

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	7
КАК РАЗБОГАТЕТЬ И СОХРАНИТЬ БОГАТСТВО	11
БИЗНЕС	49
НАСТАВНИКИ УОРРЕНА	75
ОБРАЗОВАНИЕ	85
РАБОТА	91
АНАЛИТИКИ, СОВЕТНИКИ, БРОКЕРЫ: ЧЕГО СЛЕДУЕТ ОСТЕРЕГАТЬСЯ В ОТНОШЕНИЯХ С НИМИ	109
ВОЗРАЖЕНИЯ ПРОТИВ ДИВЕРСИФИКАЦИИ	119
ДИСЦИПЛИНА, ОСТОРОЖНОСТЬ И ТЕРПЕНИЕ	131
О ЖАДНОСТИ	143
КОГДА ПРОДАВАТЬ, КОГДА УХОДИТЬ	155
ОШИБКИ, КОТОРЫХ СЛЕДУЕТ ОСТЕРЕГАТЬСЯ	173
КРУГ КОМПЕТЕНТНОСТИ	179
ЦЕНА, КОТОРУЮ ВЫ ПЛАТИТЕ	197
ДОЛГОСРОЧНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК СЕКРЕТ УСПЕШНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ БЕЗРАССУДНОЙ БЛИЗОРУКОСТИ РЫНКА	211
ВЫРАЖЕНИЕ БЛАГОДАРНОСТИ	239
ОБ АВТОРАХ	241
ОБ ЭТОЙ КНИГЕ	242
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ	243

*Посвящается нашему доброму другу
и коллеге-бафетологу Бобу Айзенбергу*

* * *

Эта книга отражает идеи и мнения ее авторов. Не следует рассматривать ее как однозначную рекомендацию покупать или продавать ценные бумаги каких-либо компаний, упоминаемых в тексте, или делать иные инвестиции. Авторы и издатель не занимаются оказанием юридических, бухгалтерских, инвестиционных или иных профессиональных услуг, поэтому, если читателю требуются подробные финансовые или юридические консультации, ему следует обратиться к компетентным профессионалам. Ни авторы, ни издатель не могут гарантировать точность информации, содержащейся в данной книге.

Авторы и издатель снимают с себя всякую ответственность за какие-либо негативные последствия, риски или потери, прямо или косвенно вызванные практическим применением материала данной книги.

ВВЕДЕНИЕ

На протяжении двенадцати лет, с 1981 по 1993 год, я была невесткой Уоррена Баффета, самого успешного в мире инвестора, а теперь еще величайшего филантропа.

Вскоре после того, как я вышла замуж за Питера, сына Уоррена, и задолго до того, как имя Уоррена стало известно всему миру, мне довелось побывать в их семейном доме в Омахе. Там я встретила группу преданных учеников, которые ловили каждое слово мастера и именовали себя баффетологами. Один из них, Дэвид Кларк, заполнил цитатами Уоррена несколько записных книжек, читать которые было безумно интересно. Записные книжки Дэвида послужили основой для трех бестселлеров, написанных нами на тему инвестиций: «Баффетология», «Практическая баффетология» и «Новая баффетология», которые ныне изданы на десяти языках.

Из всех записных книжек Дэвида моей любимой была та, где содержались самые глубокие афоризмы Уоррена. Они заставляли думать и воздействовали на образ мышления. Позже я узнала,

что для баффетологов эти афоризмы были сродни поучениям даосского наставника в том смысле, что чем больше ученик размышляет о них, тем больше граней мудрости ему открывается.

Время шло, и я тоже начала собирать мудрые слова, которые Уоррен произносил как в приватной семейной обстановке, так и в публичных выступлениях, в том числе на встречах с элитой бизнеса. На таких встречах Уоррен порой становился центром внимания и отвечал на вопросы как великий учитель, вознаграждающий своей мудростью терпение учеников.

Чем больше выступлений Уоррена я слышала, тем больше узнавала не только об инвестициях, но также о бизнесе и о жизни вообще. Его афоризмы обладают уникальным свойством: однажды услышанные, они уже не забываются, а навсегда остаются в памяти. Я часто ловлю себя на том, что ссылаюсь на слова Уоррена, когда пытаюсь что-либо доказать кому-то, или вспоминаю его поучения, чтобы предостеречь себя от возможной ошибки, например не поддаваться волне общего дикого энтузиазма на рынке быков. Именно от Уоррена я узнала, на каких компаниях мне следует сосредоточить свое внимание и когда лучше всего вкладывать в них деньги.

