вас чтобы они знали эти названия которые в свое время были могущественными компаниями но позднее обанкротились и исчезли. Упавшие ангелы порой никогда не оживают.

Одной из прекрасных особенностей американской экономики является существование процветающего рынка для рискованного капитала. Здесь имеется широкий ассортимент частных и институцких инвесторов готовых помочь в финансовом отношении развитию новых продуктов и новых компаний. Это вкладывает динамизм в американскую экономику которой завидуют во многих странах. Это великолепно что имеются люди которые желают иметь возможность работать с новыми идеями. Но вам возможно не следовало бы быть одним из них, по крайней мере до того как ваша инвестиционная программа встретила и превосходит ваши цели давая вам деньги барахтаясь в виде риска представленного новыми идеями.

### **Стратегия торговли с высоким риском**

Спекуляции заключаются не только в том во что вы инвестируете но также как вы инвестируете. В то время как некоторые люди прибегают к большому риску подбирая рискованные акции, другие подвергаются риску когда берут прекрасные солидные акции но торгуя ими интенсивно-агрессивно. Они пытаются разбить рынок в короткие сроки что иногда сродни стараниям ударить поезд пересекающий тебе дорогу.

Одной из широкая сфера спекуляций состоит в активной торговле "циклическими" акциями. Это доли компаний в промышленности как, например, производство автомобилей, или конструкций которые имеют тенденцию хорошего развития в течение периодов обычного экономического процветания и очень бедные когда наступают трудное время. Причины почему некоторые отрасли промышленности переживают циклы а другие нет являются очевидными: если в трудные времена вы откладываете на покупку нового автомобиля до следующего года как автомобильные компании будут переживать очередной цикл. Но вы не можете откладывать покупая бакалею до следующего года не проголодавшись так как акции на продукты питания не имеют цикла.

Что не ясно так это когда экономический переворот находится за углом. Если экономика находится в состоянии депрессии и циклические акции находятся на чердаке и у вас твердая уверенность что счастливый день вот-вот наступит снова то вы можете получить выгоду покупая циклические акции. Но если вы не можете узнать и быть уверенным в том когда примерно экономическая ситуация снова улучшится, вы можете покупать циклические акции ежемесячно или каждый год. Если принимать во внимание долгосрочный взгляд на циклическое движение в экономике и инвестирование в компании которые могут извлечь доход от этого движения то это будет выглядеть хорошим подходом. Но с другой

стороны если вы стараетесь предсказать будущие события на короткое время то по моему мнению вы берете на себя слишком большой риск.

Другая стратегия связанная с высоким риском имеет ввиду то что покупка долей компаний считается возможным объектом попытки поглощения. Если другая компания или "корпорационный налетчик" делает предложение для такой компании которая частично обычно предлагает оплачивать существенно больше чем по текущим рыночным ценам за доли. Таким образом те кто владеет акциями получает быстрый доход. Это особенная правда если поглотитель предлагает цену заложенную в цели компании "в игре" и другие могущие быть приобретателями предлагающие выше цены акций. Если приобретение не идет через то цена долей может не только упасть назад к своему прежнему уровню, она может даже отвиснуть как инвесторы увидят что они не получают любые другие премии от поглощения.

Вам следует сделать свои инвестиционный выбор на основе фундаментального экономического укрепления бизнеса компании. Если случилось что вы приобрели акции в компании которая вложит их в игру и если вы стремитесь ко времени когда ваша продажа в течении процесса предложения цены и делаете связку -узел считается что это посыпание сахарной пудрой торта. Не базируйте ваши инвестиции на исследования для целей поглощения. Имеются профессиональные инвесторы которые делают это. Они называют это "рискованным арбитражем". Обратите внимание на первом слове.

### **Покупка с маржой.**

Некоторые инвесторы предпринимают попытки увеличить свой доход покупая акции на-с марже-маржой, которая означает использование leverage-средства-рычага (возможность более высокой прибыли или убытков) или инвестирование с занятыми деньгами. Если вы открыли маргинальный счет (счет клиента у брокера по которому ценные бумаги можно покупать в кредит, вносится только маржа ) с помощью фондового брокера, то вы можете покупать ценные бумаги с 50% ниже оплаты и брокерская фирма будет обеспечивать займ для других 50%. Покупаемые ценные бумаги держаться на маргинальном счете как параллельном -второстепенном. Потому что параллельный является всегда на руках, минимизируя риск кредитора, ставка маргинального займа является относительно низкой- особенно в тех пунктах ниже которые предлагают банки для кредитов потребителей и достаточно ниже что обычно получается по балансам кредитных карточек. Более того процент который выплачивается на маргинальные займы может налогом не облагаться.

Маргинальные счета являются не только способом использования левверэдж. Вы можете занять деньги из других источников и инвестировать их. Но влияние-воздействие левверэдж является таким же. Если вы покупаете стоимостью 10 000 долларов акции за 10 000 долларов наличными и стоимость акций вырастает до 15 000 долларов то вы сделали 50% на ваших деньгах минус комиссионные брокеру. Но если используя маргинальный счет вы купили стоимостью 10 000 долларов акции за 5 000 долларов и стоимость акций возрасла до 15 000 долларов, то вы сделали 100% на ваших деньгах минус комиссионные брокеру.

Звучит здорово. Но левверэдж работает в двух направлениях. Допустим вы купили на 10 000 долларов акции на марже, таким образом вы заплатили 5 000 долларов и стоимость акций уменьшилась к 5 000 долларам. Вы тут же потеряли 100% ваших инвестиций потому что вы владеете акциями стоимостью 5 000 и должны 5 000 долларов. Плюс вы встретитесь с дискомфортом что-то известного как "маргинального колл-досрочного погашения". Федеральное регулирование требует что ваша часть имущества находится на маргинальном счете ( стоимость ценных бумаг которыми вы владеете минус сумму которую вы должны брокеру) должны быть по крайней мере 25% текущей рыночной цены ценных бумаг. Если вы купили на стоимость 10 тыс долларов акции с 5 тыс вниз и 5 тыс долларов займа, ваше часть имущества будет 50%. Но если стоимость акций понижается до 6 667 долларов, ваше имущество будет только 25% ( 6 667 минус 5 000 долларов которые должны равнятся 1 667 долларов, которые есть 25% от 6 667 долларов). С этой точки зрения вы должны подойти вверх с тем же кэшем отдавать в долг часть вашего неуплаченного-выдающегося займа. Если у вас нет кэша ваш брокер продаст некоторые ваши акции по их депрессивной-упадочной цене-поднимая деньги. Это может быть решительным окончанием к вашему приключению с инвестицией на маргинале и вы лучше сможете быть в состоянии финансового риска связанного с этой техникой.

### **"Короткая" продажа**

Короткая продажа является техникой продажи в акции которые не являются собственными. Обычный инвестор будет покупать акции в надежде на то что их цена будет расти. Но продавцы, специализирующиеся на коротких продажах делают все наоборот: Они продают акции которые им не принадлежат в надежде на то что их цена пойдет вниз. Какова разница между продаваемыми акциями которые вам не принадлежат и продажей Бруклинского моста который предположительно вам не принадлежит? Ответ: Имеются хорошо созданные механизмы для приобретения акций, которые вы коротко продали. Вот как это делается: Том Ривера решает что акции Интернэшнл Цитер Мэшинз (ИЦМ) продаются по текущей цене по 100 долларов за акцию переплачиваются и приводят к упадку. У меня нет идеи как и почему мистер Ривера принял такое решение. Нет пути как он мог бы определенно знать что цена акций близка к падению (если он не имеет дело с незаконной внутренней информацией в случае которой он может ожидать получить звонок от службы безопасности и поручение на обмен). Никто не может знать что цена любых акций близка к падению (или повышению), краткосрочное движение на фондовом рынке является крайне непредсказуемым. Вот почему нет осмотрительных инвестиционных программ. Но Ривера в данном случае не вовлечен в осторожную программу. Он спекулирует.

Так по причинам которые его удовлетворяют, мистер Ривера решил что цена (ИЦМ) за короткое время опустится вниз. Он выходит и продает 100 частей акций по текущей цене 100 долларов, несмотря на то что он не владеет любыми ИЦМ частями. Однажды он "продал коротко" его брокеру организовать занять 100 частей ИЦМ от имени господина Ривера кого-нибудь которому они принадлежат. Заемные доли доставляются покупателю и счет г-на Ривера кредитованный с 10 тыс. от продажи. Сейчас все что ему нужно сделать -это продать 100 частей ИЦМ и вернуть их лицу давшее их ему взаймы. (до того как он это сделает он обязан оплатить заемщику из своего собственного кармана , любые дивиденды на заемные акции).

Если цена ИЦМ идет вниз как надеется господин Ривера затем возвращается заемные акции будут приятны. Если они идут вниз до 80 долларов, он купит 100 частей за 8 000 долларов передаст их сверж и отойдет от сделки с доходом в 2 000 долларов (кроме конечно комиссионных).

Если цена ИЦМ идет вверх однако здесь не будет радости в доме господина Ривера. При 120 долларов за акцию они будут стоить ему 12 000 долларов к покупке частей-долей он первоначально продал за 10 000 долларов. Чистая потеря 2 000 долларов (плюс комиссионные брокеру на обе покупки и предыдущую короткую продажу), и любые дивиденды платились кредитору.

Жизнь торговца по коротким сделкам осложняется фактом того что акции могут идти вверх до того как они пойдут вниз. Господин Ривера может быть абсолютно прав относительно ИЦМ. Когда он "короток" их по 100 долларов, то это может в самом деле по его случаю опуститься до 50 долларов но будет иметь очень неудобное время этого если акции опустятся до 50 долларов после того как от начала они пойдут вверх к 150 долларам.

Это создаст две проблемы для Риверы. Первая, он может запаниковать. Как ИЦМ поднимаются все выше и выше он может заключить что он был безумный даже думая что они бы пошли вниз и решит обрезать его потери покупая их назад говоря 140 долларов за 4 000 долларов потери.

Даже если Ривера не отчаивается и остается стойким в своей убеждении что ИЦМ упадут, до сих пор может быть вынужден иметь потери. Гарантировать что торговцы на коротких сделках могут в состоянии купить назад акции которые они заняли, федеральное законодательство требует что они поддерживают наличный баланс на своих брокерских счетах при которых их текущая цена является достаточной, для того чтобы назад купить акции какая бы цена на них не была. Когда цена ИЦМ растет выше и выше, в этом случае брокер господина Ривера позвонит для того чтобы спросить что он положил на депозит больше наличности на его счет.

Это вполне реально что г. Ривера истратил всю наличность до того как ИЦМ достигнет своего пика. Не имеет значения что он до сих пор уверен что ИЦМ упадут. Что если он уже продал свой дом арендовал его детям чтобы поддерживать требуемый баланс на его счете а ИЦМ до сих пор продолжают подниматься? Если он не может подняться с любым другим большим кэшем затем деньги уже а его счету будут автоматически использоваться при обратной покупке ИЦМ с существенными потерями для него. Если акции упали к нулю на следующий день будет холодный комфорт для г. Ривера что он был прав прежде всего.

