

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие Фила Тауна	11
Введение, или Как пользоваться этой книгой	15
Глава 1. Январь — обретение смелости	19
УОРРЕН БАФФЕТТ И СТОИМОСТНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ	
ПРАВИЛО ИНВЕСТИРОВАНИЯ № 1	
КОПИТЬ ДЕНЬГИ ИЛИ ОТДАТЬ ИХ В ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	
ИНФЛЯЦИЯ	
МОЯ ПРАКТИКА ИНВЕСТИРОВАНИЯ	
ЗАДАНИЕ НА ЯНВАРЬ	
Глава 2. Февраль — знать свое число	65
ПЕРВЫЕ ШАГИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ	
СУТЬ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ МОЕГО ЧИСЛА	
ВОЗМОЖНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ ФОНДОВОГО РЫНКА	
ПРИНЦИП МАРО — БЛАГОДАРНОСТЬ	
СОСТАВЛЯЮЩИЕ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ	
ЧЕТЫРЕ УРОВНЯ МАСТЕРСТВА	
ЗАДАНИЕ НА ФЕВРАЛЬ	
Глава 3. Март — голосуй деньгами за миссию	107
СОЗДАНИЕ МОЕГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ОФИСА	
БАЗОВЫЕ СВЕДЕНИЯ О КОРПОРАЦИЯХ	
АСИММЕТРИЯ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ИНФОРМАЦИИ	
МЕЖДУ КОМПАНИЯМИ И АКЦИОНЕРАМИ	
ГОЛОСОВАНИЕ ЗА МИССИЮ МОИМИ ДЕНЬГАМИ	
ПОИСК МИССИИ	
ИСТОРИЯ КОМПАНИИ	
ЗАДАНИЕ НА МАРТ	

Глава 4. Апрель — первый принцип стоимостного инвестирования 137

ГИПОТЕЗА ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА
ВЕЗУЧИЕ ОБЕЗЬЯНКИ
РЫНОЧНЫЕ СОБЫТИЯ
ИНДИКАТОРЫ ОБЩЕРЫНОЧНЫХ СОБЫТИЙ
 Показатель P/E Шиллера
 Индикатор Баффетта
ЧАРЛИ МАНГЕР
ЧЕТЫРЕ ПРИНЦИПА ИНВЕСТИРОВАНИЯ
ПЕРВЫЙ ПРИНЦИП: ПОНИМАНИЕ БИЗНЕСА
КРУГ КОМПЕТЕНЦИЙ И УПРАЖНЕНИЕ «ТРИ КРУГА»
БАЗОВЫЕ СВЕДЕНИЯ О ГОДОВЫХ ОТЧЕТАХ
ГУРУ
ИНТЕНСИВ ПО ИНВЕСТИРОВАНИЮ И БИБЛИЯ БАФФЕТТА
ЗАДАНИЕ НА АПРЕЛЬ

**Глава 5. Май — защитный ров Чарли Мангера
и руководство компании 187**

ВТОРОЙ ПРИНЦИП: ЗАЩИТНЫЙ РОВ
ПЯТЬ (С ПОЛОВИНОЙ) ЗАЩИТНЫХ РВОВ
ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАЩИТНОГО РВА: КОМПАНИЯ СОСА-COLA
ИССЛЕДОВАНИЕ ЗАЩИТНОГО РВА: КОМПАНИЯ APPLE
БАЗОВЫЕ СВЕДЕНИЯ О ФИНАНСОВЫХ ОТЧЕТАХ
ЧЕТЫРЕ БОЛЬШИХ ЧИСЛА И ТЕМПЫ РОСТА
ТЕМПЫ РОСТА С ПОПРАВКОЙ НА ВЕТЕР
БОЛЬШИЕ ЧИСЛА И ТЕМПЫ РОСТА
ТРЕТИЙ ПРИНЦИП: АНАЛИЗ РУКОВОДСТВА КОМПАНИИ
УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ
ЧЕК-ЛИСТ ПЕРВЫХ ТРЕХ ПРИНЦИПОВ ЧАРЛИ
ЗАДАНИЕ НА МАЙ

