

Ольга Жарина

ДЕНЬГИ

УЧЕБНИК

продвинутый уровень

Ольга Жарина

Деньги. Учебник.

Продвинутый уровень

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=54988856
ISBN 9785449881069*

Аннотация

Человек имеет право на воздух по причине своего рождения. Все остальные ресурсы для жизни ему приходится покупать. Поэтому навыки зарабатывать, приумножать и сохранять деньги крайне важны в жизни каждого человека. Не говоря уже про воплощение мечт и реализацию желаний. Однако нас этим навыкам не обучают ни в школе, ни в институте. Эта книга – результат систематизации практических знаний и опыта. Это издание предназначено для тех, у кого уже есть базовые знания по теме «Деньги и личные финансы».

Содержание

Предисловие	5
Виды доходов	6
Множественные источники дохода	13
Недвижимость как объект инвестирования	19
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Деньги
Учебник.
Продвинутый уровень

Ольга Жарина

© Ольга Жарина, 2020

ISBN 978-5-4498-8106-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

«Создавайте пассивные источники доходов, инвестируйте – это единственный путь к богатству и свободе, других не существует, только этот.»

«Деньги. 365 ценных советов» Ольга Жарина

<https://olga-zharina.com/dengi-365-idei/>

В этом издании я не буду доказывать необходимость создания пассивных источников дохода и пытаться изменить схему мышления. Здесь будут рассмотрены объекты инвестирования. Какие-то более подробно, какие-то в общих чертах.

В некоторых случаях мы инвестируем деньги, в некоторых случаях, при создании резидуальных доходов, мы инвестируем время и свою жизненную энергию.

Для того, чтобы аккумулировать все эти знания, я потратила очень много своей жизненной энергии, времени и денег.

Теперь, в сжатом, конспективном виде, я дарю Вам эти практические знания.

Виды доходов

Итак, чтобы быть богатым и свободным, надо инвестировать и создавать резидуальные доходы.

Для ясности я разделила все «правильные» источники дохода на две группы. Для создания первой группы пассивных доходов надо вложить деньги и лишь слегка держать руку «на пульсе». Это акции, облигации, рентная недвижимость и тому подобное.

Ко второй группе «правильных» доходов я отношу резидуальные, когда надо приложить усилия, время и свою жизненную энергию в большей степени, чем деньги. Например, сетевой маркетинг, интеллектуальная собственность, авторские права на что-либо и тому подобное.

Обе эти группы мною любимы и дают свободу и материальное благополучие. А спокойствие, уверенность в завтрашнем дне, дает их количество. Чем больше пассивных источников дохода, тем лучше. И никогда не поздно начать. Все что надо сделать – это заточить свой ум на создание именно пассивных доходов.

Обе группы не взаимоисключают, а дополняют друг друга. Чтобы инвестировать, надо иметь средства. Инвестиционный капитал должен быть нарощен настолько быстро, насколько это возможно.

Классическая схема: взять деньги под процент и инвести-

ровать их под более высокий процент, чем плата по кредиту. Два момента:

– нет, я не рекомендую это делать, особенно в начале пути освоения профессии инвестора. Особенно имея мышление наемного работника. Без опыта инвестирования и знаний. Начинать надо с маленьких сумм, пробовать разные проекты и направления и быть готовым эти деньги потерять – идет процесс обучения. Это нормально. Причем обучиться можно только в процессе активных действий, соединяя теорию и практику. И не бояться потерять. Нет ни одного инвестора, который никогда не терял деньги. Вы сделаете правильные выводы, скорректируете свою стратегию, улучшите знания, возможно попробуете новые ниши и объекты инвестирования и станете успешным инвестором.

– этой схемой можно воспользоваться, когда вы уже поработали опыт и абсолютно уверены в себе и в объекте инвестирования. «Смелость при принятии инвестиционных решений» – то, что называли своим активом богатые люди. На практике бывает так, что отняв от суммы состояния богатого человека его долги, оказывается, что он не намного богаче среднестатистического гражданина – он создал положительный приток денег, воспользовавшись указанной выше схемой.

Я специально уделила этой схеме наращивания инвестиционного капитала отдельное внимание, так как она весьма популярна и ею довольно часто пользуются. Иногда в плюс

себе, иногда в минус. Будьте очень аккуратны.