Между прочим популярное неспекулятивное использование "коротких" продаж известных как короткие продажи "против ящика". Предположим, вы купили 100 частей ИЦМ по 100 долларов а в декабре акции упали до 150 долларов. Вы взяли ваши 5 000 долларов дохода но вы не хотите взять их пока еще. Если вы

держите акции дольше месяца ваш доход достигнет рекордного уровня в следующем налоговом году который вы находите преимущественным для вас. Однако вы уверены что ИЦМ акции могут упасть в цене до того как наступит следующий месяц. Вы можете запереться в вашем доходе и до сих пор откладывать ваши налоги продавая короткие 100 долей ИЦМ в декабре. Затем в январе вы продаете ваши 100 долей и покупаете 100 долей для того чтобы вернуть то что вы заняли (или просто возвращаете долг-возмещаете занятые части использование которых вы уже владеете). Любые потери которыми вы получили в результате продаж ваших собственных долей будет точно противопоставлением-побегом (минус комиссионными) вашим доходом на короткой продаже (и наоборот). Так без различия что происходит к цене акций в основное время, вы делаете ваши 5 000 долларов уменьшенные на комиссионные. И доход кредитованный к следующему налоговому году.

Дериваты-цб берут свою стоимость от других цб, как как стоимость заложенная и названная тесно связана со стоимостью общими акциями в той же компании.

Полная природа инвестиционного риска трансформирована ростом популярности деривативов, получившие свое название потому что их цена по большей части происходит от цены чего нибудь другого. Существуют два основных вида дериватов. Опционы являются контракты, дающие вам право покупать или продавать что-то по определенной цене к или до некой указанной даты. Фьючерсы являются контрактами обязывающих вас покупать или продавать что-то по определенной цене к или до указанной даты. Оба и фьючерсы и опционы могут быть стандартизированы и продаются и покупаются на биржах, или просто. Вид большинства частных-индивидуальных инвесторов покупают контракты которые продаются на биржах.

Деривативы развились принципиально к потребностям хеджеров- юридических или физических лиц использующими технику хеджирования (минимизация в виде зачета ценового риска путем открытия противоположной по тому же товару или финансовому инструменту) людям кто хотят минимизировать ценовой риск чего-либо в будущих датах. Но с другой стороны хеджирование является спекулированием-держит пари что цена в будущем будет отличаться чем в предыдущее время что хотят хеджеры. Фьючерсы и опционы первоначально развивались для рынков сельскохозяйственных товаров и ценных металлов, и некоторые из этих рынков имеют многолетнюю историю. В начале 70-х годов концепция фьючерсов и опционов начали применяться на рынке ценных бумаг. Тогда ученые по ракетам Уолл Стрита колдовали над широким списком этих контрактов. Многие надолго установившиеся формы спекуляций начали выглядеть как любительские вечера по сравнению с тем как пришли деривативы. В начале 90 -х это слово стало эпитетом среди многих институцких инвесторов. Газеты регулярно сообщали о многих компаниях и огромных пенсионных фондах которые потеряли миллионы долларов на вообразаемых деривативных контрактах, которые использовались при заключении споров в направлении некоторых рынков, рынка который несговорчиво выбирали возглавить в другом направлении. Многие участники на деривативном рынке забыли что они были хеджерами и решили стать спекулянтами. Частные инвесторы могли покупать широкий ассортимент деривативных контрактов. Они торговали на многих биржах. Их цены были опубликованы в газетах среди цен акций и облигаций. Большинство брокерских фирм имели с ними дело. Если вы посвятили годы вашей жизни изучению лоскутов, ремням, распространению и езде верхом на лошади возможно вы могли бы делать деньги на этих рынках. Но большинство людей нет. Деривативы играют полезную роль в большинстве институтов с подобранным штатом который тратит свои дни анализируя и управляя рисками. Деривативам следует носить лэйбл который говорит " не старайся делать это дома". Давайте внимательно посмотрим что они представляют собой и как они работают.

## **Фондовые опционы**

Опцион является правом покупать и продавать определенное число частей специфических акций по специальной цене в течении указанного периода. Опцион для продажи называется "колл"- контракт дающий право купить определенный финансовый инструмент по фиксированной цене в течении оговоренного срока в обмен на уплату некоторой суммы (премии). Опцион для продажи называется "пут"- контракт дающий право покупателю но не обязательство продавать соответствующий инструмент по оговоренной цене в течении определенного времени (обычно фиксированное число акций или контракт на базе индекса) за получение этого права уплачивается некоторая сумма-премия, такие опционы покупаются инвесторами, которые верят в снижение цен инструментов в основе опционов.

Они работают следующим образом:

Джоан Ривера посчитала что акции хороших старых ИЦМ, продающиеся за 100 долларов примерно пойдут вверх. Она может сделать две вещи. Она может купить 100 долей ИЦМ за 10 000 долларов. Или она может купить колл, дающие ей опцион - выбор при покупке 100 долей ИЦМ говоря что 105 долларов в любое время внутри следующих 6 месяцев. Колл могут стоить ей 500 долларов. (точная цена колл будет отличаться в зависимости от того как тесно цена опциона имеется к текущей цене акций, насколько цена акций расположена идти вверх и вниз, как долго опционы могут действовать и каково общее настроение среди инвесторов относительно проспектов для акций).

Сейчас допустим, что госпожа Ривера права. ИЦМ идут к 120 долларам до того как истекнут 6 месяцев. Если она приобрела акции за 10 тыс. долларов, она могла сейчас продать их за 12 тыс долларов или с 20% доходом (минус комиссионные брокеру). Однако если она приобрела вместо этого опционы за 500 долларов, она могла осуществить -проявить опцион-выбор покупая акции за 10 500 долларов и незамедлительно их продать за 12 тыс. долларов. Это дало бы ей чистый доход в 1 тыс. долларов (12 тыс. минус 500 долларов которые она оплатила за опционы и 10 500 долларов она оплатила за акции). Эти 200% дохода от ее первоначальных 500 долларовых инвестиций (минус, конечно, комиссионные брокеру). Так фондовые опционы предлагают спекулянтам огромный леввередж чем чем они могут получить покупая подчеркнутые акции.

И представим если госпожа Ривера не инвестировала 50 долларов в единственный опционный контракт на 100 долей ИЦМ. Что если она взяла ее 10 000 долларов и вместо приобретения 100 долей акций, купила 20 опционных контрактов, каждый дает ей право покупать 100 долей ИЦМ по 105 долларов. Затем акции придут к 120 долларам, вместо 1 000 долларов, она имела доход 20 тыс. долларов от ее 10 тыс. инвестиций. Эти же 200% дохода она могла бы получить покупая один контракт, но посмотреть на измеримый кусок денег она накопила покупая опционы вместо упомянутых акций.

Но что если госпожа Ривера была неправа относительно ИЦМ и акции опускаются к 80 долларам и остаются там? Если она покупает 100 долей за 10 тыс., она бы взглянула на 2 000 потерь, но она бы до сих пор имеет 100 долей акций стоимостью 8 тыс. долларов. Если она купила 500 долларовые опционы однако она бы только вышла (извлекла) 500 долларов. И если она потратила 10 тыс. долларов при покупке 20 контрактов, она бы потеряла все. Цена акций может опуститься точно быстро, но если компания не выходит из бизнеса, доли стоили бы что-то и могут даже делают возврат. С другой стороны, опционные контракты заканчиваются вовремя и становятся действительно ничего не стоящими.

Опционы являются ужасным способом делать деньги- как долго вы очень хорошо точно предсказать каким путем обычные акции собираются двигаться в ближайшем будущем. И мы все знаем как легко это, правда?

Покупатели опционов также стоят перед проблемой являющейся общей ко всем низко стоимостным инвестициям. Комиссионные высоки относительно к инвестированной сумме ( Вы можете назвать это "комиссионный леввередж"). С такими инвестициями вы можете выиграть значительно больше чем вы потеряли даже совсем все.

"Пут" опционы работают в полной противоположности чем "колл" опционы. Вы можете купить опционы дающие вам право продавать ИЦМ по некоторой цене ниже чем от ее текущей цены если вы ожидаете что цена на них пойдет вниз. Если акции упадут ниже цены по которой вы выбрали, вы можете сделать значительный доход. Если вместо этого они пойдут вверх вы потеряете ваши деньги.

Инвесторы которые имеют дело больше с опционами чаще их продают чем покупают. Если вы владеете 100 долями, вы могли продать за 105 долларов колл опционы за 500 долларов. Если преимущества выше 105 долларов до того как действие опционов кончится, вам следует их продать и forgo некоторые увеличиваются в своей цене в стороне 105 долларов. Но до сих пор получили цену оцененную от 100 долларов к 105 долларам, плюс доход от продажи колл. Если акции не идут выше 105 долларов, вы просто ложите в карман 500 долларов от продажи опционов. Прибавления к дивидендам оплачиваются вашими акциями, деньги которые вы получили от продажи этих закрытых "опционов" могут добавить вверх к очень хорошей ставке дохода на ваши инвестиции.

"Полномочия-Гарантии" корпорациями дающие держателю право покупать специфическое число долей акций компаний по определенной между прочим, похожи с колл опционами. Имеются ценные бумаги эмитированные цене. Гарантии часто даются прочь корпорациями как "sweeteners-смягчители-увеличивающие ставку" с облигациями меньше чем высочайшей ставке-рейтинг. После этого они покупаются и продаются инвесторами как и опционы.

## Опционный контракт на основе фондового индекса

В дополнение к опционам на индивидуальные акции, фондовые индекс опционы созданы отражать потребности людей которые ищут способ спекулировать в обычном направлении фондового рынка. В то время как опционы включают право покупать или продавать доли действующих акций, фондовые индекс опционы обеспечивают право покупать или продавать абстракции. Здесь нет такой вещи как "фондовый индекс", который вы можете держать в ваших руках как свиную требуху или части Джигерал Моторз. Фондовый индекс является только числом, извлеченным от усредненной цены отобранных действующих акций. Некоторые виды фондовых индекс опционов продаются на различных обменах-биржах, одна из наиболее популярных базируется на стократных сотенных первоклассных акциях которые охватывают индексы названные Стандарт энд Пуз 100 акций индекса.

Если Стандарт энд Пуз 100 стоит при X и вы считаете что цены на акции в общем примерно пойдут вверх, вы можете купить опцион купить индекс при X+50. Если рынок идет вверх, индекс растет и вы заработаете на этом деньги. Если рынок отклоняется вниз, вы потеряете. Как со всеми опционами, вы получаете выгоду от леввередж (ваш действительный кэш инвестиции малы в сравнении с суммой денег которые вы можете сделать) и ваши потери будут ограничены к цене которую вы заплатили за опционы.

## Фьючерсы

В то время когда опционы дают вам право покупать или продавать что-то, фьючерные контракты являются купить или продать определенное число финансовых инструментов или оговоренное количество товара по цене, согласованной в свободном биржевом торге; сроки исполнения сделок колеблются от нескольких месяцев до нескольких недель; все условия контрактов унифицированы. Фьючерные контракты были созданы несколько десятилетий назад по широкому ассортименту сельскохозяйственных продукции и ценных металлов. Но начиная с середины 70-х годов фьючерсы стали играть растущую важную роль на финансовых рынках.

Типичным сельскохозяйственным фьючерным контрактом можно назвать доставку 40 000 фунтов свежей свинины в течении четырех месяцев начиная со следующего дня по цене 47,17 центов за фунт. Спекулянт который думает что цена свинины будет расти в последующие 4 месяца мог бы купить такой контракт. Если свинина вырастет до 50 центов за фунт он получит прибыль. Спекулянт который полагает что цена на свинину понизится мог бы продать такой контракт. Это схоже с короткой продажей акций; спекулянт продает свинину которая ему не принадлежит ,надеясь купить ее по низкой цене до того как доставка должна быть сделана.

