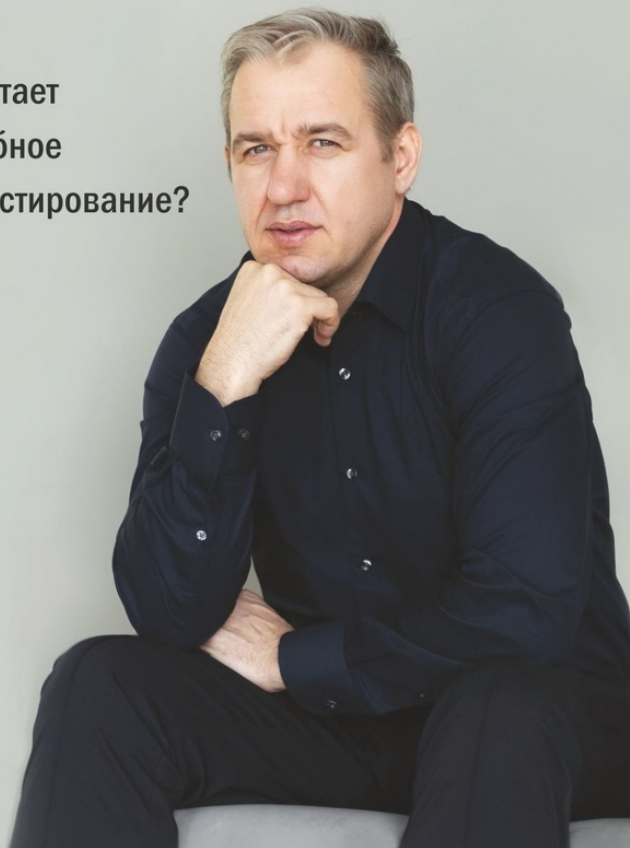


Фарит Мустафин

Финансовый переворот

Как
работает
судебное
инвестирование?



Фарит Мустафин
Финансовый переворот.
Как работает судебное
инвестирование?

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69288100

ISBN 9785006009769

Аннотация

Эта книга – о деньгах, способах инвестирования и получения доходов. Я постарался сделать ее максимально прикладной: книга основана на моем личном опыте. Здесь я делюсь своими осознаниями, рассказываю о том, что помогало мне осваивать новые способы получения дохода. Даю характеристику доступных сегодня инструментов инвестирования. Отдельная глава посвящена знакомству с судебным инвестированием – относительно новым для России, но чрезвычайно перспективным инструментом генерации прибыли.

Содержание

Об авторе	5
Введение	7
ГЛАВА ПЕРВАЯ.	10
Детство с предпринимательским уклоном	10
Роль отца	13
Этап становления	15
Начало трудовой деятельности	17
Честный инвестор	21
Инвестиционный склад ума	23
Кто тут коллектор?	25
Выход на другой уровень	27
Переломный момент	30
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Финансовый переворот Как работает судебное инвестирование?

Фарит Мустафин

Руководитель проекта Оксана Бирюкова

Редактор Марина Абдуллаева (Мари Голдри)

Иллюстратор Анастасия Кальгова

Верстка, корректура Евгения Игнатьева

© Фарит Мустафин, 2023

© Анастасия Кальгова, иллюстрации, 2023

ISBN 978-5-0060-0976-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Фарит Мустафин. Родился 21 апреля 1984 года в селе Верхняя Кармалка Черемшанского района Республики Татарстан. После окончания 9 классов в общеобразовательной школе №2 села Черемшан поступил в СПТУ №106 Черемшанского района.

В 2002 году окончил Альметьевский торгово-экономический техникум по специальности «бухгалтер». В 2007 г. стал выпускником Московского государственного технологического университета по специальности «экономист».

2007—2010 гг. – получение специальности «юриспруденция» в Казанском федеральном университете.