Теперь рассмотрим другие способы наращивания личного инвестиционного капитала. Это доходы. Линейные доходы, резидуальные доходы и доходы от уже инвестированных ранее средств (можно сделать реинвест).

Линейные доходы – это то вознаграждение, которое мы получаем за один раз проделанную работу. Например, зарплата наемных работников. Пока работник работает – он получает вознаграждение. Как только уволился – платить перестали. Еще примеры: индивидуальные предприниматели, которые получают вознаграждения за однажды проделанную работу, разного рода мастера и умельцы. Часть доходов можно использовать для наращивания инвестиционного капитала.

Резидуальные доходы – это когда мы однажды что-то сделали и много раз получаем за это вознаграждение. Очень интересные доходы. Чуть ниже я приведу примеры. Часть этих средств или все также можно использовать для наращивания инвестиционного капитала.

Самое важное, главное, легкое, правильное и умное – это последний пункт – наращивание инвестиционного капитала при помощи реинвестирования. Вы ведь понимаете, что миллиардеры не тратят всю прибыль от сделанных инвестиций под ноль. Есть определенный процент на который живут, а что-то реинвестируют.

Реинвестирование – это самый легкий способ нарастить

инвестиционный капитал.

Предположим доходов от инвестиций недостаточно, чтобы ощутимо увеличить объем вложенных средств. Тогда мы наращиваем инвестиционный капитал посредством своих доходов (линейных и резидуальных).

Скорее всего, урезав свои доходы и начав инвестировать, скорость прироста инвестиционного капитала покажется вам все-таки недостаточной.

После сокращений расходов переходим к увеличению доходов, если они недостаточно высоки. Но в первую очередь надо взять под контроль свои расходы. Об этом я подробно написала в книге «365 ценных советов».

Дело в том, что расходы, желания и «потребности» всегда возрастают по мере роста доходов. Это нормально. Так происходит со всеми. Но выиграет тот, кто справится с эмоциями. Тот, кто окажется слаб и пойдет на поводу своих желаний, проиграет.

Навык управления расходами крайне важен. Важнее, чем навык зарабатывания и приумножения денег. Если ваш доход 1 миллион долларов в месяц, например, вы имеете огромный дом, несколько дорогих спортивных автомобилей, яхту или виллу, распробовали вкус элитного шампанского, пристрастились к роскоши, частным самолетам и дорогим отелям, то скорее всего ваши расходы превысят 1 миллион долларов в месяц. Рано или поздно. Это может случиться однажды, потом повторится, потом войдет в норму и вы банк-

рот. Вы легко найдете примеры из жизни.

Такие «миллионеры», не умеющие управлять своими расходами, беднее среднестатистического наемного работника, который ежемесячно откладывает по 50 долларов для последующего инвестирования.

И, как вы видите, суммы доходов не имеют значения. Это программа, которая работает в голове. Либо вы можешь справиться с управлением деньгами, либо нет. Даже на маленьких суммах. С большими деньгами будет тот же самый результат, что и с маленькими.

Прежде, чем начинать наращивать обороты, убедитесь, что в вашей голове работает правильная программа, которая приведет вас к успеху, материальному благополучию, процветанию.

Ваши расходы всегда должны быть ниже доходов, а разницу в инвестиции.

После того, как разобрались с расходами, научились управлять деньгами, переходим к наращиванию личного инвестиционного капитала. Три способа я перечислила ранее: увеличение линейных доходов, резидуальных и реинвестирование средств, полученных от инвестиционной деятельности.

Как правило, стараться увеличить линейный доход нецелесообразно.

Для увеличения доходов, полученных не от инвестиционной деятельности, нужна значительная жизненная энергия

и время. Не тратьте невосполнимые ресурсы (свою жизнь) на линейные доходы – это самоубийство. Расходуйте свое время и энергию на создание резидуальных доходов. То, что сделав однажды, будет вознаграждаться многократно.

Заточите свой мозг под поиск идей и создание резидуальных доходов и вы выиграете многократно перед получателями линейного дохода. Вы будете иметь и деньги, и свободное время.

Примеры резидуальных доходов чуть ниже. Да, вы потратите сперва много сил и вознаграждение может не поступить сразу же, но дайте времени шанс расставить все на свои места.

Резидуальные доходы имеют:

- держатели патентов на изобретение
- киноактеры
- певцы и композиторы
- авторы книг
- фотографы, выкладывая свои работы на фотостоки
- лидеры сетевых компаний
- создатели авторского курса, продаваемого на каких-либо носителях
- и так далее.