Между прочим, ни покупатель ни продавец в большинстве случаев даже придут куда-нибудь ближе действительно живой свинине. Перед определенной контрактом датой поставки, они будут "распродавать" свои позиции покупая или продавая контракты которые противопоставляются тому что они предварительно продали или купили получая свой доход или потери. Поэтому этим контрактным фьючерсным расчетам по биржевым сделкам наличными, никто не увидит грузовика поставленного на его дорогу одним утром и не услышит крик водителя " Эй леди, куда доставить ваших свиней?"

Спекулянты по фьючерсам (которые допускаются для таких сельскохозяйственной продукции как пшеница, рогатый скот, зерно, кофе, апельсиновый сок и др. как и ценные металлы и продукты энергии и сырая нефть) могут получить или потерять за короткое время большую сумму денежных средств. Цены на продукцию являются очень летучими и фьючерные контракты являются высокими леввередж. Вы можете купить или продать фьючерные контракты, откладывая на депозит относительно небольшую сумму наличных денег с вашим брокером и обмен несколько центов в цене товара может затем удвоить ваши деньги или

Уничтожить вас полностью. Потеря может легко быть значительной чем первоначальная суммы размещенные на депозит вашим брокером.

Будьте уверены, если вы являетесь хлебной компанией, вы принадлежите в товарному рынку потому что вам следует быть хеджингом. Вы планируете продать ваши "toasty wheaT treats" в настоящее время и определено во фьючерсы. Вы знаете что цена на пшеницу колеблется поэтому это заставляет потребителей нервничать а также искушать их стараться овсянкой. Кроме того для вашей собственной части сознания вам хотелось бы знать что ваша стоимость будет довольно чем взять ваши возможности на вверх и вниз рынка.

Итак, вы покупаете фьючерные контракты для доставки пшеницы в течение года по фиксированной цене за бушель. Вы можете купить эти контракты у фермеров которые хеджируют свои собственные риски: Они хотят знать прямо сейчас какая цена будет через шесть месяцев за пшеницу, которую они планировали вчера такой они могли быть уверены что они могут осуществить все выплаты за новый трактор который они хотят купить. Или вы можете купить эти контракты у спекулянтов которые спорят что цена на пшеницу упадет до того как вам нужно сделать доставку. В другом случае, однажды вы имеете ваши контракты, вас не так сильно заботит что произойдет с ценой на пшеницу. Вы защитили свою собственную позицию беря преимущества возможности цен предложенных фьючерным рынком.

Однако, дорогой читатель, вы возможно и не являетесь производителем хлеба. У вас нет возможности защититься на фьючерном рынке, только имеете все шансы потерять. Это хорошо задокументировано что огромное большинство все частных спекулянтов на товарный фьючерсах теряют деньги. Вы возможно должны держаться прочь от торговых рынков если вам не случится быть в бизнесе покупая очень большое количество свиней, зерна, овса, апельсинового сока или других жизненно необходимых продуктов. Если вы убеждены что это место на рынке для вас, тогда вам нужно сделать две вещи: потратить много времени на изучение работы рынка, или нанять профессионала который бы консультировал вас в этом деле.

В добавление к товарам которые растут в земле или гуляют вокруг стойла, фьючерные контракты также имеют место в случае с золотом, серебром, платиной и другими ценными металлами. Некоторые люди покупают золотые фьючерсы как путь защиты себя от инфляции в течение десятилетий цена на золото возрастала с уровнем инфляции. При покупке золотых фьючерсов требуется меньше наличности и влечет за собой немало сложностей чем при покупке самого золота.

Уолл Стрит имеет концепцию фьючерсов от товаров и металлов применяемых их к американским казначейским ценным бумагам и широкому выбору вариантов других финансовых инструментов. Эти фьючерсы обеспечивают способ хеджирования или спекуляции на обменах в направлении краткосрочных и долгосрочных ставок процента. Вы можете использовать фьючерсы для того чтобы сконцентрировать внимание на спорах что ставки будут двигаться в какое-либо направление ваш хрустальный мяч не показал.

Схожая ситуация, фьючерные контракты имеют место в иностранной валюте обеспечивая путь для спора на повышении или понижении швейцарского франка, к примеру. Это очень полезно для тех кто ожидает покупать или продавать что-то в Швейцарии и течение следующих нескольких месяцев и хочет защитить свою маржу прибыли хеджирование против колебаний на ставке обмена. Если вы не произошли случайно в импорте при загрузке швейцарского сыра и швейцарских часов, однако вы возможно не имеете большего делового спекуляций в иностранной валюте фьючерсы чем вы это делали со свежей свининой.

### **Только для ученых в области ракетной техники.**

В добавлении к опционам, опционные контракты на основе фондового индекса и фьючерсов, эти дни вы можете также инвестировать во фьючерские контракты на основе фондового индекса, которые работают как товарные фьючерсы но даже более абстрактно с того времени нет подчеркиваемых вещей как грузовик с пшеницей или зерном наглядно представлять себе. И если вы держите эти фьючерсы до времени доставки, ничего не доставляется кроме чека или расписки. Если все это недостаточно, ум человека сейчас изобрело опционы на фьючерские контракты на основе фондовых индексов. Они дают вам право продавать или покупать по специальным ценам в течение специально отведенного периода, контракта доставки или взять доставку фондового индекса в оговоренное время по указанной цене.

Все из этих странных и прекрасных инструментов могут сделать прекрасные вещи для тех кто хочет хедж свой риск или сделать большой спор на свою способность-платежеспособность аккуратно предсказать будущее. Деривативы могут быть очень полезными. Так может динамит. Оба нуждаются управляемыми трогаться с заботой, если все.

### **Остерегайтесь мошенничества**

Все описанные инвестиции так далеко влекут за собой существенный риск но они являются реальными инвестициями которые служат определенным экономическим целям и что может обеспечивать реальные доходы к тому кто находится в позиции подталкивать вовлеченный риск. Но имеется другая категория

инвестиций с высоким риском и эта простая ложь. Часто эта ложь говорится по телефону продавцами которые не имеют лица работающими в не состоянии "boiler room".

Они называют проспект за проспектом и рассказывают историю об огромной возможности во взятии в аренду на правительственной земле или "стратегические" металлы или воображаемые maneuvers на международном валютном рынке или или некоторые другие составные -усложненные и почти вероятный вероятный инвестиции которые звучат как что-то вы сейчас о чем-то читаете в газетах. Торговцы по телефону предлагают убедительные причины почему их сделки производят невероятные выплаты и почему им нужно инвестировать прямо сейчас с задержкой или вы будете промахиваться это невероятно, одного вида инвестиционную возможность жизненного времени.

Не верьте этому. Не покупайте Повесте это. Признайте что голос внутри вас спорит "Иди на это!" является голосом алчности а не голос причины. Запомните если это звучит слишком хорошо быть правдивым. Здесь нет Санта Клауса и если бы он был здесь он бы не звал вас на линию ХОЧУ от Вэйкросс, Джорджия сказать вам на перспективу для титана- металла о котором вы раньше не слышали о который определенно выражение недостатка разъединяющего что его цена будет как небесная ракета.

Подлецов всегда будет привлекать инвестиционный мир. Уолл Стрит имеет если все будет местом где фирмы с репутацией оперировались по высоким принципам. Люди регулярно тратят миллионы долларов на телефоны потому что они знают что люди с хорошей репутацией в фирмах с хорошей репутацией относят свои слова как свои облигации. Но бахрома-украшения финансов никогда не были недостатком крюка-изгиба. Это прежде всего мир который имеет дело с частями бумаг, здесь нет тяжелого подъема, нет огромный-громоздкий продукты двигать вокруг, как люди стараются склонить вас к тому чтобы вы послали им деньги в оборот в доход для частей бумаг.

Sharpies-жульничество использованные для того чтобы вы получили часть ваших денег встречи лицом к лицу. Телефон делает это возможным для мошенников расширять их сферу значительно и кроме того вы можете бежать scams out boiler room размещенные в приятных климатических условиях.

Технология сегодня марширует и сегодня имеются регулярные доклады на вопросные инвестиционные советы сомнительных сделок которые выдвигаются unidentifiable людей через инвестиционный разговорный сайт в Интернете. Чтобы ни средства связи, имеются всегда некоторые люди предпринимающие попытку продавать голубое небо и горячий воздух. Вот почему инвесторам следует почти быть уверенными учить с кем они имеют дело как и что они покупают.

## **Глава 10**

### **Управление вашим портфелем**

#### **Становиться богаче**

Я знаю человека, который часто переезжал с места на место. Это большое неудобство, но его карьера требовала этого. Такое обстоятельство давало ему также одну удобную возможность. Каждый раз когда он переезжал все его принадлежности собирались к кучу в середине его новой жилой комнаты. Более того реорганизация его письменного стола приносила ему встречу с рекордами его финансовых активов не имеющие ввиду только его дом. Пристально посмотрев на накопленное имущество, он мог сделать важное наблюдение: куча стала намного больше чем это было до прошлого его переезда? Когда он переезжает является ли такое положение вещей правильным?

Аккумуляция капитала, создание вашей чистой стоимости продвижению в направлении вашей цели финансового спокойствия. Эти цели могут быть достигнуты по прошествии длительного периода времени. Этого нельзя осуществить сразу. Это потребует планирования, дисциплины и времени. Как циркулирующие взад- вперед обычные инвестиции и чередующиеся вехи в вашей жизни, будут неизбежно временем когда вы потеряете взгляд на общую картину. Но главный фокус будет сконцентрирован на вашем прогрессе. Становитесь ли вы богаче?

Так должно происходить если вы следовали общим принципам которые мы уже обсуждали и если вы отложили ваши деньги в те конкретные описанные уже ранее инвестиционные средства. Но большим достижением удачной инвестиционной программы что в свою очередь вы убеждаетесь является то что вы

откладываете ваши средства в надежные места и избегая неверных шагов. Инвестиции не могут заботиться сами о себе даже когда вы имеете поддержку со стороны способного брокера. Вы должны ухаживать за ними, воспитывать и уделять им регулярное внимание. Короче, вы не только должны подобрать инвестиции, но должны также управлять ими. Здесь имеются некоторые правила и рекомендации как это делать на протяжении всего существования инвестиционной программы. Как кормить вашу программу?

### **Диверсификация по типам или размещение активов.**

Прежде всего ваша инвестиционная программа должна иметь разнообразную диету. Очевидно с вашей стороны было бы очевидной глупостью откладывать ваши деньги на приобретение акций или облигаций только одной компании. Вам пришлось бы зализывать раны если ваша компания попадет в трудную ситуацию. Если все ваши средства инвестируются в Worldwide Widget, что произошло если открываются эти widgets вызывающие рак? Или федеральное правительство неожиданно налагает ограничения на скорость widgets 55 миль в час. Или японцы найдут путь сделать widgets из морской воды? Или землетрясение открывает наверх землю позади землетрясение Worldwide Widgets и проглатывать главную способность продукции? У вас диверсифицирована расширяющая ваш риск.

Не так очевидно но было бы глупо концентрировать ваши деньги в единственном виде активов. Если например ваш портфель состоит полностью из инвестиций с фиксированным доходом- облигаций, депозитных сертификатов и других видов заемных инвестиций которые выплачивают фиксированные ставки процента- вы очень уязвимы когда уровень подскочившей инфляции продолжает держится. Вам остается только наблюдать без всякой надежды как реальная стоимость вашей чистой стоимости уменьшится. Если вы владеете только обычными акциями, с другой стороны вы защищены от негативных последствий инфляции но уязвимы по отношению к падению на рынке или большому повороту вниз на рынке.