С 2004 по 2009 г. – сотрудник ПАО «Татнефть» в должности «юрисконсульт». С 2008 по 2014 г. – председатель третейского суда по юго-востоку Республики Татарстан. С 2014 по 2020 г. – начальник договорно-правового отдела ООО «ТаграС-Нефтегазстрой».

С 2020 года по настоящее время – заместитель директора ООО ЮК «Адюта» по правовым вопросам.



Введение

Тема инвестиций за последнее время обрела неслыханную популярность. На этой волне стало расти число экспертов в области финансов, появилось поле для освоения финансовой грамотности. Это, безусловно, важно.

Но, знаете, какую мысль мне всё время хочется донести до людей? Мысль о том, что в эпоху перемен важно улавливать тренды, находить то новое, на чем можно сделать ощутимые чеки.

Именно с этой целью и задумывалась книга, которую вы сейчас держите в руках. Она – о деньгах, способах инвестирования и получения доходов: классических и трендовых.

Я постарался сделать ее максимально прикладной: книга основана на моем личном опыте. Здесь я делюсь собственными осознаниями, посещавшими меня практически с самого детства, рассказываю о том, что помогало мне осваивать новые способы получения дохода. Даю характеристику существующих и доступных сегодня инструментов инвестирования.

Отдельная глава (так сказать, на финансовый десерт)

посвящена знакомству с **сутью и преимуществами судебного инвестирования**, относительно нового для России, но чрезвычайно перспективного инструмента генерации прибыли. Я считаю, что с учетом произошедших за последние годы событий, связанных с пандемией и конфликтами в мире, классические инвестиции уже не приносят того дохода, на который рассчитывают инвесторы. Более того, для многих они становятся убыточными.

Я уверен, инвестиции в первую очередь выгодны нам самим. Что посеешь, то и пожнешь в будущем. Склонность к богатству заложена в генах любого человека, равно как и тяга к инвестициям.

Но все ли вокруг материально обеспечены или хотя бы относятся к деньгам грамотно? К сожалению, нет. Представители старшего поколения в большинстве своем жили и живут без инвестиций, что практически предопределяет качество жизни на пенсии. У большинства едва хватает денег на удовлетворение минимальных потребностей. И изменить ситуацию после выхода на пенсию вряд ли уже будет возможно.

Почему так происходит? Всё дело в установках. Экономисты констатируют, что стабильность дохода для значительного числа людей важнее, чем его уровень. Многие не инвестируют, боясь потери денег.

Противоречивыми историями об инвестициях кишит всё информационное пространство. При этом предлагаются разнообразные формы инвестиций, в том числе вложения в акции, облигации, накопительное страхование, фондовые рынки и т. д.

Не понимая, как это работает, население ждет быстрых прибылей, но «чуда» не происходит. Или делает уж совсем опрометчивый шаг, вкладываясь в финансовые пирамиды.

Однако начинать нужно с главного – со смены мышления, работы с негативными убеждениями, повышения финансовой грамотности, о чем также говорится в книге.

Для кого она создана, для кого может стать компасом в современном мире? Для предпринимателей, владельцев бизнеса, самозанятых, а также инвесторов, находящихся в поисках новых возможностей.

Мне бы хотелось, чтобы вы посмотрели со стороны на существующие финансовые инструменты, выбрали наиболее актуальные. И я буду искренне рад, если после прочтения книги у вас появится новое видение существующей финансовой реальности. Да будет так!

ГЛАВА ПЕРВАЯ. ПУТЬ ИНВЕСТОРА

*Если вы не имеете капитала
и не можете его инвестировать,
чтобы он работал на вас, то все
преимущества капитализма проходят мимо вас.
С экономической точки зрения
вы живете... в каменном веке.*

Бодо Шефер

Детство с предпринимательским уклоном

Оглядываясь в прошлое, я отчетливо осознаю, что первые способности к предпринимательской деятельности проявились у меня уже в детстве.