Вы точно сможете продолжить список и найдете что-то свое, если уловите суть: сделал один раз – получил вознаграждение многократно.

Как я уже сказала, в процессе инвестирования мы вкладываем деньги, при создании неинвестиционных источников дохода – время и жизненную энергию. Певцы ходят в студию также регулярно, как клерки на работу. Но певец продаст альбом много раз, а сотрудник офиса каждый день борется всего лишь за одну зарплату этого месяца. Они оба тратят одинаковое количество энергии. И только сам человек способен сделать выбор: бороться за хлеб насущный каждый час своей жизни или бороться ежечасно за свободу и красивую жизнь. Начать никогда не поздно.

Множественные источники дохода

Диверсификация – правило номер один, везде. Поэтому миллионеры и миллиардеры стремятся иметь не один источник пассивного дохода, а много. Чем больше, тем лучше.

Когда я только начала двигаться по этому пути, я ставила перед собой цель не иметь меньше 5 источников пассивного дохода. В настоящий момент их больше. По интернету «гуляет» реплика Романа Абрамовича: «Даже в худшие времена у меня было 19 источников дохода». Даже если он этой фразы не говорил, множественные источники пассивного дохода – это норма.

В прошлой главе мы подробно разобрали 3 вида доходов: пассивные доходы от вложенного капитала, резидуальные доходы и линейные доходы.

Как вы сами понимаете иметь большое количество линейных доходов вредно для здоровья. Мы можем иметь много резидуальных доходов и доходов от вложенного капитала в разные объекты инвестирования.

Примеры резидуальных доходов я привела в предыдущей главе. Вы точно сможете придумать что-то свое, если задаетесь целью.

При инвестировании стандартное правило такое: чем выше риск, тем выше процент вознаграждения. И наоборот, чем выше процент на вложенный капитал, тем выше риск.

Поэтому, для снижения рисков, объектов инвестирования должно быть несколько, с разной степенью рискованности.

Часть средств вкладывается в низкодоходные и низкорискованные активы, часть в активы среднерискованные и умереннодоходные, часть – в агрессивные инструменты. У вас должен быть наработан пул источников дохода, который позволит жить спокойно. Если какой-то из пассивных источников дохода иссякнет, ваше состояние не пошатнется по причине наличия всех остальных. Это дает спокойствие и уверенность в завтрашнем дне.

Далее будет рассмотрена их большая часть. Ваша задача не выбрать что-то одно, а принять информацию о всех них, так как, скорее всего, она вам пригодится.

Объекты инвестирования разной степени рискованности и доходности

Рассмотрим три группы объектов инвестирования.

Низкорискованные и низкодоходные: облигации, накопительное страхование. Доходность 1,5—4% в год.

Среднерискованные и умереннодоходные: недвижимость, долгосрочный фондовый рынок, золото. Доходность 5—20% в год.

Агрессивные, высокорискованные и высокодоходные активы: бизнес, криптовалюты, срочный фондовый рынок, стартапы, ICO и т. п. Неограниченная доходность сосуществует с риском потери всего.

Не стоит ставить перед собой цель выбрать что-то одно –

инвестиционный портфель должен состоять из разных активов для спокойной и комфортной жизни.

Самые «комфортные» – это источники дохода с фиксированной доходностью, например, облигации. Они самые относительно низкорискованные и надежные. Правда надежность облигаций разнится от государства к государству. И внутри одной страны облигации одного предприятия или организации могут быть надежнее, другого. Но в целом облигации – консервативный, надежный инструмент. Так как если с предприятием или организацией что-то случается – в первую очередь деньги поступают держателям облигаций.

Тоже самое в плане надежности и с накопительным страхованием. Во многих странах страхование жестко регулируется законодательством и за страховыми компаниями ведется пристальное наблюдение соответствующих органов. Вы найдете вековые компании, которые выжили в периоды серьезных кризисов. Они не имеют право рисковать деньгами вкладчиков, которые планируют на эти сбережения жить на пенсии. Поэтому деньги вкладчиков вкладываются в очень консервативные инструменты. Отсюда и такой низкий процент в страховых компаниях на вложенные средства. В данном случае речь идет не о создании капитала и его приумножении, а о надежном сохранении с целью комфортной жизни на старости лет.