Хорошо сбалансированный портфель должен включать как и инвестиции с фиксированным доходом так и обычные акции. Ни один компонент вашей программы не должен состоять из одной единственной ценной бумаги. Вам желательно иметь самые различные акции (или акции взаимных фондов) и несколько различных облигаций (или облигаций взаимных фондов или паевых инвестиционных фондов). Ваш портфель может также включать и другие виды инвестиций как паи в ипотечных инвестиционных фондах, вы можете также выбрать и владеть некоторыми "тяжелыми активами" такими как золото и серебро.

Распределяя яйца по нескольким корзинам вы тем самым достигаете двух целей: вы тем самым оказываете хоть и незначительное но влияние на то что происходит на рынке и его поворотом к лучшему. Второе, тем самым, вы избегаете риска больших потерь от которых вы могли пострадать если все ваши деньги были сосредоточены в инвестициях которые на рынке сработали плохо. Будьте уверены что ваши доходы пострадают если вы только имеете долю ваших активов которые уменьшаются но это все равно лучше чем иметь все ваши активы в акциях которые спрятаны в резервуары. Как вы увидели, трудно выбраться из дыры и возместить не только все что вы потеряли но составить доход который у вас был без потерь. Любые другие возможности которе вы упустили возмещаются толчком диверсификации: потому что у вас есть уже некоторые инвестиции на рынке которые zigged когда другие zagged вы придерживаетесь позитивных доходов которые являются следствием составления(сложного процента).

Когда вы думаете о диверсификации между прочим убедитесь что вы включили все ваши активы. Кроме вашего инвестиционного портфеля вы можете иметь 401 план и деньги которые вы держите на трастовом счете для ваших детей. Каждое может быть диверсифицировано по своей сути но убедитесь что они не совпадают во многом друг с другом. Некоторые люди покупают те же акции для всех счетов и сосредотачивают свои тяжеловесные инвестиции в единственных акциях или единственном виде инвестиций.

Для того чтобы очевидно представить, где вы находитесь нужно составить график движения ваших активов. Составить различные цвета для каждого типа активов- с фиксированным доходом, обычными акциями, недвижимостью, золотом коллекциями и прочим. Вас может удивить то если увидите единственный цвет доминирующий в диаграмме. Вы не можете себе представить как тяжело весит ваш портфель, заполненный только недвижимостью если ваши основные активы составляют ваш дом или они тяготеют к инвестициям с фиксированным доходом где большинство ваших денег находятся на банковских счетах, фондах денежного рынка и облигациях (все из них являются инвестициями с фиксированным доходом). Если доминирует единственный цвет на вашем графике, вы должны провести работу над тем чтобы он выглядел как радуга.

Большинство институциональных инвесторов занимаются изучением формальным размещением счетов для того чтобы решить как они хотят разделить свои инвестиции и они со временем пересматривают эти исследования с регулярным интервалом. Вам нужно делать тоже самое. Вам нужно быть уверенным что ваши яйца не только в правильной корзине но также находятся в необходимом количестве в различных корзинах.

### **Диверсификация на все время**

Очень важно диверсифицировать по типам инвестиций, также важно достичь некоторой диверсификации во время действий ваших инвестиций. Этот часто просматриваемый принципал применяется ко всем видам инвестиций.

В случае с облигациями и другими инвестициями с фиксированным доходом вы не захотите покупать их все сразу и не захотите, чтобы они погашались в одно и тоже время. Причиной является изменчивость ставки процента. Если вы купили все сразу вы можете запереться на годы в высокой ставке- или в низкой. С этого момента вы не можете предсказать как пойдут ставки, их полезность инвестирования в инструментах с фиксированным доходом за весь период времени, так ставки процента выходят за рамки средних показателей. Похожая ситуация когда вы хотите диверсификацию в погашении. Таким образом у вас всегда есть некоторые инвестиции к погашению и вы допускаете получить наличные если вы нуждаетесь в этом. Более того как вы не хотели рисковать осуществляя ваши первоначальные инвестиции когда ставка процента находится на низком уровне, так вам нет необходимости реинвестировать все ваши средства по низкой ставке.

Если или до вы не можете предсказать ставку процента с абсолютной точностью, вы становитесь богаче имея инвестиционную программу которая предусматривала диверсификацию за все время когда вы инвестируете по текущей процентной ставке. В среднем вы будете значительно богаче находясь на этом пути чем надеяться что вы будете способным погрузиться в высочайшую ставку.

Сроки эмиссии равным образом важны для акций. Предположим, что вы пришли что вы должны неизбежно сделать, к решению инвестировать часть ваших чистых активов в акции. Вы и ваш брокер отобрали перечень акций для вашего портфеля. Мудро поступите когда вы не планируете отложить все ваши деньги в единственную компанию. Вместо этого вы выбрали половину дюжины акций в различных областях промышленности. Вы подобрали те компании которым вы по своему глубокому убеждению доверяете в том что они могут создать реальное богатство в течение длительного срока. Они полностью управляются компаниями и они не являются прихотью месяца (который может означать что они до смешного переоценены). Вы готовы покупать. Вы осмотрели офис вашего брокера с чеком в руках. Возьмите мои деньги, говорите вы. Это сгоревшая дырка в моем кармане. Позвоните на Уолл Стрит и придите ко мне.

Помедленнее.

Подумайте на минуту. Вы должны знать что из себя представляет рынок. Он идет вверх и вниз. Немного вверх, затем немного вниз затем еще ниже. Вверх вниз вверх вниз. Странность в том что в долгом беге он растет. Это почти так. Странно в том что в долгом росте акций которые вы отобрали они будут расти тоже. Но долгая дорога вверх будет становится неясной бесчетным количеством обходных путей, которые ведут вверх и вниз.

Это почти так.

В любые данные моменты, невозможно знать когда рынок находится на подъеме а когда катится вниз. Вы можете только полагать где он находится в комплексе циклов по которым он бесконечно движется по спирали. Некоторые из причин такого движения в течении дня вверх и вниз могут появиться. А закон освобождающий от налога был одобрен комитетом конгресса. Или процентная ставка движется вниз. Но другое движение рынка кажется полностью непонятным. Когда вы слышите что рыночный комментатор говорит , "Инвестора нервирует что Средний Восток повлияет на понижение рынка сегодня" или "Рынок поднялся когда Уолл Стрит предвидел падение цен", здесь нет пути где вы бы знали эти вещи абсолютную положительную правду. Может это был Средний Восток но может быть он был озабрен безработицей или может быть это было пятно на солнце. Если люди знали точно почему рынок двигался тем путем который он делает в любой обычный день, они были бы миллиардерами.

Итак, рынок прыгает вверх и вниз непредсказуемо и здесь вы вынуждены находиться на боковой стороне игрового поля, приготовившись нырнуть в него. Если вы не знаете когда следующий рыночный скачок

будет прыжком вверх или вниз, благоразумная вещь не прыгать во все стороны сразу. Если вы планируете инвестировать 25 000 долларов в восемь акций по 3 000 долларов- купите три акции сегодня и положите остаток 16 000 долларов назад в ваш фонд денежного рынка. Через пару месяцев достаньте еще 9 000 долларов и приобретите еще три акции. Через пару других месяцев достаньте остаток и купите остальные. Не расстраивайтесь если рынок движется тем временем, это будет неизбежно. Если рынок движется вверх перед тем как вы завершите ваши покупки, вы можете заплатить больше за часть ваших акций чем вы имели если вы купили их все сразу. Ну так что? Не поднимайте тревогу если акции которые вы купили первыми пошли вниз. Вы выбрали ваши акции по хорошей причине даже большее опускание рынка обязательно старше основной стоимости компаний. Если цены их акций упали то так будет намного лучше. Когда вы купите их вы получаете выгодную сделку.

Реальная выгода этой диверсификации за все время является том что вы покупаете на рынке по достигаемой средней цене и избегаете риска осуществления ваших полных инвестиций что обернется временным пиком.

Когда этот подход трансформируется в формальный, далее идущий график инвестиций, это называется "средняя цена доллара" (форма наращивания капиталовложений путем инвестирования фиксированной суммы в долларах через регулярные промежутки времени; при повышении цен инвестор покупает меньше акций чем при более низких ценах, поэтому суммарные издержки ниже, чем при покупке фиксированного числа акций). Этот возвышенный чувствительный путь инвестирования коллз -названного для инвестирования той же суммы денег при регулярных интервалах в те же самые акции. К примеру, у вас 3 600 в год инвестирования. Вы решили наращивать свои капиталовложения путем инвестирования фиксированной суммы, так на первые шесть месяцев вы отложили 300 долларов в фондовый рынок, включая 100 долларов в генеральные казначейские облигации которые как вас убедили имеют великолепные долгосрочные, перспективы.

Давайте посмотрим что происходит с этими акциями (и ради аргумента-довода, давайте забудем о комиссионных). 1 января генеральные бонусы продаются по 10 долларов и таким образом вы получаете 10 долей за ваши 100 долларов. Но затем акции опускаются до 5 долларов, таким образом, ваши следующие 100 долларов дадут вам 20 долей. Затем рынок бонусов взрывается и 1 марта ваши акции идут по цене 15 долларов. За ваши 100 долларов вы получаете 6.7 долей. 1 апреля истерия с бонусами достигает высшей точки и акции отбрасываются назад к цене 10 долларам к тому уровню откуда они начали. Вы покупаете на 10 больше долей. Как вы стоите? Акции упали на пять пунктов ниже, затем поднялись на пять пунктов выше от начального момента, затем откатились назад откуда они начали. Вы даже правы?

Ошибаетесь. Вы впереди. Поразмыслите об этом. Ваши общие инвестиции были 400 долларов. Вы купили 46.7 долей собственности. Вы можете продать их сегодня (с акциями назад по 10 долларов) за 467 долларов, Хорошо пойдут.

Что произошло здесь является подтверждением вашей стратегии и вашего укрепления воли. Когда генеральные бонусы упали до 5 долларов вам не нужно паниковать и выбрасываться. Вы продолжаете покупать и поэтому цены падают, вы получили больше долей за ваши 100 долларов. (и наоборот, когда цены идут вверх вы получаете меньше долей за ваши 100 долларов). "Средний уровень доллара" является надежной стратегией которая дает вам значительную защиту от понижения и повышения рынка. В самом деле эти движения могут сделать вам деньги.

В реальной жизни где имеются брокерские комиссионные, фокус среднего уровня доллара может немного регулироваться потому что сделки-операций могут стоять относительно высоко если вы осуществляете небольшое количество сделок-операций; вы можете лучше уйти от комиссионных с той точки зрения если вы смешиваете ваши покупки и продажи в маленькое число торговых операций. Так вам нужно инвестировать большие суммы, или квартальную торговлю вместо месяцев. Но вам следует всегда придерживаться принципов и выгод среднего уровня доллара, когда вы планируете отложить деньги в инвестиции. И эти принципы не применяются к прямым инвестициям в ценные бумаги; они равным образом применимы к инвестированию во взаимные фонды. Один путь придерживаться среднего уровня доллара направления это организация для денег быть автоматически переведенным с вашего чекового счета на инвестиционный счет каждый месяц.

Если компания в которую вы инвестируете имеет программу реинвестирования дивидендов в новые акции той же самой компании (ПРД), между прочим, вы можете использовать чтобы помочь с вашим средним уровнем доллара. Компании которые имеют ПРД разрешает акционерам использовать дивиденды компаний платить за свои доли к приобретению дополнительных долей акций компаний при закрытой цене

в указанное время. Эти проекты типично разрешают вам покупать крупными долями, так это не имеет значения если ваши дивиденды являются частью цены долей. И многие из этих планов также разрешают покупать существенное количество долей в тоже время. ПРД планы планируют не только помочь инвесторам получить преимущества среднего уровня доллара, они также делают возможным покупать акции без других брокерских комиссионных.