Глава 6. Июнь — определение своего круга компетенций 229

ЧУВСТВА ПО ОТНОШЕНИЮ К ДЕНЬГАМ
ИНВЕСТИРУЙТЕ В ТО, ЧТО ПОНИМАЕТЕ
ГОДОВЫЕ ОТЧЕТЫ

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ЖЕЛАНИЙ
ВООБРАЖАЕМОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ
БАЗОВЫЕ СВЕДЕНИЯ О БРОКЕРСКИХ СЧЕТАХ
СЕМЕЙНАЯ ТРАДИЦИЯ ОБРАЩЕНИЯ С ДЕНЬГАМИ
ШАГИ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ПРЕДРАССУДКОВ О ДЕНЬГАХ
ЗАДАНИЕ НА ИЮНЬ

Глава 7. Июль — четвертый принцип Чарли Мангера: разумная цена 273

ЧЕТВЕРТЫЙ ПРИНЦИП: РАЗУМНАЯ ЦЕНА
ТРИ МЕТОДА ОЦЕНКИ РАЗУМНОЙ ЦЕНЫ / РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ
ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАЗУМНОЙ ЦЕНЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОМПАНИИ
МЕТОД ОЦЕНКИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ 10-ПРОЦЕНТНОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ
ПРИБЫЛЬ СОБСТВЕННИКА
ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПРИБЫЛИ СОБСТВЕННИКА
МЕТОД ОЦЕНКИ КОМПАНИИ НА ОСНОВЕ ПЕРИОДА ОКУПАЕМОСТИ
ФОРМУЛА РАСЧЕТА СВОБОДНОГО ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА
ЗАДАНИЕ НА ИЮЛЬ

Глава 8. Август — четвертый принцип Чарли Мангера: реальная стоимость 321

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕНЫ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
В ПЕРЕСЧЕТЕ НА ОДНУ АКЦИЮ
МЕТОД ОЦЕНКИ РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ
НА ОСНОВЕ МАРЖИ БЕЗОПАСНОСТИ
ФОРМУЛА РАСЧЕТА МАРЖИ БЕЗОПАСНОСТИ
ОТКРЫТИЕ БРОКЕРСКОГО СЧЕТА
ЗАДАНИЕ НА АВГУСТ

Глава 9. Сентябрь — перевернутая история 349

ЧЕК-ЛИСТ ДОРОГОСТОЯЩИХ ОШИБОК
НАПИСАНИЕ ИСТОРИИ
ПЕРЕВОРАЧИВАНИЕ ИСТОРИИ
ОРГАНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
УЧЕБНЫЕ АКЦИИ
ЗАДАНИЕ НА СЕНТЯБРЬ

ИНВЕСТИЦИИ

Глава 10. Октябрь — создание антихрупкого инвестиционного портфеля	387
АНТИХРУПКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ	
ПАССИВНО-АГРЕССИВНАЯ СТРАТЕГИЯ	
ПЛАН ПОКУПОК	
ТРАНШИ	
УМЕНИЕ КОНТРОЛИРОВАТЬ СВОИ ЭМОЦИИ ВО ВРЕМЯ СОБЫТИЙ	
ЗАДАНИЕ НА ОКТЯБРЬ	
Глава 11. Ноябрь — когда продавать акции	413
ПОКУПКА КОМПАНИИ	
НУЖНО ПРОДАВАТЬ АКЦИИ, КОГДА МЕНЯЕТСЯ ИСТОРИЯ КОМПАНИИ	
УМЕНЬШЕНИЕ БАЗИСА	
ДИВИДЕНДЫ	
ОБРАТНЫЙ ВЫКУП АКЦИЙ	
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОДХОДЯЩЕГО МОМЕНТА ДЛЯ ПРОДАЖИ АКЦИЙ	
ЗАДАНИЕ НА НОЯБРЬ	
Глава 12. Декабрь — жить с благодарностью	447
ЧЕК-ЛИСТ ТЕКУЩЕЙ ПРАКТИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ	
ПРИНЦИП МАРО — БЛАГОДАРНОСТЬ	
ЗАДАНИЕ НА ДЕКАБРЬ	
Эпилог	467
Послесловие Фила Тауна	471
Ресурсы для вашей практики инвестирования	475
Приложение	479
Слова благодарности	487
Примечания	491

ПРЕДИСЛОВИЕ

Если вы были идеальными родителями, то можете бросить в меня камень. В противном случае проявите немного сочувствия, когда я скажу вам: эта книга появилась по той причине, что я не смог научить собственную дочь делать то, чем я зарабатываю на жизнь. Вы знаете старые истории о сапожнике, у ребенка которого не было обуви, или о фермере, сын которого не имел молока? Так вот, эта книга отчасти о дочери инвестора, у которой не было инвестиций.

