

Об управлении личными финансами

http://www.wstan.com/win/gertzman/persfin_intro.shtml

Введение

Как-то, еще в самый разгар публикаций моего предыдущего цикла статей, у "Панорамы" случился очередной юбилей, который праздновался в синагоге с привлечением Е.Евтушенко в качестве очередного раввина. Прослушав завывания, которым смертельно позавидовал любой хасид, публика отправилась в некий малый зал, где разместились несколько столов с именами любимых авторов в предположении, очевидно, что благодарные читатели будут подходить к обожаемому автору со словами: "Ой ты гой еси" и подносить халявную рюмку. Читатели, действительно, подходили, правда, без рюмок, но с претензиями. Я не знаю, что они там говорили Фрумкину или Левину, но со мной они обращались, как с конкретным виновником того, что они до сих пор не могут себе позволить ездить на "Роллс-Ройсе" по спальне. Причем доставалось мне даже за материалы моих коллег, если те удосужились хотя бы в одном месте вставить знак \$ - очевидно читатели слишком буквально восприняли название моей рубрики: "Этюды о долларе" и верстали туда лыком в строку все, связанное с деньгами. А с ними связано, как известно, все. Накал страстей вокруг моего стола возрастал и уже какая-то тетка завизжав: "Где вы берете такие низкие ставки моргиджа, где?" (А я о моргидже в жизни не писал), остервенело стала раскрывать сумочку. Насмотревшись фильмов по НВО, я решил, что она лезет за пистолетом и обомлел, но она достала бывший когда-то свежим платочек и стала обмахиваться. Лихорадочно соображая, как смыться, я резко повернулся вокруг оси и буквально впал в объятия какого-то здорового дядьки. "От него не отверчусь" – родилась, может быть, последняя догадка, но дядька осветил лицо внутренним светом любви и прогудел: "Читаю ваши статьи и очень люблю, только зачем вы телегу поперед лошади пускаете? До того, как об облигациях писать, вы бы лучше рассказали, как вообще с деньгами обращаться". Я был очень увлечен тогда облигациями, поэтому стал молотить какую-то ахинею, вроде того, что, мол, с них и надо начинать сознательную финансовую жизнь, и лишь пару месяцев спустя до меня дошло, что я выглядел как дурак – не рассказав об основных началах, я вдруг с идиотской радостью, как, буквально, последний тетерев, стал токовать об отдельном инструменте.

Сейчас, вроде, появилась возможность эту ситуацию исправить и приступить к азам. Надо сказать, что у меня нет мании величия, и я вовсе не думаю, что бедный народ только и ждал моих советов, пребывая в полной неграмотности и финансовой замшелости. Конечно же, достаточно много литературы доступно тому, кто мало-мальски знает язык, но я исхожу из того, что читать о сложных вещах на родном языке все-таки лучше, поскольку можно сконцентрироваться на проблеме, а, во-вторых, у каждой этнической общины есть свои психологические предпочтения и клише, и любой советник, включая незнакомого автора книги, который к этой общине не принадлежит, априори раздражает кажущимся несовпадением позиций. Вот вам пример: известно, что русская община США в основной своей массе намного больше любит вкусно поесть, чем урожденные американцы и готова

тратить на еду больше денег. А коли так, то стандартная шкала расходов, разработанная, естественно, исходя из приоритетов основной массы населения, оказывается неадекватной и, вследствие этого, финансовые советы воспринимаются скептически. То же и с домами – согласно исследованиям Колумбийского университета, фактор престижности в русской общине играет более сильную роль, чем для основной массы населения, Но уступает влиянию этого фактора в общине итальянской. И такие примеры можно находить и находить.

Исходя из этого я и сформулировал цель очередного цикла статей: внятно и доступно рассказать об управлении личными финансами людям, которые:

- Заняты повседневными заботами и требуют потому конкретности, не имея времени на многочасовые рассуждения.
- Имеют свои предпочтения и требуют потому внимания к их специфическим взглядам.
- Предпочитают получать информацию на родном языке.

Я думаю, что наш очередной цикл займет не менее полугода, поэтому вооружитесь терпением, а я уж постараюсь, чтобы читать было не очень скучно. Итак, на следующем занятии мы рассмотрим из чего, собственно, состоит процесс управления личными финансами и какие самые первые, самые легкие и безболезненные меры можно и нужно принимать для этого управления.