Рыночная стоимость облигаций может колебаться, но дивиденды они выплачивают регулярно. Оговоренные суммы

из страховых компаний, оказывающих услуги пенсионного накопления, поступают так же регулярно и в точно в срок.

Но я бы не назвала это прибылью, так как процент на вложенный капитал меньше или равен проценту мировой инфляции. То есть деньги не преумножаются, а сохраняются (еще раз зафиксируем эту мысль).

Я бы не делала ставку на что-то одно. Облигации и страховые компании – объекты наиболее консервативного капиталовложения, но риск все-таки есть. Глупо копить всю жизнь, перечисляя деньги в одну компанию, и думать, что ты надежно защищен. Для уменьшения рисков используется диверсификация, распределение средств по разным объектам инвестирования и здесь.

Прибыль, превышающую инфляционные потери, можно получить только на рынках активов с нефиксированным доходом. Это умеренно рискованные и агрессивные объекты инвестирования. Они перечислены в начале главы. Теперь немного по каждому из пунктов.

Акции. Покупая акции, инвестор становится совладельцем предприятия, которое представляет собой совокупность реальных активов и систему, позволяющую извлекать прибыль из этих активов.

Это умереннорискованное вложение, если горизонт планирования лет 20. Так как бывают спады, бывают подъемы, но в целом, если ситуация в экономике государства стабильная – инвестирование в акции выгодно. «Плохие» годы ни-

велируются «хорошими». В среднем рядовому инвестору на фондовом рынке можно рассчитывать примерно на 20% годовых (при хорошем стечении обстоятельств).

Если горизонт планирования лишь несколько лет, то акции превращаются в высокорискованный инструмент.

Недвижимость. Она относится к группе умереннорискованных объектов инвестирования, так как цены на нее колеблются. Если тренд восходящий и цены на недвижимость растут – в этот момент выгодно быть ее владельцем. Если недвижимость падает в цене – владелец несет убытки. Это если рассматривать недвижимость исключительно как товар. Кстати в этом свете можно постараться найти объекты недвижимости, которые будут всегда в цене независимо от колебаний рынка.

Недвижимость является комбинацией товарного актива (да, [недвижимость](#) – это обычный товар) и арендного бизнеса (надежный, но весьма низколиквидный бизнес). Даже с учетом сдачи в аренду недвижимость попадает в группу умеренных инвестиций. Прочитайте об этом подробно в соответствующей главе о недвижимости.

Золото. Цены на золото тоже колеблются и золото не генерирует прибыль. Его содержание может потребовать расходов и надо оценить его ликвидность перед покупкой. По причине всего перечисленного оно относится к группе умеренных объектов инвестирования.

Фиатные деньги и криптовалюты тоже объекты инве-

стирования. Отдавая предпочтение той или иной валюте, мы зачастую интуитивно пытаемся предсказать ситуацию и делаем ставку на более надежную и перспективную. Кроме сохранения средств в разных валютах и криптовалютах, они используются для получения высокой спекулятивной прибыли на соответствующих биржах.

Бизнес/стартап – высокорискованный актив. Поэтому предприниматели, которые вкладывают все средства в свой единственный бизнес в надежде, что «вот-вот сейчас пойдет» и деньги потекут к ним рекой, очень рискуют. Плюс вы знаете статистику, что в течение первых двух лет закрывается большая часть бизнесов.

Это не значит, что бизнес плох как актив. Бизнесы бывают разные. Особенно привлекательны бизнес-системы и бизнесы международного масштаба. В любом случае бизнес должен быть сбалансирован другими активами для снижения рисков.

Более подробно эти и другие объекты инвестирования рассмотрены в следующих главах.

Недвижимость как объект инвестирования

Плюсы и минусы, тонкости и нюансы на которые стоит обратить внимание при инвестировании:

- Недвижимость выигрывает против всех инструментов в валюте, подверженной стремительным инфляционным процессам; акций и всех инструментов с ними связанных в момент нисходящего тренда на фондовом рынке; бизнеса при инфляции больше 25—30%.

- Недвижимость более спокойно ведет себя по сравнению, например, с рынком акций: меньше падает в цене и меньше увеличивается.

- Недвижимость включается в инвестиционные портфели как достаточно умеренное капиталовложение с относительно низкой доходностью при его диверсификации (портфеля).

- Превращается в высокодоходный объект инвестирования перед ожидаемыми подъемами цен на недвижимость (в момент восходящего тренда на рынке недвижимости).