Ладно, на самом деле это не моя вина. Я пытался научить свою дочь Даниэль инвестировать с тех пор, как она стала достаточно взрослой, чтобы уметь считать, — начиная примерно с четвертого класса, потому что я сам инвестирую с 1980 года и обучаю инвестированию с тех пор, как написал свою первую книгу «Правило № 1 успешного инвестора» в 2006 году. Все очень просто: я хочу, чтобы Даниэль была счастлива, а иметь достаточно денег, чтобы делать то, что хочешь, — это один из компонентов счастья.

Я знал, что должен научить ее всему сам, потому что реальное инвестирование не преподается в виде какой-либо жизнеспособной стратегии нигде, кроме как в отдельных книгах и на некоторых курсах, в том числе моих. Диверсификация вложений и владение акциями обычно считается инвестированием, хотя на самом деле такая стратегия — это всего лишь ловко замаскированная форма спекуляции, которая приносит по 100 миллиардов долларов в год в виде комиссионных

и сборов акулам с Уолл-стрит и подхалимствующим финансовым консультантам. Покупка акций и облигаций, в которых вы ничего не понимаете, не является инвестированием. Уоррен Баффетт утверждает, что инвестирование — это покупка актива, который открывает для вас денежный поток, за значительно меньшую сумму, чем он стоит на самом деле. Например, приобретение 10-долларовой купюры за 5 долларов. Иными словами, настоящее инвестирование — это высокая степень уверенности в том, что вы заработаете деньги на разнице между тем, что заплатили, и стоимостью денежного потока, который приобрели. Все остальное — это спекуляции.

Я также хотел, чтобы по столь же очевидным причинам Даниэль научилась менять шины. Однако она не желала учиться ни тому, ни другому.

Все изменилось, когда она получила диплом бакалавра, устроилась на работу и купила квартиру. Внезапно Даниэль столкнулась с налогами, студенческими кредитами, ипотечными платежами и тем шокирующим открытием, что даже для адвоката, работающего в хорошей юридической фирме и зарабатывающего действительно большие по любым меркам деньги, накопить богатство очень сложно. В конце концов она провела подсчеты и обнаружила, что если она не готова всю жизнь быть рабом по найму, то без инвестиций она практически не имеет шансов накопить достаточно денег, чтобы самостоятельно распоряжаться своей жизнью.

Даниэль спросила меня, что ей делать. Я дал ей почитать две свои книги. Она вроде как прочитала их и сказала мне, что эти книги предназначены для людей, которые уже заинтересованы в том, чтобы научиться инвестировать. Она же

не хотела этому учиться. Она просто хотела, чтобы проблема исчезла. Так начался ее путь, который и привел к появлению этой книги.

Она думала над моим предложением несколько недель и решила, что если она сможет заинтересоваться инвестированием и научится им заниматься, то это будет способен сделать каждый. Она предложила записать подкаст с нашими разговорами об инвестировании, где она будет выступать подопытным кроликом. Мне казалось, что это плохая идея. Кто захочет слушать подкаст об инвестировании, в котором очень умная и скептически настроенная дочь наставника постоянно отвергает его идеи? На удивление, интерес к проекту проявили многие. Наш подкаст постоянно находится на вершине чартов по бизнесу и инвестированию, и мы регулярно получаем электронные письма от людей, которые прослушивают эти записи снова и снова.