Занятие 1

Для большинства из нас понятие "*Финансовое планирование*" связывается с теми людьми, которые зарабатывают больше, чем тратят и должны крепко подумать, как использовать образовавшуюся прибыль. Это – трагическое заблуждение. Финансовое планирование точно так же важно, а, может быть, еще более важно для тех, у кого деньги убывают быстрее, чем прибывают, тех, кто тратит еще не полученные деньги (владельцев кредитных карт, например), тех, кто живет на зарплату и мучительно мечтает о ее повышении, чтобы одним махом решить все накопившиеся финансовые проблемы. К сожалению, сказка о Золушке, так и осталась милой сказкой, и чудес на свете становится все меньше и меньше, поэтому давайте думать о том, как распорядиться имеющимся.

Запомните: человек, который зарабатывает, к примеру 2 миллиона долларов в год, а тратит \$2,200,000, находится точно в той же угрожающей зоне, как и человек, зарабатывающий \$30,000 в год и тратящий \$33,000. Не нужно думать, что финансовое планирование – безумно сложный процесс, с которым можно справиться только с помощью высокооплачиваемого финансового консультанта. Консультант действительно необходим, но не всегда, не для всех и не навсегда. Большинство шагов финансового планирования – просты и не требуют затрат, но приносят замечательные результаты.

Но, прежде, чем приступить к изучению этих шагов, давайте поставим цели и сформулируем задачи, решение которых позволит вам эти цели достигнуть. Мы можем выделить шесть основных целей, которые будут сформулированы ниже и выделены

жирным шрифтом, чтобы сразу бросались в глаза. Под каждой целью вы увидите перечень необходимых задач. Хотя эти задачи и не выделены жирным шрифтом, не надо думать, что по ним достаточно пробежаться глазами, нет, без их внимательного осмысления и – более того – решения, вы ни на йоту не продвинетесь к достижению цели. После формулирования задач, в скобках я постараюсь дать очень короткое объяснение смысла задачи. Естественно, когда мы приступим к объяснениям, так эта задача должна быть решена, смысл станет намного яснее, но маленькая аннотация, я думаю, не повредит, а то ведь кто-то, увидев задачу: "Оценка накопленного имущества", горько махнет рукой, что, мол, подушки пересчитывать? Пересчитывать, милый, пересчитывать, и у подушки есть цена, и ситуации есть такие, когда даже один доллар – деньги. Не дай Бог, конечно, в них попадать, но соломку подстилать нужно.

Вообще, хорошо бы иметь в виду, что планирование финансов – занятие вовсе не веселое, и если кого-то передергивает только от мысли о своей смерти, то как же он будет страховать жизнь и платить ежемесячные взносы, зная, что деньгам радоваться будет не он, так ведь можно и стресс получить. Но жизнь такова, что даже и нервные должны планировать свои деньги, поэтому глотните холодной воды, зажмите волю в кулак, а кошелек в другой – мы начинаем.

ПРОВЕРКА ТЕКУЩЕГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ

Проектная оценка вашего будущего (будущие доходы, будущие расходы, будущие потребности – немножко похоже на план ГОЭЛРО, но, заметьте, он же был осуществлен). Планирование для срочных нужд (увы! – мы все болееем, стареем и не всегда мудреем, и все это требует затрат, затрат и еще раз затрат). На следующем занятии мы продолжим формулировать цели и задачи финансового планирования.

Занятие 2

Сегодня мы продолжим формирование целей финансового планирования, причем будем следовать простой житейской логике. Давайте на секунду, впрочем, отвлечемся. Я не устаю и не устану повторять: в финансовом планировании нет ничего сложного, оно подчиняется естественным законам нашей жизни, большинство из которых мы познаем на интуитивном уровне. Что думает человек, узнав, кто он такой или - что то же самое – сколько он стоит? Конечно же, первое, что приходит в голову: как защитить себя. Уже потом мы начинаем просчитывать варианты нападения, развития, расширения, но если забыта защита, то в один миг можно потерять все и какое уже там развитие. Это, что в жизни, что в футболе, что в финансовом планировании – все едино. Итак, давайте решим для себя, что нужно сделать, чтобы

СОЗДАТЬ РАБОТАЮЩУЮ ЗАЩИТУ

Что нужно защищать? Здоровье, конечно. Детей. Семью. Дом. Вот основные объекты нашей защиты. Вот давайте мы по порядку и сформулируем наши задачи.