- Относительно низкая ликвидность.

- Относительно высокая надежность.

- Относительно низкая доходность

- Влечет расходы на содержание (в том числе заграничные

тонкости).

- Требуется ознакомления с законодательством, связанным с покупкой/продажей (рассматривать одновременно).
- Имеет свои тонкости налогообложения в каждой стране.
- Недвижимости присущи колебания в цене (поэтому она не относится к группе консервативных капиталовложений).
- Может быть использована для личных целей (как жилая, так и коммерческая).
- Требуется к себе достаточно мало внимания.

Риски:

- чистота сделки
- экономический спад, снижение активности на рынке, влекущие снижение стоимости объекта
- снижение стоимости объекта и арендной платы по причине строительства рядом «непривлекательного» объекта
- соседи
- недостаточное качество постройки
- риски, связанные со строительством объекта
- покупка переоцененного объекта

Нейтральные качества и свойства недвижимости, о которых стоит упомянуть:

- бывает жилая и коммерческая недвижимость, каждая имеет свои особенности
- цена объекта зависит от большого количества факторов

- зарабатывают на недвижимости через сдачу в аренду или при продаже по более высокой цене
- динамика цен на недвижимость определяется соотношением спроса и предложения, которые формируются людьми, желающими изменить свои жилищные условия и инвесторами/деинвесторами

Выгода:

Рост в цене и/или рост арендной платы, вызванные

- экономическими подъемами и усилением активности на рынке;
- строительством вблизи метро, например, гипермаркета или других «привлекательных» объектов;
- началом участия в проекте строительства на самых ранних этапах;
- переводом из жилого фонда в нежилой или наоборот;
- укрупнение (объединение нескольких объектов в один) / дробление (один объект делится на несколько мелких и продается или сдается по частям).

Можно просчитывать варианты создания капитала в недвижимости с использованием кредитов и последующим их погашением арендной платой. В разных странах разные условия. Конечное решение будет принимать калькулятор.

Желательно выгодно диверсифицировать инвестиционный портфель в масштабах мира. Недвижимость в другом, по отношению к инвестору, государстве может оказаться бо-

лее инвестиционно выгодной, чем в родном.

Косвенная выгода, скрытая, может склонить в пользу инвестирования в недвижимость, в том числе заграничную.

Как сделать состояние на недвижимости?

На недвижимости можно сделать целое состояние. Примером может быть тот же Кийосаки. Или Дональд Трамп. И еще много, много имен. Это с одной стороны. С другой стороны, хотя недвижимость и является низколиквидным объектом в портфелях инвесторов, и низкодоходным зачастую (если не сказать пассивом) – ее предпочитают все-таки иметь.

Давайте рассмотрим этот объект инвестирования со всех сторон. Как на нем можно сделать деньги? Как недвижимость может стать основой нашего состояния? Почему ее предпочитают иметь, даже когда доходность в других направлениях высокая и казалось бы выгоднее перевести деньги туда? Вопросов много на самом деле.

Цены на недвижимость то увеличиваются, то уменьшаются. И все в нашем мире подтверждено волнообразным колебаниям (волновая теория Эллиотта). Можно не знать точно, что такое электричество, но если засунуть пальцы в розетку – точно долбанет. Можно не знать точно почему существуют волны Эллиотта, но если эту теорию проигнорировать в сфере недвижимости (в том числе) – точно будут потери.

А поймав восходящий или нисходящий тренд – можно за-

работать. Как на бирже это делают трейдеры.

Что и в какой момент мы можем делать, чтобы создать состояние на недвижимости?

Когда цена за квадратный метр на пике волны – в этот момент выгодно продавать. Причем, спад или просадка будет точно. Да, иногда бывает трудно определить пик это или нет, может еще цена будет повышаться. Так же как и с дном не слишком очевидно. В трейдинге с этой задачей справляются так: продают акции, или валюту, с шагом во времени. Грубый пример: если предполагается, что сейчас пик, продажа происходит частями – сегодня, завтра, послезавтра. Но продажа происходит, заметьте. То есть на пике мы продаем.

Деньги, которые мы достали на пике цен на недвижимость мы перекладываем в другие объекты инвестирования. Например, под 20% годовых. Это средний процент, так как инвестиционный портфель должен быть диверсифицирован (консервативные инструменты, средней доходности и рискованные, высокодоходные).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.