Помню случай, когда учился в шестом классе. Тогда в продаже появились жвачки с разными вкусами, шоколад «Марс», «Сникерс» и другие. Одноклассники бегали на перемене в магазин поблизости, чтобы покупать все эти сладости.



Кто-то из родственников привез мне целых три упаковки жвачек. Одну я оставил себе, а две продал в школе, в розницу. Причем предлагал по более высокой цене, чем в магазине. И ведь купили, чтобы не куда не бегать и не тратить свое время. Первый успех вдохновил, и я решил поку-

пать ходовой товар блоками, чтобы потом снова продавать поштучно.

Приблизительно в тот же период меня заинтересовали уроки экономики в школе. Понятно, что учителя давали больше теории. Тем не менее некоторые темы вызвали у меня особый интерес. Например, зацепила тема про акции и облигации. Конечно, тогда я ничего в этом вопросе толком не понял. Мне только понравилось, что эти ценные бумаги можно купить, потом ничего не делать, а они сами будут расти в цене.

Именно тогда я загорелся этими идеями и пытался разобраться в принципах биржевой торговли. Мечтал, что, когда подрасту, начну покупать ценные бумаги и, возможно, стану успешным трейдером.

Информацию по биржевым торгам в открытом доступе в те времена найти было сложно, и я решил покопаться в недрах библиотеки, кое-что мне удалось найти, но усваивалась эта информация с трудом.

Роль отца

Мне повезло – необходимые для успеха основы финансового мышления, сам того не подозревая, дал мне мой отец.

Именно он сыграл огромную роль в становлении меня как инвестора и бизнесмена. Его очень точно характеризует выражение «предприниматель на всю голову». Именно таким я его запомнил, и я ему очень за это благодарен.

Отец постоянно брал меня на встречи со своими партнерами, и многое я уже тогда познал на практике. Через свое собственное поведение он неосознанно учил меня, как надо вести переговоры и заключать сделки. Папа обожал это – как сейчас говорят, ловил от этого кайф. При любой возможности старался что-то покупать дешево, продавать дорого, а порой – очень дорого.

Можно сказать, он был по-хорошему алчным человеком. При этом блестяще владел навыками коммуникации. Ему удавалось наилучшим образом предлагать то, что он хотел продать, так что люди не только не отказывались, но неизбежно и с большим желанием покупали у него всё. Он отменно вел «жесткие переговоры», умел, где надо, прогибать соперника и всегда получал свою выгоду. По-моему, такими

чертами и должен обладать настоящим бизнесмен.

Возможно, жесткость и целеустремленность в характере выработались у него благодаря руководящим должностям, которые он занимал. Либо все эти способности были у него врожденными. Одно могу сказать точно: в искусстве продаж, переговоров он был профессионал, каких сегодня еще поискать. Притом не проходил никаких тренингов продаж.

Этап становления

Когда я повзрослел и пришло время определяться, чем заниматься после школы, я выбрал торговый техникум. Такой выбор отвечал моим интересам. К тому же там я не только учился предпринимательству, но и начал активно заниматься спортом, что нравилось мне нисколько не меньше, чем процесс постижения основ бизнеса.

И тут вдруг судьба неожиданно послала мне интересную возможность. На определенном этапе я достиг в спорте ощутимых успехов, и мной как спортсменом заинтересовались руководители крупных предприятий республики. Каким образом это происходило, оставалось только догадываться, но меня готовы были «покупать» и медицинские организации, и структуры МЧС, и АО «Татнефть».

В итоге со мной заключило контракт АО «Татнефть». Тогда мне казалось, что я ничего особенного не делал: просто выступал от имени организации и получал ежемесячно хорошую зарплату. На занятиях в техникуме это никак не сказывалось. Для тех лет (шел 2002 год) моя зарплата считалась очень неплохой и составляла десять тысяч – только за то, что я тягал гири. Но я бы продолжал занятия спортом в любом случае.