1. Подготовка финансовой стабильности для зависимых от вас членов семьи в случае вашей смерти (*звучит, конечно, мрачно, но реалии могут быть еще мрачнее, поэтому не надо воспринимать эту задачу эмоционально, лучше всего в этом случае думать о себе, как о постороннем, а о своих близких, как о себе – говорят, что помогает*)
2. Планирование будущих доходов в случае утраты работоспособности (*ненамного веселее, чем предыдущая задача, но, тем не менее, на всякий случай, готовиться тоже нужно – Америка хотя инвалидов и любит, но кормит довольно скудно*)
3. Формирование минимально необходимой защиты здоровья (*звучит это, хотя и неуклюже, но зато правильно – у каждого человека свои болячки, и сумма этих болячек будет определять скорость ветра, который будет выдувать деньги из вашего кошелька в кошельки врачей и страховых компаний, поэтому ежегодная – как минимум! – оценка здоровья и попытка прогноза на следующий год могут помочь вам избавиться от лишних затрат*)
4. Формирование защиты вашего имущества: дома, автомобиля, бизнеса – от возможной финансовой ответственности (*что тут темнить – речь идет о страховании, любой страховой агент расскажет вам массу страшных историй о незастрахованных несчастных гражданах, которых посетила имущественная беда, поэтому я здесь размазывать кашу по скатерти не буду, только замечу, что, кроме страхования, есть дополнительный путь для защиты имущества от претензий, но о нем – позже*)
5. Защита вашей способности выплачивать закладную на дом (*рязанский диалект английского языка использует слово "моргидж", но мы-то с вами знаем, что по русски это – "закладная", так вот, переходя от филологии к жизни, заметим, что далеко не все, кто берет в банке заем под закладную успешно ее выплачивают, поэтому вопрос защиты дома от принудительной продажи стоит, к сожалению, очень остро и живо*)
6. Защита вашей способности накапливать деньги на обучение детей (*это очень тонкий, кстати вопрос – речь идет не о самом накоплении, это относится к другой группе целей, а именно о том печальном случае, когда вы уже не в состоянии откладывать деньги, а дети, мерзавцы, несмотря на это продолжают расти и с каждым годом все ближе подступают к колледжу*)

Решение этих шести задач представляет собой ту область финансового планирования, которая наиболее плотно связана со смежными юридическими вопросами и, пожалуй, для успешного их решения вам понадобится хороший адвокат. У меня на книжной полке, кстати, стоит толстенная книжечка "*Business Law*", переплетенная в коленкор торжественного генеральского цвета – учебник, по которому я зубрил означенный предмет – так вот эта книжка битком набита судебными случаями о правильной и неправильной защите имущества, и случаев неправильной защиты почему-то получилось намного больше.

На следующем занятии мы продолжим формулировать цели и задачи финансового планирования.

После того, как мы оценили свою финансовую ситуацию и разработали методы защиты того, что у нас есть, мы можем приступить к формулированию следующей цели. Она по сути своей отлична от предыдущих, потому что подразумевает активизацию наших действий в **приращении** нашей финансовой базы. Эта цель может быть сформулирована как

НАКОПЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ

Достижение этой цели в самом общем случае подразумевает решение следующих задач:

- Расчет величины необходимого резерва наличных денег (*обычно, наличные деньги – наихудший вид сбережений, поскольку с течением времени ваши резервы не только не увеличиваются, но, наоборот – съедаются инфляцией; в то же время, вложив все деньги в выгодные, но малоликвидные активы, вы рискуете оказаться в малоприятной ситуации, когда вам внезапно понадобятся деньги, а вы их сможете “вытащить” только через какое-то время, и это время будет тоже вам стоить денег*)
- Покупка дома (*дом, как денежный аккумулятор, достаточно хорошо описан в популярной литературе, включающей и сладкие призывы брокеров, но вы должны иметь в виду, что дом именно как финансовый инструмент, обладает достаточно сильной неповоротливостью, включающей в себя не только низкую ликвидность, но и практическую невозможность трансферта: перемена ваших активов в акциях на активы в облигациях или в золоте производится практически в течение дня, актив же в недвижимости очень инерционен*)
- Накопление денег на обучение детей (*не надо забывать, что стоимость обучения в США постоянно растет, причем с опережением инфляции, и даже не только с опережением инфляции, но и вообще практически быстрее, чем цена на любой другой товар*)
- Накопление денег для специальных целей (*эти цели у каждого свои, одному хочется летний дом в Пенсильвании купить, а другому – отложить на будущие похороны; любая легальная цель – не зазорна, нужно просто четко осознавать, чего ты хочешь, сколько это стоит, можешь ли ты в принципе себе это позволить, сколько ты сможешь откладывать в единицу времени и, естественно, когда твоя мечта воплотится в реальность*)
- Управление долгами (*все мы, так или иначе, живем в долг: кредитные карты, закладная на недвижимость, кредиты на функционирование и развитие бизнеса и так далее и так прочее; долгов бояться не нужно, нужно бояться неуправляемых долгов, нужно помнить, что долги можно выплатить только из разницы между доходами и расходами, а то ведь получится, в конце концов, как у правительства России, только у вас нет своих атомных бомб, поэтому никто вас бояться не будет и отсрочивать по этой причине возврат долга тоже никто не будет – прямым путем пойдете в банкроты*)

- Ревизия инвестиционного портфеля (*эта задача – комплексная, она связана со всеми предыдущими, запомните очень четко – инвестирование для инвестирования делают только сумасшедшие, нормальные люди инвестируют для определенных целей и замечательная фраза: "вкладывай, чтобы разбогатеть" рассчитана только на дураков; финансовый мир предлагает инвестору огромное количество инструментов, но только идиот будет пользоваться дрелью для того, чтобы строгать доски – каждая цель подразумевает выбор адекватного инструмента, вот здесь-то вам без профессионалов не обойтись, потому что потери от художественной самодеятельности во много раз превысят ту цену, которую вы заплатили бы консультанту*)

Вот, собственно говоря, мы и обозначили задачи, которые нужно решать, чтобы разумно и с толком накапливать резервы. И опять, и опять я возвращаюсь к одной и той же мысли: не надо думать, что накопление - удел богатых, и тысяча, и сто, и двадцать пять долларов являются резервами, которые помогут достичь вам запланированной цели.

На следующем занятии мы продолжим формирование целей и задач финансового планирования.

Занятие 4

Группа трех ранее рассмотренных целей:

1. Оценка финансового состояния
2. Создание работающей защиты
3. Накопление резервов

- практически перекрывает все нужды финансового планирования. Однако, стереотипы, господствующие в сознании граждан и постоянных жителей Соединенных Штатов, вывели в отдельные уважаемые категории:

- Управление подоходными налогами
и
- Планирование пенсионного обеспечения

Первая цель сформировалась потому, что в общественном сознании *Internal Revenue Service* занимают примерно то же место, какое в сознании юных пионеров занимали власовцы: хоть на своем языке говорят, но жуткие сволочи и предатели. Поэтому борьба с ними за каждый трудовой цент – дело совести, чести и достоинства. Надо сказать, что эта позиция выработала уникальный для мировой практики по объему и глубине свод правил сражения за свои доходы. Причем, речь идет не об обмане (который, безусловно есть, и вряд ли исчезнет в ближайшее время), но именно о разумном управлении своими налогами.

Интерес к планированию пенсионного обеспечения вызван стойким и стопроцентно оправданным недоверием американцев к желанию и умению правительства самой богатой страны в мире обеспечить достойную старость своим гражданам. Государственное пенсионное обеспечение в США не идет ни в какое сравнение с таковым не только, скажем, в Германии, Франции и Швеции, но и в странах второго ряда: Италии, Испании, Финляндии, а по некоторым параметрам (как, например, возраст выхода на пенсию) и со странами третьего и даже последующих рядов. Поскольку от проклятий в адрес *Social Security* никто, кроме конгрессменов, еще богаче не стал, то народ потихоньку выработал для себя железный стереотип: откладывай на старость. Мы сейчас перечислим задачи, которые нужно решать для того, чтобы планировать пенсионное обеспечение, и вы увидите, что они в общем совпадают с задачами, решаемыми для достижения предыдущих трех целей. Итак,

- Расчет необходимого пенсионного дохода (*иными словами: сколько вам нужно, для того, чтобы вести заданный образ жизни после того, как вы прекратите работать*)
- Анализ источников пенсионного дохода:
 1. Государственное обеспечение
 2. Частные пенсионные планы
 3. Собственные сбережения и инвестиции.
- Планирование дополнительных средств для:
 1. Медицинского ухода
 2. Жизни в доме для престарелых.
- Управление текущими изъятиями из пенсионных накоплений
- Использование активов собственного бизнеса для пенсионных целей.
- Оценка влияния нестандартного (более позднего или более раннего) выхода на пенсию.