Проникнувшись даосским духом поучений Уоррена, мы с Дэвидом решили, что было бы интерес-

но создать «Дао Уоррена Баффета», включив туда те его афоризмы по вопросам инвестирования, менеджмента, выбора карьеры и успешной жизни вообще, которые кажутся нам наиболее яркими. Эти мудрые изречения были нашими верными друзьями все те годы, когда мы искали путь к счастливой жизни, успешной карьере и выгодным инвестициям. Чтобы лучше понять контекст изречений, раскрыть их подспудный смысл и неочевидные грани, мы сопроводили цитаты комментариями баффетологов.

Надеюсь, эта книга поможет вам стать богаче и счастливее не только в инвестировании, но в работе и жизни вообще.

*Мэри Баффет,
июль 2006 года*



**КАК РАЗБОГАТЕТЬ
И СОХРАНИТЬ БОГАТСТВО**

№ 1

Правило № 1. Никогда не теряйте деньги.

Правило № 2. Никогда не забываете
правило № 1.



Один из основных секретов обогащения заключается в том, чтобы деньги приносили вам доход согласно закону сложных процентов, поэтому чем больше сумма, с которой вы начинаете, тем лучше. К примеру, 100 тысяч долларов при годовой ставке 15 процентов через двадцать лет вырастут до 1 636 653 долларов, что обеспечит вам прибыль в размере 1 536 653 доллара. Но представим, что вы сразу потратили 90 тысяч долларов первоначального капитала и смогли вложить только 10 тысяч. Тогда ваши инвестиции за двадцать лет вырастут до 163 665 долларов, а прибыль составит 153 665 долларов. Это намного меньше. Чем больше денег вы потеряете, тем больше это отразится на вашей способности получать доход в будущем. Об этом Уоррен никогда не забывал. Именно поэтому он, уже став мультимиллионером, еще долго продолжал ездить на стареньком фольксвагене.

№ 2

Первое капиталовложение я сделал в одиннадцать лет. До этого я был просто прожигателем жизни.



Хорошо, если человек находит свое призвание еще в молодые годы. В сфере инвестирования это открывает ни с чем не сравнимую возможность дольше пользоваться магией сложных процентов. Молодость не время для рискованных авантур, когда у вас впереди столько времени, чтобы пожинать плоды мудрых решений.

В одиннадцатилетнем возрасте Уоррен купил бумаги нефтяной компании *City Services*. Это были три акции, которые он приобрел по 38 долларов за штуку. Вскоре они упали до 27 долларов. Испуганный Уоррен дождался, когда курс акций поднялся, и продал их по 40 долларов. Вскоре после этого они взлетели до 200 долларов, и Уоррен выучил свой первый инвестиционный урок, который заключался в важности терпения. Те, кто умеет ждать, могут дожидаться многих благ — если, конечно, вложили деньги в правильные бумаги.

№ 3

Не бойтесь просить слишком много,
когда продаете, и предлагать слишком
мало, когда покупаете.



Уоррен понимает, что люди боятся попасть в неловкое положение, запрашивая слишком высокую цену, когда что-то продают, или предлагая слишком мало, когда что-то покупают. Никто не хочет слышать упреков в жадности или мелочности. Но в мире бизнеса от того, сколько вы платите за покупку или получаете за свой товар, зависит, сколько вы зарабатываете или теряете и насколько в конечном счете разбогатеете. В начале торга вы всегда можете снизить цену продажи или повысить цену покупки. А вот движение в обратном направлении невозможно.

Уоррен отказывался от многих сделок, если они не отвечали его ценовым критериям. Возможно, самым знаменитым является пример покупки теле-сети ABC компанией *Capital Cities*. Уоррен хотел

получить за свои деньги большой пай в компании, чем была готова предложить *Capital Cities*, поэтому он отказался от сделки. Назавтра руководители данной компании уступили и дали ему то, чего он хотел. Просите — и вам, может быть, дадут, но если вы даже не просите...

№ 4

Нельзя заключить хорошую сделку
с плохим человеком.