## Сила терпения

Конечно, вы не будете покупать генеральные бонусы или что-нибудь еще вы еще не начали конвертировать некоторый ваш доход в капитальных долларах. В этой книге подчеркивается все еще что нет необходимости тратить все что вы заработали и она погрузилась сейчас в тоже самое и вы расточаете ваше время продолжая читать об этом.

Итак вы аккумулировали капитал на приобретение нескольких акций и купили маленький портфель диверсифицированный компанией, отраслью промышленности и временем. Что дальше? Как вы узнаете когда вам покупать больше и более того когда продать?

Идеальная стратегия это когда вам удастся купить подешевле и продать подороже. Покупайте акции только когда они стоят дешево и продавайте когда они идут по высокой цене. Это приятная стратегия но вам не нужно быть всевидящим чтобы понять это. Довольно сложно предугадать колебания цен. Вы можете быть убеждены что цены на акции достигли оборотной точки но завтра можно увидеть их еще более на низкой отметке как и наоборот они могут быть намного выше. Перед тем как заглянуть в будущее вам нужно иметь различный план.

Наше основное правило гласит что вначале нужно сесть. В противоположность к другим сферам, для Уолл Стрит является более характерным, что большая часть денег делается сидя чем если вы делаете что-нибудь еще. Путь по которому делаются деньги на фондовом рынке является покупка хороших акций и холдинга. Эта стратегия подходит также для вас.

Она может быть возможным вашим экзаменом на терпение. И может проверить другие характерные особенности вашей личности. Многие из вас кто имеет способность и желание стать богатым медленно несомненно придерживаются американской рабочей этики. Вы не можете поверить что любая стоящая деятельность которой вы занимаетесь при которой могут быть получены хорошие результаты если вы посвятили этому не менее чем 110% вашего времени и энергии. Это может быть правдой многими человеческой деятельности, но может и привести к противоположным результатам в инвестировании.

Успешное инвестирование требует чтобы вы установили хорошую стоимость находя компании которые создают богатство и с которым вы связаны через ваш капитал с этими компаниями. Затем вам нужно сесть и держать эти акции долгое время пока ваше наказание не оказалось оправданным. Не думайте что при отсутствии какой либо деятельности вы "ничего не делаете" и платите за это. В инвестировании сидеть терпеливо является тяжелее работы чем покупать и продавать.

Американская рабочая этика будет непосредственно играть большую роль в вашем успехе. Если служащие работающие на процветающих компаниях, выбранных вами должны использовать ее так почему вам не быть таким же? В то время когда они работают день и ночь делая ваши компании процветающими, вас это должно подталкивать к обдумыванию как работать с акциями в торговле ими, продавая их когда рынок на подъеме и покупая их назад когда рынок дешевый. Если вы начали играть в эти игры, вы неизбежно теряете. Вы закончите тем что продаете слишком быстро и покупаете слишком поздно. Вас перехитрят в конечном счете большей людей которым вы продаете или у которых покупаете. И даже если вы будете на высоте больше половины времени, то все равно вы потеряете из-за комиссионных брокеру и других оплат сделки.

Успокойтесь, расслабьтесь, Покупайте и держите.

Самое тяжелое в этом процессе будет дисциплинировать вас игнорируя шумные рыночные движения. Рынок всегда идет вниз и вверх но большинство из этих движений ничего не делает со стоимостью акций которые вы выбрали. Это будет не легко запомнить. Когда ваши акции пойдут вниз, вас будут убеждать что вы ужасно недооценили их в момент приобретения. (Это будет только частичной правдой; как правило обычно нет). Когда ваши акции пойдут вверх, вы можете решить что вы гений фондового рынка и приободрившись начнете "играть рынком", что станет, уверяю вас, слишком дорогой ошибкой. Рынок идет вверх и рынок идет вниз. Не принимайте это лично.

## Сорняк в саду

Итак наше основное правило это покупать и держать. Но- вы можете возразить "а почему это касается меня?"- это не означает что вы должны быть тупоумным. Иногда вы можете ошибаться. И иногда здесь будут иметь место фундаментальные изменения и в экономике, на рынке или в управлении одной из ваших компаний которые будут заставить вас реагировать на эти изменения. Одно время я знал человека который имел большое количество абсолютно надежных облигаций паромной компании но затем кто-то построил мост.

Когда вы управляете вашим портфелем, ваша тактика должна придерживаться выигравшей и игнорировать поражения, всегда имея ввиду что не каждая идущая вниз акция приводит к поражению. Цены на все акции падают вниз время от времени особенно в тандеме с остатком рынка. Этот шум является разным феноменом от скольжения компании которая развилась в серьезную проблему.

Тактика придерживания побед и потерь при продажах может казаться очевидной и является в действительности тем что большинство людей напротив абсолютно не делает. Когда акции идут вверх, они продают их получая доход и рассказывая каждому какие они замечательные и ищет возможность купить что-нибудь подобное. Когда акции идут вниз, они держат для будущей прекрасной жизни, ожидая когда они снова поднимутся к своему прежнему уровню несмотря на то что для этого нет благоприятной причины. Неизбежно что продавая свои выигранные и держа свои потери, такие люди выбирали неудачную позицию владения портфелем акций все из которых являются потерями.

Такие держатели потерь часто оперируют на теории что "нет потерь до тех пор пока я не возьму их". Или выходят из летаргии веря что это очень умно что из бедности можно выйти одному. Или они лояльны к акциям как если бы они были гуманными. "Генеральная виджет корпорация хороша для меня", говорят они оглядываясь на прошлые успехи. Но помяните мое слово по этому поводу, Джeneral Виджет Корпорэйшн даже я не знаю. Не влюбитесь в акции. Это не обернется к лучшему. Когда вы сделали ошибку, и это очевидно что вы владеете индюком, продайте его. И нет причит откладывать к дню подсчета. Потеря всегда останется потерей пока вы ее не продадите. Итак продайте ее сейчас, смиритесь с налоговыми потерями и отложите деньги на что-нибудь лучшее в дальнейшем.

Имеется также время когда вам следует продать растущие выигранные, вопреки общепринятому правилу держать их. Иногда вам здорово может повезти когда вы подобрали непопулярные, обесцененные акции годом или двумя годами позднее став прихотью момента и идут вверх к увеличиваясь в цене которые были незначительными имея дело с лежащей в основе стоимости компании. Продавайте. Иногда вы владеете акциями которые становятся предметом торговой (предложение цены на рынке) войны в попытке подъема. Продавайте. В общем, продавайте если обстоятельства делают переоцененные акции. Если имеется временный скачок в цене акций, зарабатывайте на этом капитал. Возьмите деньги которые вы ожидали заработать за следующие два года но предлагаются сегодня и реинвестируйте их. Но не продавайте если акции только растут в цене к стоимости которая является привлекательной и стоящей на первом месте для вас в акциях. Лучшее может уже пришло.

Это поворачивается так что здесь нет инвестиции с одним решением. Вам и вашему брокеру следует внимательно подумать о том во что вы хотите инвестировать и однажды вы сделали инвестиции. Увы, вам и вашему брокеру нужно продолжать думать об этом: являются ли эти инвестиции до сих пор правильными инвестициями или имеется другая альтернатива которая станет более привлекательной.

## Измеримость исполнения-выполнения

Со временем вы увидите на мониторе результаты деятельности инвестиций которыми вы владеете (и так непосредственно исполнение брокера который рекомендовал их). Будучи многозначительными, эти оценки должны быть сложными чем просто отметки где некоторые инвестиции идут вверх а другие вниз. Это действительно правда в случае акций. Эффективность акций следует измеряться в сравнении с рыночными тенденциями. Да, ваши акции опустелись на 5% но если рынок в целом ниже 15%, затем они (и ваш брокер) исполняют героически. Если с другой стороны ваши акции поднимаются до 20% в то время как рынок достиг 30%, уберите усмешку со своего лица. Вы не делаете того что вам следовало бы делать.

Большинство сложностей в оценке эффективности акций является трудность в отделении "реальной" движения цены от отвлекающего фона рыночного шума. Здесь приводится график движения цены акций (движения которое будет типично совпадать более или менее с движением рынка в целом)

Если вы купили акции в точке А и оценили их исполнение в точке В, вы будете очень несчастливы. (Вы будете возможно упрекать вашего брокера за вашу неудачу и критиковать его или ее). Если вы купили в точке В и оценили в точке С, вы будете в радостном экстазе. (Вы будете возможно хвалить полностью себя за успех и поздравлять вашего брокера за мудрость которую он проявил при выборе вас как клиента). В обоих случаях, ваши заключения будут ошибочны.

Лучшим измерением исполнения акций это сопоставить к пик к пику (точку А с точкой С и Е) или впадины (точки В и Д). Измеренные таким образом эти акции делают прекрасно. Только способ брать такие изменения от долгосрочной перспективой.

Вы никогда не знаете в данный момент в пике ли вы или в низине или где-нибудь посередине. Только через несколько месяцев или лет вы можете оглянуться и ясно увидеть картину. Это еще одна причина почему нужно держать ваши акции которые вы купили, фиксируя фундаментальные изменения в их основной стоимости. Исторически большинство акций двигались вверх от рыночного цикла к рыночному циклу. Если вы выбираете ваши акции внимательно и диверсифицируете достаточно компенсировать за ошибки которые вы сделаете в любом случае затем ваш портфель в среднем, должен двигаться вверх тоже.

Все больше инвесторов имеют по крайней мере несколько своих активов инвестированных во взаимные фонды и которые также требуют измерения и оценки. Хорошие новости в том что их результаты рассчитаны только для вас: вы можете посмотреть в ежегодный отчет посланный вам взаимным фондом и увидеть что доход предлагаемого вам фонда за последний квартал, последний год и часто за предыдущие пять и десятилетние периоды. Плохие новости в том что вы нуждаетесь в том чтобы вам понять значения некоторых результатов. Как и в случае с акциями вам следует определить ваши взаимные фонды относительно довольно чем в абсолютные понятия: возрастание на 20% за прошлый год может звучать здорово если рынок в целом не был вверху намного больше чем этот.

Нужно отметить другие две вещи: прежде всего как в случае с акциями вам следует оценить взаимные фонды сверх ограниченного узкими рамками периода. Что-то меньшее чем пара лет является бессмысленным. За три года как минимум понадобится для оценки результатов деятельности а может быть и больше. Как и с акциями вы хотите смотреть от пика к пику, поперек всего рыночного цикла, увидеть как фонд работал. Краткосрочные результаты дают слишком много поводов к несчастному случаю таких как индивидуальные отборы инвестиций которые делают очень хорошо или очень плохо.

Если вы наблюдаете более длительный период времени, роль случайности уменьшается и вы получаете более точную картину насколько хороша работа менеджера взаимного фонда который работал в отборе и управлении ваших инвестиций.