Эта ситуация наглядно показала, как важно оказаться в нужное время в нужном месте и с нужными навыками. Просто тогда спортсменов было немного, а крупные организации считали своим долгом принимать участие в спартакиадах и конкурировали между собой на спортивной арене.

Я кайфовал от одной мысли о том, что ходить на работу в привычном понимании от меня не требовалось, а зарплату и премию я получал наравне со всеми. То есть, что называется, прилагался весь соцпакет. Мог позволить себе и в санаторий съездить, и другой город посмотреть.

Начало трудовой деятельности

После техникума я продолжил сотрудничество с предприятием, которое так щедро вознаграждало мои спортивные успехи. Решил, что и трудиться по специальности пойду туда же. Меня приняли в финансовый отдел на участок по работе с дебиторской задолженностью: проще говоря, с должниками.

В мои обязанности входила подготовка документов и их передача в работу юристам. Я, молодой специалист, засучив рукава, взялся за дело. Тщательно готовил все бумаги, незамедлительно перенаправлял их в юридический отдел. Но потом заметил, что занимаюсь, по сути, бесполезным трудом. Документы-то я готовил, но они оседали на столах и в папках юристов.

Согласно подготовленной мной документации, надо было подавать в суд на должников, но в реальности ничего не происходило. Директор как-то спросил с меня за то, что дело не движется. Пришлось объясняться: «А что я сделаю? Отчеты все готовы, переданы юридическому отделу. Теперь дело за ними». А они у нас подобрались творческие: пели, танцевали, выступали в самодеятельности. На суды уже времени, видимо, не оставалось.

В итоге претензии начальства ко мне были сняты, но проблема не исчезла. А решение-то найти хотелось! По характеру я человек амбициозный, решил взять ответственность за этот участок работы на себя. С этого момента начался новый виток моей карьеры. Хотя тогда и сам того не подозревал.

С головой углубился в судебные вопросы: внимательно изучал, как составлять иски, подавать в суд и готовить документы к процессу. Мне это нравилось, и в рутинной, на первый взгляд, работе я находил много интересного. Настал момент выступить в суде как представитель «Татнефти». Что самое интересное, у меня получилось. В итоге юристов отдела уволили, и все их задачи делегировали мне.

Шел 2008 год. Тогда только-только зарождалось понятие коллекторства. Появились коллекторы как специалисты по работе с должниками. Я понимал, что, собственно, я в крупной организации фактически выполнял те же функции. Всё новое, что витало в воздухе, никак не мог пропустить, стал изучать, по какому алгоритму работают мои «коллеги», коллекторы. Стало любопытно.

На тот момент я уже оброс связями и знакомствами. Меня знали многие судебные приставы, старался проявлять лояль-

ность к представителям данной службы. Зачастую мне приходилось вплотную взаимодействовать с ними, так как вместе получалось намного эффективнее взыскивать долги.

Я старался, чтобы наше сотрудничество было взаимовыгодным. Всегда предоставлял свою машину, при случае мог угостить обедом. То есть в околосудебной «тусовке» меня знали, и со многими выходцами из нее у нас сложились хорошие отношения.



Честный инвестор

Однажды кто-то из знакомых по той «тусовке» предложил мне параллельно заняться еще одним делом. Его доводы оказались вполне логичными: я и так взыскиваю долги «Татнефти», почему бы не взять еще одно направление – несколько предприятий тоже готовы были платить мне за взыскание долгов с их должников. Получается, намечался своего рода факультатив, подработка.

Я не стал отказываться, но решил применить коллекторский подход. Не зря же изучал подробно, в чем его суть! На переговорах сказал: «На начальном этапе мне платить не нужно. Лучше по факту взыскания, но чуть дороже».

Такое сотрудничество оказалось перспективным. Ведь если обычный юрист, условно говоря, получает за процесс 5 тысяч рублей, то я брал 30% от суммы взысканного долга. И если, допустим, сумма долга составляла 100 тысяч, при успешном результате я получал 30 тысяч дохода.

