

ЭНДРЮ КРЕЙГ

КАК

ЗАВЛАДЕТЬ

МИРОМ

**ИНВЕСТИРУЙТЕ
УМНО
И МЫСЛИТЕ
ГЛОБАЛЬНО**



ОГИЗ
Издательство АСТ
Москва

Содержание

Предисловие сэра Роджера Гиффорда.....	7
Кто я такой и почему я думаю, что могу вам помочь	9
Предисловие к третьему изданию	14
Часть I: ОБЩАЯ КАРТИНА.	
ЗАЧЕМ ВАМ ЭТО НУЖНО.....	19
1. Почему вы можете и должны инвестировать	20
2. Почему у вас все получится лучше, чем у многих профессионалов.....	38
3. Два удивительных факта о финансах.....	68
4. Две ключевые инвестиционные темы.....	81
Часть II: К ОСНОВАМ: ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ	107
5. Создание финансового избытка.....	108
6. Типы инвестиционных инструментов, которые вам понадобятся.....	154
Часть III: КАК ПРАВИЛЬНО ПРИМЕНИТЬ СВОИ ЗНАНИЯ	249
7. Куда мы отправляемся?.....	250
8. Составление вашего маршрута.....	256
9. Чем проще, тем лучше: «владение миром».....	263
10. Развитие.....	320
Заключение	380
Благодарности.....	383
Библиография.....	384

Предисловие

сэра Роджера Гиффорда

Каждому полезно рассказать, чем он или она занимается, на понятном обычным людям языке, и вероятно, в первую очередь это касается тех, кто работает в сфере финансовых услуг.

До сих пор, несмотря на постоянно растущий в современном западном обществе уровень богатства и образования, одной из самых больших проблем остается повышение и расширение финансовой грамотности, позволяющей людям лучше контролировать свои финансы и свою жизнь. В последнее десятилетие множество научных публикаций и опросов доказали то, о чем многие люди и так интуитивно знали: в действительности у населения в целом с финансовой грамотностью плохо.

Эта реалья влечет за собой обширные последствия, так как поднимает серьезные вопросы о традиционной экономической теории, которую все еще преподают в большинстве университетов по всему миру. Общепринятое экономическое учение предполагает, что люди «рациональны» и обладают «полной информацией». Но правда состоит в том, что большинство людей мало знают о финансовых рынках и в результате этого зачастую «иррациональны», по крайней мере, там, где дело касается их экономического поведения.

Это в значительной степени объясняет, почему во время финансовых кризисов последних лет профессия экономиста оказалась столь востребованной. Эндрю Крэйг, автор этой книги и мой бывший коллега, рассматривает широкое рас-

пространение финансовой грамотности как своего рода «панacea», которая может помочь решить многие важные проблемы в обществе — и я с ним согласен.

Финансовая грамотность способна помочь людям выбраться из бедности и перейти к жизни в достатке и даже может в перспективе приблизить к обладанию значительным состоянием. Однако еще важнее то, что финансовая грамотность может сделать для общества в целом. Она помогает людям участвовать в рыночных механизмах, которые привносят капитал, позволяющий решать реальные человеческие проблемы. В числе этих решений — создание лучшей инфраструктуры, более эффективных видов жилья и транспорта, отказ от ископаемых видов топлива, более ответственное развитие экономики — или даже создание капитала, который необходим биотехнологической и фармацевтической промышленности, чтобы приблизиться к излечению таких болезней, как рак или деменция.

Эндрю и я разделяем желание изменить статус-кво, чтобы достичь этой реальности. Те из нас, кто занимается финансовыми услугами, должны гораздо эффективнее рассказывать о том, что мы делаем — понятным и доступным языком. Людям необходимо понимать, насколько велико то социальное благо, которое могут принести финансовые услуги. И Эндрю решил сделать именно это — с помощью этой превосходной и столь необходимой книги.

<...> Финансовая грамотность может дать огромные преимущества и отдельным людям, и обществу в целом. Давайте сделаем финансы настолько понятными и полезными, насколько сможем, читая эту книгу и разбираясь в ее посылах.

*Сэр Роджер Гиффорд,
бывший лорд-мэр Лондона*

Кто я такой и почему я думаю, что могу вам помочь

Прежде чем мы углубимся в суть этой книги, естественно, вам захочется узнать, почему я чувствую себя достаточно компетентным, чтобы помочь вам, и почему я отличаюсь от остальных представителей финансовой индустрии. В сфере финансов работает множество людей, которые обещают золотые горы, но обещания своего не держат — почему я должен чем-то отличаться от них?

Что ж, самое фундаментальное различие между любым финансовым консультантом и мной заключается в том, что моя цель — научить *вас* заботиться о *ваших* деньгах. Что касается того, почему я чувствую себя компетентным, чтобы помочь вам, очевидно, традиционный подход — рассказать вам о моем образовании и профессиональном опыте, чтобы подтвердить мои полномочия, и я перейду к этому через мгновение. Однако прежде я хочу отметить вот что: я горячо желаю, чтобы, читая эту книгу, вы обнаружили, что изложенный в ней материал сам по себе достаточно убедителен, и для вас не должно иметь никакого значения, кто я или какова моя квалификация. Информация в этой книге должна настолько обращаться к вашему здравому смыслу, чтобы вам было все равно, кто ее написал.