В добавление к наблюдению за результатами сверх значительного периода времени, вы также нуждаетесь чтобы проконтролировать результаты взаимного фонда в сравнении с их ровней- взаимными фондами с теми же инвестиционными целями как и у вашего фонда. Тысячи имеющихся сейчас взаимных фондов обычно имеют беспристрастные специфические инвестиционные цели: некоторые ищут быстрого роста, другие фокусируются на международных акциях, третьи инвестируют только в ценные акции. В любое время специфика рынков или рыночных сегментов в фонд который вы инвестируете может быть делая лучше или хуже чем другие части инвестиционного мира. Иногда растущие акции например приносят лучшие результаты чем ценные акции, и иногда они этого не делают. Когда не делают это то это не значит что здесь ничего нет неправильного с инвестированием в растущий акционерных фондов, но это не означает что вам следует ожидать рост менеджера акционерного фонда достигающий результатов также хорошо как стоимость акционерного фонда ценных акций.

Так вам следует взглянуть на результаты вашего взаимного фонда за длительный период времени и когда вы смотрите на эти результаты, вам следует не только сравнивать их общими индексами фондового рынка как Стандарт энд Пурс индекс 500, вам следует также сравнить результаты вашего фонда с похожими фондами. Такие виды информации часто можно увидеть в статьях Уолл Стрит Джорнал или в вашей местной газете. Также они имеются в обзорах журналов которые фокусируют внимание на персональных финансовых делах. К службам составляющим такие материалы относятся аналитические службы Липпер и Морнингстар.

Если вы наняли инвестиционного менеджера, вам нужно преследовать тот же процедуру оценки его или ее результатов деятельности как и в случае оценки взаимного фонда: просмотрите итоги их работы за

длительное время и сравните с результатами не только на обычном рынке но также к другими кто имеет схожие инвестиционные стили или философию как ваш менеджер.

Каждому имеет право на плохой год или даже два. Но если ваши инвестиции волочатся на рынке год за годом на протяжении долгого периода больше чем три или четыре года, то возникает необходимость подумать об изменениях которые нужно немедленно сделать. Если поручаете управлять ваши накоплениями взаимному фонду или инвестиционному менеджеру, то наступило время для новой крови. Если вы подбираете свои собственные инвестиции, то немножко тяжело зажать вашего менеджера. Но вам нужно переосмыслить все что вы делаете. Когда Эд Кох был мэром города Нью Йорк он был известен тем что спрашивал у своих избирателей, " Как мои дела?" Вам следует задать себе тот же вопрос относительно ваших инвестиций. И если ответ не будет положительным после этого, то наступило время что-то изменить.

### **Двигайтесь к вашей цели**

Наиболее важные оценки которые вы сделаете когда пройдут годы будут что показатели вашего прогресса или потерь сопоставимы с вашей отдаленной цели.

Как я уже говорил, вы должны определить для себя цель. Может быть вы хотите иметь 500 тыс. к 62 годам, иметь 800 тыс. к 68 или 1 миллион 980 тыс долларов на следующий вторник. Но без определенной цели, у вас отсутствует понимание того зачем вы достигните этого.

Когда ваша цель определена, вы можете подсчитать какие комбинации экономии и инвестиционного роста вам нужно достичь для того чтобы добраться до нее. Купите корзинку графической бумаги или специальную графическую бумагу для вашего компьютера. Потратьте некоторое время составляя различные уровни вашей сберегательной программы, ставок сложного процента направляющий вас от вашей прежней ситуации. Такие графики вы должны строить через каждые шесть месяцев в течение последующих десяти лет по дороге ведущей к вашей цели. Вы скоро точно увидите насколько будет легко или тяжело добраться до места вашего назначения.

Ваша задача будет безнадежной если ваши цели безрассудные. Запомните, вы не можете посчитать при найденных за 10 долларов акций которые приведут вас к 15 долларам за 6 месяцев. Если вы ставите цель получить высокую ставку дохода то это приведет вас к спекулятивному риску который почти обязательно разрушит всю вашу программу. Повторите ряд основных принципов: искать только реальные ставки дохода. Начинать инвестировать как можно раньше. Дать время для сложного процента поработать для вас. Вам следует подсчитать ваш чистый капитал раз или дважды в году для того чтобы увидеть достигли ли вы вашей цели по вашей диаграмме. Посмотрите, как много вашего дохода обернулось в капитал, и насколько быстро растет ваш капитал. Если вы откатываетесь назад, вы должны переосмыслить ваши инвестиции или увеличить ваши накопления, или сделать и то и другое.

Неблагоразумно для вас планировать стать сразу миллионером. В США насчитывается несколько миллионов миллионеров, но всегда есть место для других. Запомните, если вы инвестировали 64 доллара в неделю с возраста тридцати лет при достижении 10% годового дохода, то ваши деньги вырастут к 1 миллиону к 65 годам.

Достижение этой цели принесет вам состояние финансового спокойствия. Контролируя достигнутый прогресс смотрите как продолжают расти инвестиции, как ваши активы вырастают в кучу, наблюдайте как ваш чистый доход растет от года в год углубляя и расширяя ваше финансовое спокойствие длительностью вашей жизни.

Пытайтесь оценить это? Моя мать всегда говорила мне, "Боб легче влюбиться в богатую девушку чем в бедную". Позвольте мне перефразировать это: для большинства американцев почти легко пройти сквозь жизнь становясь богаче чем оставаться бедным. И это можно почувствовать намного легче.

## **Глава 11**

### **Экономические факты жизни**

#### **Человек и экономика**

Если судить по основным фрагментам, то ситуация покажется безнадежной. Судите сами. Доллар на

подъеме и американские рабочие теряют свою работу из-за дешевых импортных товаров. Доллар внизу и население теряет доверие к американской экономике. С ростом инфляции соответственно уменьшается ваш реальный доход. Инфляция падает и вы не можете продать свой дом дороже чем заплатили за него. Процентная ставка растет и деловая активность не в состоянии далее расширяться. Ставка падает и ваши сбережения не могут быстро увеличиваются.

Что же человеку остается делать?

Новости из экономических отчетов находят всегда негативные последствия и в каждой ситуации человеческая личность предстает как безнадежная жертва, которая вынуждена терпеливо переносить удары бесконечных экономических штормов. Не удивительно, что многие люди глядят на финансовые страницы своих газет с удивительным спокойствием, едва понимая о чем говорят последние новости. Для них очевидным является только то что какие бы новости не были они не принесут ничего хорошего.

В действительности, новости сами по себе не такие уж плохие как могут показаться на первый взгляд. Какие они могут быть? Экономика США в целом идет по непредсказуемому пути. Так всегда было и так будет. Многие движения в своем неустойчивом курсе ведут к возникновению как потерь так и выигравшей.

Существует только одно важное обстоятельство касающееся экономики, которое всегда нужно иметь в виду. Она всегда будет меняться. Оказавшись на плохой стороне этих изменений обернется для вас потерями, по крайней мере, до следующих изменений в противоположном направлении. Конечно, некоторые экономические метаморфозы могут носить серьезный характер. Это не означает что американская металлургическая промышленность, например, восстановит свое былое процветание. В ближайшем будущем не придется рассчитывать на то что американская молодежь будет строить свою карьеру в производственной сфере. Уменьшение производства американской стали является частью перестройки экономической деятельности. Начиная с 70-х годов, уменьшилось число профессий в производственной сфере. Безработица коснулась таких отраслей как металлургия, текстильная промышленность и производство одежды.

Многие из этих профессий продолжают существовать в странах с низким уровнем заработной платы особенно в Азии. В западных странах эти профессии были вытеснены новыми в индустрии услуг или в областях более совершенными технологиями. Между тем новые виды техники и технологии появившиеся на свет в США способствовали тому что национальная экономика стала намного более конкурентноспособной чем это было несколько лет назад. Американская экономика в 90-е годы предложила миллионы новых рабочих мест чем это было в 70-е. Мир меняется и становится более разнообразным, где личное и общенациональное принимая эти изменения, адаптируются к ним.

Большинство финансовых новостей касаются изменений, которые происходят за короткое время- доллар растет, доллар падает, акции совсем высоко или совсем низко. Из-за этого вам не нужно торопиться с продажей своего дома. Если вы крепко держите голову на плечах и стараетесь понять что происходит а что нет- вы можете выдерживать натиск периодических экономических кризисов и даже извлечь из этого определенную выгоду.

## **Спектр инфляции**

Возьмем инфляцию.

Каждый знает что с конца 70-х - нач. 80-х годов Америка переживала период высокой инфляции. Это прошедшее американцами время разумеется нельзя сравнить с гиперинфляцией в Германии в начале 20-х годов когда цены выросли на триллион процентов за 22 месяца и послать письмо по почте стоило 100 миллиардов марок. Или сравнить ваш опыт 70-х с инфляцией революционной войны, от последствий которой пострадали американцы когда покупательная способность континентального доллара опустилась до одной тысячной от своей первоначальной стоимости. Или сравнить с инфляцией бушевавшей в Аргентине, Бразилии и многих других странах в те же 70-е и 80-е годы.

Тем не менее, то, что произошло с большинством американцев в 70-е годы выглядело как шок, в большей степени потому что у нас давно не было такой инфляции. В 50-х - начале 60-х годов уровень инфляции составлял менее чем 2% а иногда даже менее одного процента. Многие полагали, что такой уровень инфляции останется навсегда.

Но уровень инфляции изменился как и должно было произойти. Американцы в целом восприняли это

спокойно. Зарплата населения стала расти, как и стоимость их домов и доходов от бизнеса. Это вызывало у людей ощущение материального достатка когда они могут тратить все больше денег но как оказалось из-за прыгающих цен они могли себе позволить купить все меньше.

Люди исходят из создавшейся обстановки на рынке несмотря на его порочный круг. Можно порадоваться неожиданным выплатам по 10% в этой гонке но затем отметить, что цены также подпрыгнули также на 10%. Другое обстоятельство связано с тем что вы начнете и дальше ожидать ежегодного повышения цен на 10%. Затем когда вы приготовились к следующему скачку, вы будете требовать (вполне обоснованно) чтобы ваша зарплата была повышена не только на 10%, а на 15% с учетом продолжающегося роста инфляции. Но если ваш работодатель дает вам и вашим коллегам 15% повышения, даже если он заранее не планировал делать этого, цены на продукты которые производятся на его предприятии также увеличатся на 15% в следующем году.

В инфляционном цикле, этот образец распространяться на всю экономику. В содержании трудовых контрактов начинает предусматриваться эскалирующий прожиточный минимум, гарантирующий что зарплата будет возрастать параллельно с ростом цен. И цены продолжают расти как и зарплата стимулирующая повышение цен на производимые товары. Одно неразрывно связано с другим.

Этот образец инфляции как самовыполнимое пророчество держится в Соединенных Штатах с конца 70-х годов. То что стоило в 1970 году 1 доллар в 1980 равнялось 2.47 доллару. Это было для всех не такой уж плохой новостью. Купившие дома за 30 тыс. долларов в 1965 с выплатой 6% по закладным обнаружили что сейчас они могут продать их уже за 100 тыс.. Их сильно стали беспокоить размеры месячных выплат, возможность их возврата назад к уровню 1965 года сейчас выглядившие как стоимость проезда на автобусе.

Для банков, сберегательных и заемных ассоциаций собиравших пустяковые ипотечные выплаты это было не так приятно. Пенсии и другие не "индексированные" фиксированные доходы повышались с ростом инфляции. Представим семейную пару, которая вышла на пенсию в 1959 году. В то время они поздравляли себя с тем что предусмотрительно позаботились о своих финансовых делах который гарантировал им доход 800 долларов в месяц на протяжении всей жизни. Это выглядело довольно привлекательно для того времени. Но в 1979 они оказались в отчаянном положении. Эти люди сделали все необходимые финансовые приготовления в продолжительный период низкого уровня инфляции но они ошибались, думая что так будет и дальше продолжаться.