Плохой человек — это плохой человек, и ждать чего-то хорошего от него нет смысла. В мире полно хороших и честных людей, поэтому связываться с людьми нечестными просто глупо. Если у вас даже просто возникает вопрос «Доверяю ли я этому человеку?», следует немедленно встать и уйти с переговоров, чтобы подыскать более порядочную компанию, с которой можно работать без опаски. Когда вы собираетесь прыгать с самолета, у вас не должно быть сомнений на предмет того, раскроется ли ваш парашют, и точно так же у вас не должно быть никаких сомнений в честности и порядочности человека, с которым вы собираетесь прыгать в мир бизнеса. Если вы не доверяете ему сейчас, то не станете доверять и в будущем — так зачем вообще с ним связываться?

Уоррен усвоил этот урок, когда был членом правления инвестиционного банка *Salomon Brothers*.

Вопреки его рекомендациям банкиры продолжали поддерживать отношения с медиамагнатом Робертом Максвеллом, финансовое положение которого было чрезвычайно неустойчивым. После безвременной кончины Максвелла фирма *Salomon Brothers* оказалась в весьма трудном положении, пытаясь вернуть назад свои деньги.

Правило простое: люди честные выполняют взятые на себя обязательства, а люди нечестные не делают этого, поэтому с последними лучше не иметь дела.

№ 5

На инвестиционном портфеле из акций полусотни компаний не разбогатеешь. Все крупные личные состояния в США были созданы людьми, которые нашли для себя какой-то один успешный бизнес.



Если вы наведете справки о самых богатых семьях Америки, то обнаружите, что почти каждая из них сколотила свое состояние, опираясь на какой-то один исключительно успешный бизнес. Херсты сделали деньги на издании газет, Уолтоны — на розничной торговле, Ригли — на жевательной резинке, Марсы — на сладостях, Гейтсы — на программном обеспечении, а Куэрсы и Буши — на пиве. Список можно долго продолжать, и если кому-то из них случалось отойти от своего семейного бизнеса и увлечься чем-то другим, то почти во всех случаях дело заканчивалось крупными потерями — как это случилось с компанией *Coca-Cola*, когда она попыталась заняться киноиндустрией.

Ключ к успеху Уоррена состоит в том, что он смог точно определить экономические характеристики, которыми отличается превосходный бизнес. Это бизнес, обладающий устойчивым конкурентным преимуществом и владеющий большой долей сознания потребителей. Когда вы думаете о жевательной резинке, то вспоминаете *Wrigley*, а когда думаете о дешевых магазинах, то на ум сразу приходит *Wal-Mart*. Такая крепкая позиция обеспечивает этим брендам их экономическую мощь. Уоррен знает, что иногда фондовый рынок со свойственной ему близорукостью недооценивает акции этих замечательных предприятий. Когда такое случается, Баффет тут же вступает в игру и покупает столько подешевевших акций, сколько может. Принадлежащая Уоррену компания *Berkshire Hathaway* состоит из частей самых преуспевающих предприятий Америки. Все они приносят большую прибыль и были куплены тогда, когда Уолл-стрит ими пренебрегала.

№ 6

Что написано пером,
не вырубишь топором, так что думайте,
прежде чем подписывать договор.



Уоррен знает, что, когда договор подписан, обратного хода нет. После этого уже нет смысла размышлять о том, удачная ли получилась сделка. Поэтому думать надо до того, как вы что-то подпишете. Разумеется, это легче сказать, чем сделать, потому что, когда вам под нос суют бумагу с заманчивыми предложениями, здравые мысли зачастую улетучиваются. Прежде чем подписывать контракт, вообразите, что ситуация будет развиваться по наихудшему из возможных сценариев. Большинство проблем, которые могут ожидать вас впереди, на самом деле вполне предсказуемы. Не бросайтесь в омут с головой. Подумав заранее, вы можете уберечься от тягостных раздумий над теми проблемами, за которые вы расписываетесь, не подумав.

Покупая у восьмидесятидевятилетней Розы Блюмкин самый популярный мебельный магазин Омахи *Nebraska Furniture Mart*, Уоррен забыл вставить в контракт обязательство продавца не создавать конкуренцию покупателю. Несколько лет спустя миссис Блюмкин поссорилась с Уорреном и открыла через дорогу новый магазин — который увел у NFM много клиентов и выручки. Уоррен терпел несколько лет, но все-таки не выдержал и согласился купить у упрямой конкурентки и ее новый магазин за весьма круглую сумму — 5 миллионов долларов. На этот раз он настоял на том, чтобы она подписала обязательство не конкурировать с ним, и поступил очень разумно, поскольку она продолжала заниматься бизнесом до 103-летнего возраста.