Тем не менее из уважения к традиции сейчас я немного расскажу о том, почему я счел себя достойным написать эту книгу. Не стесняйтесь пропустить эту информацию, если вам наскучили статьи «об авторе».

Я интересуюсь экономикой, экономической историей, политикой и финансами с малых лет. Мой отец, возможно, не поблагодарит меня за то, что я пишу это, но не будет преувеличением сказать, что он читал мне такие журналы, как *The Economist*, а также финансовые страницы воскресных газет.

Пожалуй, это было неизбежно — я решил изучать экономику и международную политику в университете, который окончил в 1997 году. На следующий день после последнего экзамена я отправился в Вашингтон, округ Колумбия, чтобы работать стажером у члена Конгресса США.

Справедливо или нет, однако глава администрации моего офиса в Конгрессе считала, что наполовину британец, наполовину ирландец вроде меня по своей природе пишет лучше, чем кто-либо из американцев в ее штате, вопреки моей молодости. Это было фантастической новостью и означало, что почти с первого дня службы я получил стремительное повышение от «административного» стажера, отвечающего за вскрытие почты и подачу кофе, до написания политических речей для конгрессмена. Как вы понимаете, это был невероятный опыт. Время, проведенное в Вашингтоне, дало мне раннее представление о том, насколько важными политика и политические деятели могут быть в отношении финансов и инвестиций.

К счастью, моя работа в Конгрессе США способствовала тому, что мне повезло быть приглашенным на собеседование подавляющим большинством компаний, на вакансии которых я откликнулся, вернувшись в Лондон: инвестиционные банки, консультанты по менеджменту и бухгалтерские фирмы, а также государственная служба. В конце концов я согласился на работу в банке, который тогда назывался *SBC Warburg* (ныне *UBS Investment Bank*). С тех пор я почти 20 лет проработал в различных финансовых компаниях в Лондоне и Нью-Йорке. Среди них были вышеупомянутый

UBS, SA Cheuvreux, европейское подразделение *Crédit Agricole* (крупнейший банк Франции), *SEB* (один из ведущих банков Швеции), а теперь и инвестиционный банк-бутик, партнером которого я являюсь.

Я начал свою карьеру в *UBS* на рынке облигаций, а затем перешел в акции. Далее в этой книге я подчеркну, что многие профессионалы в области финансов приобретают узкую специализацию в самом начале своей карьеры, часто с первого дня. Я ни в коем случае не уникален, но тем не менее опыт работы и с облигациями, и с акциями встречается довольно редко, и это означает, что у меня нет враждебного отношения к тем, кто работает в другой отрасли индустрии, присущего многим финансистам.

Возможно, еще важнее то, что, когда я перешел к работе с акциями, моя область специализации называлась «панъевропейские компании малой и средней капитализации». Несмотря на труднопроизносимость, это всего лишь значило, что я имел дело с компаниями со всей Европы и Великобритании, стоимость которых составляла менее 2–3 миллиардов фунтов стерлингов¹. Я мог путешествовать по Европе и США и встречаться с генеральными директорами, финансовыми директорами и председателями нескольких сотен компаний из всех мыслимых секторов экономики. Я принимал участие в размещении на фондовой бирже (первичное публичное предложение, или *IPO*) десятков известных компаний, включая *Burberry*, *Campari*, *EasyJet*, *HMV*, *lastminute.com*, *Carluccio's* и *Carbon Trust*.

Работа с «небольшими» компаниями означала две вещи. Во-первых, мне предоставили высокоуровневый доступ к руководящим составам высшего звена, что, как вы можете себе представить, было невероятно познавательно. Во-вторых, цены на эти компании имеют тенденцию быть более изменчи-

¹ Далее фунты, или £. — Прим. пер.

выми, чем у более крупных компаний из списка *FTSE 100*¹, таких как *McS*, *BP*, *Shell* и *Vodafone*. Я был свидетелем того, как некоторые компании выросли в цене на десятки, а то и сотни процентов; и в равной степени я видел, как другие компании теряли огромный процент своей стоимости, иногда в одночасье.

Этот опыт стал ключевым в формировании моей веры в удивительные возможности инвестирования. Я воочию видел, сколько денег могут заработать самые лучшие инвесторы, что крайне редко происходит с обычными людьми. Я также видел, как некоторые инвесторы очень быстро теряли много денег, и у меня появилось острое желание понять, как можно этого избежать, если это вообще возможно. Я решил много читать об инвестициях и начать вкладывать собственные деньги. Во многом благодаря прибыли, полученной от этих инвестиций, я смог провести около пяти из последних 20 лет, не занимаясь обычной работой (то есть без необходимости получать обычную зарплату). Это дало мне время на чтение огромного количества книг по финансам, трейдингу, экономике, истории и экономической истории.