Это стало незначительным утешением для наших новообразованных семейных пар и подобных им, но в 70 -годы новое поколение инвесторов сделало похожую ошибку только в противоположном направлении. Потому что они жили в течение продолжительного периода инфляции, который как они также будет продолжительным. Они спорили по этому поводу и, в конечном счете, проиграли.

Выигравшие или проигравшие в период инфляции имели дело с процентной ставкой. Если вы отложили свои деньги на сберегательный счет и банк выплачивает вам 5,5% в год используя ваши деньги, то они будут все целы при условии если уровень инфляции не будет превышать 5,5%. Если это так, стоимость ваших денег (такая что вы можете на нее сделать все необходимые покупки) будет действительно уменьшаться пока они сидят в проценте прибыли на вашем сберегательном счете.

Пока процентные ставки на простых сберегательных счетах зафиксированы, ставки фальсифицированных спекулятивных инвестиций находятся в постоянном движении. Казначейство Соединенных Штатов, например, подает каждый понедельник трехмесячные казначейские облигации от Федерального резервного банка. Покупающие эти "облигации" делают тем самым краткосрочные займы у правительства Соединенных Штатов.

Как правительство устанавливает ставку процента на эти займы? Оно не делает этого. Облигации продаются в системе аукционов. Инвесторы предлагают свою цену и облигации идут к тем кто желает принять наиболее низкую ставку дохода на этот понедельник. Эта ставка зависит от нескольких факторов, наиболее важный из них связан с ожиданием от того что произойдет с уровнем инфляции. Если инфляция протекает при 10%, никто не согласится покупать казначейские облигации выплачивающие 8%. Если инфляция составляет 5% то выбор 8%-х облигаций является правильным.

Опытные инвесторы фокусируют свое внимание не на "номинальной" процентной ставке инвестиций, а на "реальной", которая составляет разницу между номинальной (или установленной) и текущей ставкой инфляции. Если ваши деньги на банковском счете приносят 5,5% а уровень инфляции составляет 5,5% то

ваш номинальная процентная ставка будет 5,5%, но ваша реальная ставка равняется 5,5 минус 5,5 или нуль. Это означает, что покупательная способность ваших денег абсолютно не увеличивается. Исторически инвесторы ожидали реальную ставку дохода около 3 или 4 процентов от гарантированных инвестиций. Краткосрочные казначейские облигации являющиеся наиболее гарантированными продаются только за от 3 до 4 процентов сверх текущего уровня инфляции.

В период инфляции 1970-х неопытные инвесторы постоянно попадались на том что их деньги не приносили им ничего хорошего, находясь на сберегательных счетах. В 1979 году, например, когда банки выплачивали 5,5% от сбережений, уровень жизни поднялся до 13%. Таким образом, реальная процентная ставка на сберегательном счете в том году была ниже 7,6%. При этой ставке, благодаря чуду сложного процента, любые деньги которые вы имели на сберегательных счетах быстро сокращались к ничему.

К счастью для среднего инвестора, изменения в банковском законодательстве и инновации в финансовом обеспечении в течении 70-х открыли новые методы сбережений предлагающие высокие ставки дохода. Фонды денежного рынка и депозитные сертификаты выплачивали более высокую ставку процента по сравнению со сберегательными счетами. Это осуществлялось в основном для людей со скромными средствами благодаря чему многие извлекли преимущества. Главное что простые граждане Северной Америки могли получить доступ к тем же финансовым инструментам что и крупные институты.

Некоторые искали более эффективные способы опережения инфляции. Они начали покупать вещи. Прежде всего те вещи, цены на которые год от года идут вверх в то время как покупательная способность денег уменьшается. Так люди начали скупать разнообразные виды вещей- золото, редкие марки, восточные ковры, антикварные автомобили даже куклы. Стоимость ценных металлов и коллекций резко подлетела вверх в то время.

Наиболее популярной вещью во все времена высокой инфляции была недвижимость. Земля и цены на дома казалось будут подниматься вверх бесконечно. Покупая недвижимость вы никогда не потеряете деньги. То что вы купили сегодня можно продать завтра, заработав на этом кучу денег.

Инвестиции в недвижимость были особенно выгодны из-за леввередж (принцип рычага, соотношение между собственными и заемными средствами; использование заемного капитала для увеличения прибыли). Если вы купили за 100 тыс. долларов совместное владение стоимостью 100 тыс. и продали через год за 120 тыс., то вы сделали на этой сделке 20 тыс. долларов. Не плохо. Но что если вы купили на 100 тыс. кондоминимум на 20 тыс. ниже его стоимости и вынуждены за ипотеку выплачивать остаток? Если вы продали все через год за 120 тыс. долларов, то вы сделали 20 тыс. долларов на действительно наличной инвестиции только 20 тыс. Так вы заработали 100% на ваших деньгах. (меньше несущих взносов). Это леввередж в действии. Он приносит много денег для многих людей.

В действительности те кто оказался в лучшей ситуации были те кто в период инфляции владел большой собственностью, задолжал много денег и имел незначительную сумму наличными. Возьмем две семьи: Брауны владеют домом стоимостью 100 тыс. долларов. Они очень гордятся тем что выплатили по многим своим закладным; их долг банку составил только 20 000 долларов. Они также щепетильны в отношении того, чтобы откладывать деньги на "черный день"; они сэкономили 50 тыс. долларов. Чистый капитал составляет 100 тыс. минус 20 тыс. плюс 50 тыс.. Итого остается 130 тыс.

Их соседями является семья Грин. Они также владеют домом стоимостью 100 тыс. но они взяли вторую ипотеку на него сделав первую выплату за свободный дом. Стоимость этого дома также 100 тыс. долларов, но они также имеют ипотеку на него. Между двумя первыми закладными и второй ипотекой долг семьи Грин составляет 160 тыс. долларов. Их общая сумма в банке составляет 10 долларов. Чистый капитал равен 100 тыс. долларов плюс 100 тыс. минус 160 тыс. плюс 10 долларов, Итого 40 010 долларов.

Затем ударила инфляция, в условиях которой цены увеличились вдвое. Ставка процента на наличные инвестиции едва поспевает за инфляцией, реальная ставки процента равна нулю. В каком положении находятся наши семьи Браунов и Грин?

Дом Браунов сейчас оценивается за 200 тыс. долларов. Они остаются должны 20 тыс. долларов банку и они до сих пор имеют 50 тыс. долларов в наличных инвестициях. Таким образом, их новый чистый капитал составляет 239 тыс. долларов. Однако с того времени цены удвоились, деньги стоят половину того что они стоили раньше. С учетом инфляции их новый чистый капитал равен только 115 тыс. долларов. Из-за уменьшения покупательной способности доллара они чувствительно потеряли деньги в

период инфляции.

А что касается семьи Грин? Их дома сейчас оцениваются по 200 тыс. долларов каждый. Они до сих пор должны банку 160 тыс. долларов и у них до сих пор только 10 долларов на сберегательном счете. Их чистый капитал сейчас составляет 240 010 долларов. Принимая во внимание уровень инфляции эта сумма эквивалентна 120 005 "первоначальных лет" долларам. Инфляция очень позаботилась о Гринах.

Этот пример является конечно упрощенным. Он не принимает во внимание проценты, которые Грины должны выплачивать по своим займам в течение лет когда стоимость их собственности удвоилась. Влияние на их прибыль зависело от того когда были сделаны займы. Если они были сделаны до прихода инфляции когда ипотечная ставка процента составляла менее 8% (которая была не позднее 1973 года), то для семейства Грин это было бы лучше, поскольку банк будет получать отрицательную реальную процентную ставку на свои займы при высокой инфляции.

Не каждый заемщик входит в игру так рано. В действительности большинство людей входят в игру в неподходящее для этого время. Они заняли деньги для приобретения собственности уже после того как ставки процента поднялись с учетом инфляции. Они ужимались этим. Что если процентная ставка на их займы была высокой? Уровень инфляции на недвижимость был даже выше. Они могли всегда продать через пару лет и сделать приличный доход за счет своей собственности, покрывая высокую стоимость займа. Правильно?

Эти поздно прибывшие заемщики оказались в плачевной ситуации, поскольку не учитывали главную особенность экономики: что она неизбежно меняется. После десятилетий галопирующей инфляции и ряда бесплодных попыток замедлить это падение, администрация Рейгана и Совет управляющих Федеральной резервной системы принимало меры для окончательного достижения этого. Они были недостаточными поскольку лекарство против инфляции требует глубокого спада и высокой безработицы. Тем не менее кое что было сделано (Рейганомика получила удачный перерыв; цены на нефть упали). В 1982 ставка инфляции опустилась менее чем до 4%.

Когда изменения в этом направлении произошли, процентную ставку на время была отрегулирована. Это всегда происходит, потому что инвесторы принимают на себя перемены, происходящие в экономике в течение прошедших и будущих лет. Так когда размеры инфляция первыми упали в 1970-х годах то процентная ставка шла с опозданием. Реальная процентная ставка казначейский ценных бумаг обычно составлявшая от 3 до 4%, была действительно негативной для периодов непосредственно следующих пиков инфляции десятилетия.

В течение этого периода, Казначейство (и другие заемщики) получили в отличие от кредиторов хорошие сделки.

В начале 80-х годов когда инфляция спала, таблицы перевернулись. Инвесторы не верили что можно доверять тенденции сохранения низкого уровня инфляции, поскольку ставка инфляции была долгое время высокой. На время реальная процентная ставка на казначейские ценные бумаги составляла 8%. Кредиторы оказались в хорошем положении в отличие от заемщиков.

В конце 1984 невозможность выкупа закладной достигло своей высочайшей точки более чем на десятилетие. Десятки тысяч семей оказались не в состоянии осуществлять регулярные ипотечные выплаты по высоким процентам. Несколькими годами раньше они могли разрешить ситуацию за счет того что продавали свои дома со значительным доходом, выкупая свои ипотeki и приобретая небольшие дома. Но стоимость недвижимости выравнивалась. Многие люди не смогли выгодно продать свои дома. Так они потеряли их.

Спекулянты на недвижимости по всей стране сталкивались с теми же проблемами потому что леввередж пошел двумя путями. Так как он дает возможность инвесторам заработать 100% на своих деньгах в единственный год когда стоимость собственности идет вниз. В период большого бума 1970-х спекулянты испекли и съели свой пирог.

В середине 90-х инфляция пропала на несколько лет и снова возникли дебаты о ее полном исчезновении. Совет управляющих федеральной резервной системы (ФРС) продолжал наблюдать за признаками инфляции скрывававшихся в различных углах, но и мужчины и женщины на улице серьезно не воспринимали цены, которые ежегодно шли вверх как и идущая за ними зарплата. Финансовые институты, которые были так нетерпеливы к изменениям различных ставок, нашли что эти ставки могут следовать понижающемуся так и повышающемуся индексу цен на потребительские товары. И те кто имел различные ипотечные ввученные ему ставки на них в 1980-х оказались зажатыми в 1990 будучи таким умным в организации финансирования по низкой стоимости домам.

Мораль истории в том что инфляция приходит и уходит.