Мы заключили коллекторский договор по факту взыскания. Одной из организаций, которую взял в качестве подработки, была управляющая компания. Она вручила мне список из 100 должников, и я запустил процесс. Как думаете,

сколько я мог охватить при обычном подходе? Максимум человек тридцать в месяц, учитывая, что у меня есть основная работа, где я не хотел ни на грамм терять эффективность.

Инвестиционный склад ума

Чтобы работа шла плодотворно, приходилось постоянно думать над схемой деятельности. И со временем я выработал довольно интересный формат. Активно работал с должниками, а в конце месяца попросил в УК список погасивших долг.

Заметил, что погасили не только те, с кем работал вплотную, но и те, кто пока был не охвачен. Но они же тоже находились под моим зорким взглядом! Раз они заплатили, тоже включил их в счет. В итоге в конце месяца отлично заработал. Если мне не изменяет память, порядка 140 тысяч рублей, в то время как официальная моя зарплата в «Татнефти» составляла 18 тысяч.

В управляющей компании были довольны, что дело сдвинулось с мертвой точки, и обо мне пошла молва в других управляющих компаниях. Говорили так: мол, ездит он везде, сам лично общается, долги хорошо выбивает и с приставами в прекрасных отношениях.

Так ко мне повалили желающие заключить договор. Чтобы не терять лакомый кусок, пришлось взять помощника. На тот момент я заключил договоры с пятью управляющими

компаниями на схожих условиях. Выработанную схему использовал и здесь. Просил списки должников в самом начале и реестр погасивших – в конце, а потом выставлял счета. Мой доход взлетел в геометрической прогрессии.

Я начал очень хорошо зарабатывать, и это уже не походило на коллекторскую деятельность в чистом виде, а стало для меня своего рода солидным пассивным доходом – поскольку, затрачивая минимум усилий, я получал прибыль в разы больше привычной. Такая эйфория длилась пару лет, до 2010 года.

Почему так недолго? Многие управляющие компании со временем закрылись: одни обанкротились, где-то поменялось руководство. Но я хорошо помню свои ощущения, как мне нравилась эта деятельность, несмотря на то, что я тратил на нее все свои выходные.

Мне не составляло труда ездить и общаться с людьми. Интересно было продумывать схемы, а иногда выкупать чьи-то долги. Позже понял, что этот период стал основой моей дальнейшей инвестиционной деятельности.

Кто тут коллектор?

Кстати, почему у многих сложилось негативное отношение к коллекторам, хотя задумывалось в целом неплохое дело? Потому что набирали на их должности специалистов без учета специфики профессии. Многие из таких «профессионалов», не умея договориться и не зная психологию человека, переходили на открытое давление и угрозы, лишь бы получить результат любой ценой. А это в корне неверно.

Согласен – плохо, когда кто-то не платит и годами не погашает долги по коммуналке. И далеко не всегда за этим стоят реальные причины: безденежье, потеря источника дохода или что-то еще. Кто-то копит долги, разъезжая при этом в дорогой машине и ни в чем себе не отказывая.

Однако я никогда не прибегал к силовому давлению. Зачем? Когда можно всё решить по-хорошему. Добрые отношения с приставами, кстати, тоже оченьгодились.

Когда приходишь с официальным лицом, которое достает свои корочки, разговор с должником протекает в совершенно ином ключе. При этом я заранее готовил письма, требования, где говорилось, что при непогашении задолженности есть риск выселения из квартиры и ареста имущества. После

таких бесед все быстро находили и возможности, и средства для покрытия долгов.

Честно говоря, письма юридической силы не имели, они служили больше для усиления психологического воздействия. Но всё это вкуче срабатывало отлично. Ведь главное в этом деле не угрозы как таковые. Они порой могут вызвать даже обратный эффект. Важно постоянство психологического воздействия. Надо напоминать, говорить об обязательствах. И рано или поздно любому надоест постоянный стресс. Должник рассчитается, чтобы спать спокойно.