В сущности, главная причина, по которой я считаю себя вправе представить вам все нижеизложенное, — это библиография в конце этой книги и тот факт, что я читал десятки электронных писем о финансах и экономике почти каждый день в течение почти двух десятилетий. Больше, чем моя ученая степень или годы работы в банковской сфере, составить эту книгу мне помогло то время, которое я провел за чтением лучших источников по инвестиционной и экономической истории.

Впервые идея этой книги пришла мне в голову в ноябре 2007 года. Во время отпуска я обнаружил, что в который раз

¹ *Financial Times Stock Exchange* — ведущий индекс Британской фондовой биржи. — Прим. ред.

Кто я такой и почему я думаю, что могу вам помочь

в своей жизни разговариваю с человеком, очень умным и с отличной работой, но приложившим немало усилий, чтобы рассказать мне, что он ничего не понимает в финансах и инвестициях. Он был слишком напуган и недоверчив по отношению к этой индустрии, чтобы когда-либо вкладывать свои деньги во что-либо, кроме недвижимости. В который раз я подумал, какая же это трагедия, что так мало людей осознают, что научиться заботиться о своих деньгах относительно легко. Я решил, что могу на это повлиять.

Я проработал еще три года; к середине 2010 года у меня было достаточно сбережений для обеспечения финансовой безопасности, которая была нужна мне, чтобы взять еще пару лет отпуска и написать первое издание этой книги.

Вы можете оценить, смог ли я в результате предоставить вам информацию, которая будет вам полезна и даже сможет изменить вашу жизнь. Очень надеюсь, что так и будет.

Эндрю Крэйг

Предисловие к третьему изданию

Вы можете знать или не знать, что книга, которую вы сейчас держите в руках или читаете на своем *Kindle*, *iPad* или другом замечательном современном устройстве, на самом деле является третьей версией самой себя.

Как я объяснил в разделе «Кто я такой...» выше, с июля 2010 года по январь 2013 года я решил немного отдохнуть от обычной работы. Первоначально — с целью создать веб-сайт в помощь людям, сражающимся с финансами. В течение 2011 и 2012 годов я написал около 100 000 слов для этого веб-сайта (www.plainenglishfinance.co.uk). Благодаря удачному стечению обстоятельств эти 100 000 слов превратились в первое издание этой книги, тогда называвшейся «Владеть миром» (*Own the World*). Я самостоятельно опубликовал ее в электронном виде на платформе *Amazon Kindle* в сентябре 2012 года и в печатной форме с использованием платформы *Amazon CreateSpace* — спустя несколько месяцев, в январе 2013 года.

К моему удивлению и радости, «Владеть миром» начала достаточно хорошо продаваться. Довольно скоро у нас было около 50 отзывов на *Amazon*, и 90 % или более — с оценкой «пять звезд» (и не все были написаны моей матерью). Кажется, идеи в книге находили отклик у людей и приходились им по душе. В течение 2013 и 2014 годов аудитория росла, а книга и сайт начали жить собственной жизнью.

К началу 2015 года мы с командой *Plain English Finance* (у нас теперь была команда — веселая группа соратников,

страстно увлеченных улучшением общественных финансов) решили, что пришло время значительно обновить и улучшить книгу и выпустить второе издание, которое мы привлекательно озаглавили «Как завладеть миром».

Второе издание все еще было опубликовано самостоятельно, но мы потратили некоторое количество денег на услуги профессиональной издательской компании и проделали большую работу, усовершенствовав некоторые разделы и улучшив внешний вид. Был также ряд вопросов, которые я, подготовив первое издание во второй половине 2011-го и в первой половине 2012 года, хотел затронуть или осветить шире. Как и следовало ожидать, можно сколько угодно улучшать книгу и обдумывать послание читателям. Однако, когда книга уходит в печать, вас всегда догоняет некоторая мысль (вместе с чем-то вроде крепкого шлепка по лбу).

Вдобавок нужно было учесть все отзывы читателей. После публикации первого издания книги мне посчастливилось услышать мнение сотен людей со всего мира. Среди отзывов были невероятно трогательные («вы в буквальном смысле изменили мою жизнь»; «прочитав вашу книгу, я решил вернуться в университет») и одобрительные (особенная благодарность всем, кто нашел время оставить рецензии с оценкой в пять звезд на *Amazon*). И, как и следовало ожидать, критические: так, один читатель обвинил меня в использовании «наивных теорий денежной инфляции».

Критика была особенно полезной, поскольку она показала, где мне нужно было лучше объяснить концепцию или предоставить больше доказательств.

Мы гордились новым изданием (я думаю, вполне оправданно), которое стало значительным гляцевым обновлением по сравнению с нашим первым изданием — продуктом домашнего производства. К счастью, эта новая версия продавалась даже лучше, чем первая. Вскоре она стала бестселлером *Amazon* и заняла первое место по продажам в области личных