Вам нужно быть защищенным от волн инфляции. Вложите все ваши денежные средства в инвестиции с фиксированным доходом без различия насколько они будут безопасными и насколько опасной будет игра. Вам нужно осторожно накапливать ваши проценты и принципал и не расходовать слишком много на ваши нужды. Не будет мудрым поступком вкладывая все ваши деньги в товары и золото, тяжелые активы или недвижимость поскольку если инфляции будет отсутствовать, все это может быть оценено достаточно скромно и между тем вы потеряете все дивиденды, проценты и повышение капитала которое финансовые инвестиции могли произвести для вас. Послание вставленное в каждую главу что у вас нет хрустального мяча и наступило время снова сказать что вы не можете предсказать будущее как вам нужно организовать ваши дела в условиях когда приходится сталкиваться с меняющейся экономической и политической ситуацией. Если не принимать это сегодня, то с этим придется столкнуться завтра. На Уолл Стрите говорят : Деревья не дорастут до неба. Вещи будут продолжать расти до тех пор пока могут это делать и могут опускаться вниз до тех пор пока не остановятся. Вы можете абсолютно быть застрахованы против всех возможных случаев. Но вам не следует принимать во внимание что вы знаете обязательно откуда финансовый мир руководит.

### **Глобализация экономической жизни**

Как и инфляция, которая представляется обоюдоострым мечом, интернационализация американской экономической жизни также имеет свои плюсы и минусы. С точки зрения отдельной личности если вы потеряли свою работу в результате того что ваш работодатель перевел свой завод на Тайвань, вы, возможно, решите, что иностранные инвестиции являются плохой вещью. Но с другой стороны, если вы получили хорошую работу поскольку японская или немецкая фирма открыла фирму и наняла вас, вы подумаете наоборот, считая, что глобализация является прекрасной вещью наподобие слоеного пирога.

Для Соединенных Штатов в целом драматический рост глобального рынка товаров, услуг и инвестиций с 1960 года требовал значительного регулирования. После Второй мировой войны когда Европа и Япония лежали в руинах, США являлись неоспоримым чемпионом мира в тяжелом весе не только в военном и дипломатическом отношении но и в понимании экономических возможностей. Перестроенная в период войны экономика располагала новейшей технологией и ее продукты приносили США огромные доходы. Страны с низкой заработной платой производили товары которые стоили меньше чем у их американских конкурентов. Американские потребители с большим удовольствием покупали дешевые товары. Многие американские компании увидели что произошло и перевели свои предприятия в страны с низкой оплатой труда.

Если вы были в середине этого процесса это выглядело как что-то новое. В действительности это напоминало бесконечный брачный танец, в котором производители постоянно искали менее дорогие источники своих товаров. Раньше дешевые мужские сорочки обычно производились в Ист Сайде Манхэттана, но несколько десятилетий назад этот бизнес переехал в Нью Джерси, а затем на юг страны. Далее в 60-70-е годы он переместился в Гонконг и Южную Корею а в 80-90-е в Пакистан и Бангладеш. С каждым шагом производство сорочек способствовало увеличению заработной платы являющейся следствием повышения квалификации наемной рабочей силы. В результате повышались цена производство товара, что заставляло производителей искать места с более дешевой рабочей силой. Когда этому будет конец? До тех пор пока существуют эти места. Посмотрите на этикетки современных сорочек и вы увидите, то что раньше производилось в Азии сейчас происходит в Африке.

Иногда колесо делает полный цикл. Посмотрите на производство автомобилей. В конце 50-х начался первый импорт автомобилей на американский рынок. Но японские производители перестарались и в 1970 их рынок сбыта быстро вырос до гигантских размеров. Из-за повышения цен на машины в Японии и не смотря на ворчание американских политиков, они начали строить заводы в США и вскоре Хонда стала производить больше автомобилей в США чем в самой Японии. Многие рабочие места исчезли в американских корпорациях, но компенсировались за счет возникновения новых в автомобильных компаниях, принадлежавших японским производителям в 80-е годы. В 90-е годы в США уже начинает свое производство автомобильный концерн БМВ.

В те же годы японские компании, имевшие свои филиалы в США начинают производить автомобили для экспорта в другие страны. Также несколько азиатских производителей приборов для домашнего пользования основали свои компании в США поскольку было дешевле производить свою продукцию для американского рынка было в США чем за границей не неся таким образом транспортных расходов.

Новая технология направляла экономическую активность туда где производство было дешевле и эффективней. Когда вы звоните по свободным от пошлины 800 номерам, то вы не знаете вы разговариваете с кем-либо кто находится за углом или в центре страны. Ирландия и Пуэрто Рико создали свою промышленность специализируясь на производстве комплектующих для фирм в США.

На начальном этапе иностранная конкуренция захватила американцев врасплох. В то время такие страны как Швейцария и Голландия были на протяжении столетий связаны с международной торговлей, США располагала всегда самодостаточной экономикой, но когда их рынки оказались под угрозой, американские компании попятнулись назад. Они начали более интенсивно и эффективно искать возможности для экспорта. В 80-90-е годы произошли кардинальные улучшения в эффективности американской экономики, делающие нацию более конкурентоспособной на многих глобальных рынках. Разумеется, США не могла соревноваться со странами в размерах заработной платы, тем не менее американские продукты были непревзойденными по своему качеству или технологии, стилю и возможностям.

Франция и Италия могли задавать стандарты в высокой моде но что касается ношения, то весь мир наблюдал за Соединенными Штатами. Например, Левис Тимберлэнд и Найк закрывали больше тел чем Ивс Лаурент и Шанель. Если вы пойдете в кино в какой-либо стране, то у вас есть шанс увидеть скорее продукцию Голливуда чем местных киностудий. Включите телевизор установленный в вашем отеле где-нибудь и не удивляйтесь что увидите американскую продукцию дублированную на местный язык. А молодые люди во всем мире танцуют под американскую популярную музыку.

Конечно, в некоторых частях света может возникнуть беспокойство по поводу культурного империализма, который создает новые рабочие места и приносит прибыль только США. Тоже самое возникает с названием авиалинии которой вы отправляетесь в зарубежную поездку. Вы не найдете странным, что ваш реактивный самолет сделан в Америке и называется Боинг или Макдоннел Дуглас.

С глобализацией экономики, американские инвесторы переоценили свои подходы к инвестиционным рынкам. Сорок лет назад американский рынок насчитывал две трети мировой капитализации фондового рынка. Остальная треть состояла, как правило, из ненадежных акций. В середине 90-х годов доля США в глобальной рыночной капитализации упала до одной трети. Инвесторы, которые придерживались американских акций отказались от двух третей фондового рынка.

Но вы говорите, насколько хороши эти рынки? Хорошо, США не являлась страной имевшей успешного фондового рынка мира в течение ближайших двадцати лет. Он был среди первых пяти акций имеющих успех только четыре раза за последние шестнадцать лет начиная с 1980 года. Окей говорите вы но большинство иностранных компаний затемняют маленькие фирмы? Не обязательно. Вы слышали о Нестле и Юнилевер известной как Левер Бразерс в этой стране. Они хорошо представлены во всем мире. Неужели слишком рискованно быть вовлеченным в зарубежные рынки? Вспомните Кок-Колу и Пепсико, две крупнейшие американские первоклассные компании, которые извлекают существенные доходы из-за рубежа.

Некоторые из лучших фондовых рынков в мире находятся в быстрорастущих странах известных как необычайные рынки. Но они являются определенно слабыми для того чтобы инвестировать в них. Запомните что менее чем сто лет назад имелся необычайный рынок в стране где недавно закончилась гражданская война и начиналась индустриализация. Эта страна называлась Соединенные Штаты и если бы ее дедушки и бабушки не инвестировали в железные дороги и предприятия, которые начали работать в 1880, вы не ели кукурузные лепешки сейчас. В начале 50-х азиатская страна разрушенная войной едва остановив коммунистических мятежников и создала промышленность производящие дешевые и искусственные товары. Но эти предприятия "Сделано в Японии" превратились в синоним для высококачественной продукции и японцы создавали свою экономику и свой фондовый рынок с высочайшей силой в мировой экономике.

Кто будет следующим Корея, Чехия, Аргентина? Если сочтете это правиленным вы можете сделать две стопки бумаги. Так или иначе, международные размеры экономической жизни вырисовываются все больше и больше. Они воздействуют не только на ваши потребительские возможности но и на вашу работу а также ваши инвестиции. Взгляните на международную деятельность американских компаний в которые вы собираетесь инвестировать. Взгляните на неамериканские рынки и ценные бумаги также.

## Подъем вверх

В конце концов, существует не так много людей которые могут пройти через большинство экономических циклов. Вам следует всегда смотреть на ставки процентов и конечно принимать во внимание движение некоторых ваших инвестиционных долларов от акций к облигациям когда процентные ставки идут вверх. Вы можете также захотеть купить в собственность недвижимость в начальном периоде инфляции. Конечно можно также сказать что вам следует покупать акции когда они идут вверх. Все можно точнее предугадать когда начинается инфляционный период. Если вы позднее двигаетесь от наличных к тяжелым активам что осуществляют неизменно чаще, то вы можете найти что эти цены уже сброшены что могло обернуться вашим пиком и вы наклеите слишком дорогие редкие марки.

Но сложность заключается в том что вы не в состоянии предсказать начала следующего периода высокой инфляции, это хорошая идея держать часть вашего чистого капитала в виде активов, которые будут расти вместе с инфляцией. В инвестировании и диверсификации всегда существует стратегия.

Очень важно иметь ввиду что это потребует определенного времени ожидания, рано или поздно циклы заканчиваются и экономика дольше продолжает двигаться вперед. Все идет по кругу. Благополучие создается в этой стране вопреки циклическим подъемам и падениям при которых все начинают паниковать. На короткий период время дела могут выглядеть шатко, но при длительном сроке дела могут продвигаться вперед. А мы живем долго.

Не стоит многим сверх меры беспокоиться об экономическом и финансовом кризисе, который может произойти в этом году. И не стоит предусмотрительному инвестору чрезмерно сосредотачиваться на коротких сроках. Вам нужно очень внимательно следить за рынками если вы надеетесь продать некоторые акции для того чтобы оплатить очередной семестр обучения вашего сына в колледже. Будет лучше если при инвестировании вам будете рассчитывать на то что страна собирается процветать как процветала в течение длительного времени что было уже более двух столетий. Если эта тенденция подошла к концу и страна входит во временную Великую

Депрессию, вы потеряете все. Но вы потеряете все в любом случае, что бы вы не предприняли. Я отказываюсь верить что Америка находится на своих последних ногах. Я знаю все о кратковременной неуверенности и угрюмом ученом муже, который видит признаки 1929 года в каждом углу. Я знаю один выход против иностранной конкуренции, застоя и ослабленного антрепренерства. В случае больших сокрушений, если я увидел что они пришли то таким же образом они и уйдут. Основания сильные. Дух предпринимательства постоянно обновляется.

И здесь существует удачная симметрия -соразмерность между частными инвестициями и здоровьем национальной экономики. Когда антрепренеры создают продукты и компании, они не только обогащают себя они также обеспечивают работой тысячи инвесторов. В похожем случае посредством инвестирования, люди создают возможности роста американской промышленности, пуская в оборот свои с трудом заработанные деньги которые соединяют их капитал с американской экономикой. Доход промышленности является доходом инвесторов, но затем американская экономика требует дальнейшего инвестирования и экономии для того чтобы финансировать свое развитие и расширение. Крайне необходимо чтобы частные лица вкладывали свои средства в акции и облигации и другие ценные бумаги. Эти инвестированные доллары финансируют будущее Америки. Когда это будущее произойдет оно обратится к тому кто инвестировал в него. Подумайте об этом : ваши усилия по достижению собственного финансового спокойствия помогают национальному успеху его совокупного экономического спокойствия. Когда вы создаете свой денежный фонд вы возводите экономику страны. И наоборот. Хорошо об этом думать, не правда ли?

**Robert M. Gardiner** The Dean Witter, Morgan Stanly 1997г