Очевидно, что многие люди инстинктивно ассоциируют себя с классической героиней, олицетворяемой Даниэль, которая ищет свой путь в незнакомом и перевернутом мире, где низ часто оказывается верхом, а союзники могут оказаться врагами. Как бы я ни хотел, я не мог заставить ее полюбить инвестирование; она должна была сама открыть в себе страсть к этой теме, голосуя за свои ценности посредством инвестирования, как сознательный капиталист. Ее страх совершить ошибку и потерять деньги был гораздо сильнее, чем я думал. Поскольку я никогда не испытывал особого страха в вопросах инвестирования, я впервые примерил этот страх на себя. Как ветеран войны во Вьетнаме я всегда рассуждал следующим образом: «Чего мне бояться, если в меня никто не стреляет?» Мне потребовалось некоторое время, чтобы поверить

в то, что страх действительно мешает Даниэль инвестировать. Когда я понял это, мне открылись глаза на трудности тысяч потенциальных инвесторов, которые так же отчаянно ищут способы управлять своим финансовым будущим, как и Даниэль. Даниэль должна была найти собственный путь, чтобы встретиться со своими страхами, победить всех плохих парней и вернуться обратно, вселяя в окружающих надежду и даря им план победы.

Сейчас самое подходящее время для победы. Это подходящее время не только для того, чтобы голосовать деньгами за свои ценности, но и для того, чтобы избавиться от страха потерять свои деньги, научившись готовиться к краху фондового рынка. Несмотря на его текущий стремительный рост, некоторые экономисты и инвесторы, включая меня, полагают, что Соединенные Штаты вскоре могут вступить в очередную рецессию и период рыночного спада. Вопреки убеждению большинства людей, такая ситуация может создать прекрасную возможность для приобретения замечательных компаний по привлекательным ценам. Моя миссия — рассказать людям о реалиях сегодняшнего рынка и о том, как приобрести навыки, позволяющие пожинать огромные финансовые плоды независимо от ситуации на фондовых рынках, бушующих войн, личности президента, находящегося в данный момент у власти, или рекомендаций СМИ и финансовых гуру о том, что люди должны и не должны делать.

В этой книге изложены наши решения выявленных проблем. Теперь у дочери инвестора есть инвестиции, и она подготовлена к своему будущему. Но мне все еще нужно научить Даниэль менять шины.

Фил Таун

Обретение смелости

| Январь

Темы месяца

- ▶ Уоррен Баффетт и стоимостное инвестирование.
- ▶ Правило инвестирования № 1.
- ▶ Инфляция.
- ▶ Моя практика инвестирования.

Это была одна из привычных мне чрезвычайно длинных рабочих недель, и сон в ночь с пятницы на субботу лишь частично компенсировал мою усталость. Я не помнила, сколько месяцев прошло с тех пор, как я действительно отрывала глаза от своего рабочего стола, но в то утро я наконец-то вспомнила, что существует мир за пределами моего офиса.

Я работала юристом низшего звена в офисе международной юридической фирмы в Боулдере, штат Колорадо. Как многие другие сотрудники юридических фирм, полагала, что поступление в колледж, аспирантуру, юридическую академию и последующая напряженная работа в юридической фирме — это удачные решения с точки зрения финансового

благополучия. После окончания юридического факультета Нью-Йоркского университета я намеренно проигнорировала предложения о трудоустройстве, поступившие от нью-йоркских юридических компаний, и вернулась домой, в Скалистые горы, поближе к «позволяющим совмещать работу и личную жизнь» юридическим фирмам штата Колорадо. Я получила работу своей мечты, занимаясь правовыми вопросами венчурного капитала и стартапов и вращаясь в инновационно ориентированном сообществе предпринимателей Боулдера. Поскольку я желала заниматься сложными юридическими аспектами, то все равно в итоге оказалась в крупной фирме с нью-йоркским графиком работы. Я многому научилась, и вознаграждение за мой стресс от восьмидесятичасовой рабочей недели было вполне приемлемым.

Однако, наблюдая за образом жизни людей, опережавших меня в карьерном росте, я все отчетливее осознавала, что единственная награда, которая меня ожидает в будущем, — это возможность работать еще больше часов, испытывать еще больший стресс и бесконечно продолжать зависеть от своей зарплаты. Я думала, что инвестировала в себя, но на самом деле я инвестировала в беговую дорожку длиной во всю жизнь.

Деньги того не стоили. Да, работая юристом, я могла зарабатывать достаточно денег, чтобы жить хорошо, но на хорошую жизнь у меня просто не оставалось времени. Я хотела чувствовать страсть к своей жизни. Я хотела просыпаться и радоваться новому дню. Я думала о коллегах в моей фирме, которые все еще оставались на этой беговой дорожке, несмотря на свой многолетний опыт, и понимала, что такая жизнь не для меня.