Выход на другой уровень

Выполняя в «Татнефти» юридическую работу, я хорошо понимал, что мне нужны более глубокие познания в этой области. Знаний, полученных в торговом техникуме, стало явно не хватать, и я принял решение учиться дальше. Получив диплом юриста, задумался о дальнейшем развитии карьеры. Теперь у меня стало больше общения в профессиональных кругах, я постепенно набирал «бонусы», стараясь по возможности повышать свой статус.

Мне это неплохо удавалось. Со временем, например, стал председателем третейского суда и много чего делал в этом направлении. Высокий социальный статус помогал в работе, постепенно я стал вновь серьезно задумываться об инвестициях. Думал, как свою юридическую практику поставить на рельсы таким образом, чтобы получать с нее пассивный доход. Плюс постоянно размышлял о вариантах вложения денег.

Решил приобретать доли в квартирах. Например, рыночная стоимость квартиры – 3 миллиона рублей, а я покупал $\frac{1}{2}$ доли дешево, за 150 тысяч, а спустя время продавал сособственнику за полтора миллиона.

Всё это требовало терпения и времени, но служило хорошим заделом на перспективу. Я никуда не торопился, на чем неплохо зарабатывал. Параллельно продолжал, как и раньше, покупать чужие долги и отсуживать их.

Не знаю, смог бы я осуществлять большую часть сделок, не имея базы юридических знаний. Порой встречались настолько щепетильные ситуации, что требовались непростые решения. Без юридических основ не справился бы.

Сейчас я уверен, что в вопросах грамотного вложения средств нужна комбинация юридических, экономических и психологических знаний.



Переломный момент

Жизнь казалась ровной и широкой дорогой, ведущей только вперед и вверх, к успеху и процветанию. Но тут случай спутал все мои планы. В 2017 году я попал в аварию и на полгода оказался прикован к кровати.

Юридическая деятельность по-прежнему привлекала меня, но зарабатывать как прежде не представлялось возможным. Пришлось придумывать другие варианты доходов, не зависящие от моей активности.

Я стал внедрять, как и раньше, варианты покупки чужих долгов – как предприятий, так и физлиц, но с тем, чтобы уже не участвовать в процессах самому. Планировал дела так, чтобы вся деятельность происходила без моего активного участия.

Именно тогда я впервые узнал о судебном инвестировании, и эта тема меня полностью поглотила. Я изучал много материала и примерял его к нашей российской действительности. Что-то докручивал и внедрял в свою практику.

Таким образом, авария, как ни странно, стала отправной точкой для совершенно нового направления в моей прак-

тике – развития судебного краудфандинга. Как говорится, не было бы счастья, да несчастье помогло. Я всегда держал руку на пульсе. Изучал судебную практику, затем искал выход на клиентов с похожей проблемой и предлагал решить их вопрос без первоначальных вложений, по факту выигранного дела. Это очень многих привлекало.

Как показательный пример приведу кейс: крупное предприятие хочет сэкономить на налогах за счет земельного участка. Цель – уменьшить налоговую базу на размер его стоимости. Раньше такое не представлялось возможным. А тут неожиданно появляется судебная практика, которая позволяет уменьшить кадастровую стоимость. Тут же взял практику на вооружение и начал работать в этом направлении.

Активно контактировал с предприятиями, у которых есть земельные участки, и предлагал им свои услуги. Сам делал им все расчеты, показывая, как они смогут выиграть в финансовом плане.

Много клиентов заключило тогда со мной контракты. Причем всех привлекало то, что я не брал с них денег вперед. По большому счету, они ничего не теряли, зато приобретали многое. Дальше оставалось поделиться частью прибыли, которой без меня вообще могло не быть.

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.