Ну вот, пожалуй, мы перечисли все цели и сформулировали практически все задачи, которые необходимо решать в процессе личного финансового планирования. Я написал: "решать", а не "решить" – вполне сознательно, поскольку это решение (порой интуитивное) продолжается всю жизнь, и нет такого финансового плана, который был бы высечен на камне. С возрастом меняются предпочтения, а с изменением дохода меняются и возможности для реализации этих предпочтений. Поэтому планирование личных финансов – процесс динамический, и очень важно, чтобы в этом процессе за решением частных задач не пропала бы ни одна из генеральных целей: утрата критериев всегда страшнее, чем пропуск какой бы ни было задачи.

Собственно говоря, на этом и заканчивается вводная глава, и на следующем занятии мы вплотную приступим к процессу финансового планирования жизни занятых людей.

Занятие 5

После того, как мы сформулировали наши цели и задачи, давайте приступим к самому финансовому планированию. Казалось бы, самое время вернуться к первой цели и начать решение первой задачи, правильно? Нет, неправильно. Решение задач настолько индивидуально, что бессмысленно находить какие-то общие рецепты (их никто и не ищет), намного продуктивнее другое - ознакомить с общими алгоритмами поведения, которые помогут вам решать эти задачи или, по крайней мере, подготовить поле для вашего финансового советника, чтобы он не занимался предпахотной обработкой почвы (это будет стоить вам дополнительных денег). Поэтому, давайте-ка для начала подумаем, как можно выдавить больше денег из ваших текущих доходов, то бишь об экономии. "Экономика должна быть экономной" - заявил бровастый классик и этим заявлением доставил жителям страны немало веселых минут, поскольку немедленно поплыли подражания: "Физика должна быть физической", "Колхозы должны быть колхозными" и т.д. В этом веселье было что-то натужное, потому что в принципе-то фраза несла в себе весьма отчетливый смысл, просто произнесена она была не тем, не тогда и не в той стране. Нынче же, давайте повторим ее про себя и убедимся, что экономить намного выгоднее, чем зарабатывать. Почему? Да потому, что с заработанного доллара около половины уйдет на налоги (федеральные, штатные, налоги на продажи и акцизы), а сэкономленный доллар увеличит ваше благополучие ровно на доллар, безо всяких вычетов (инфляцию мы в учет не принимаем, она в равной степени действует и на зарплаты). Другое дело, что душа противится: мы были воспитаны в обществе с другими ценностями, где скупость почиталась пороком, а пониманию разницы между скупостью и экономичностью мы не обучены. Так давайте же обучимся. И, как принято в обучении, разделим процесс на несколько вполне конкретных шагов. Пусть первым шагом станет:

Установление приоритетов: "нужно" против "хорошо бы"

Несмотря на типично житейскую постановку проблемы, она имеет вполне численное решение: вы должны подсчитать, сколько что стоит. Давайте рассмотрим простой пример: покупку автомобиля. Жизнь в США складывается так, что в большинстве городов автомобиль, как средство передвижения, нам нужен, поэтому мы его покупаем, но решаем вопрос покупки на чисто эмоциональном уровне, не затрудняя себя подсчетами, а их не грех бы и провести. Не для того, чтобы отказаться от автомобиля, а для того, скажем, чтобы сравнить одну модель с другой. Для начала мы составим смету покупки, а потом дадим некоторые пояснения. Итак, покупаем автомобиль.

Цена покупки	\$20,000
Уменьшаем на цену, за которую продадим через 5 лет	\$3,000
<i>Чистая стоимость покупки</i>	\$17,000
Сколько миль мы предполагаем проехать за 5 лет	100,000
<i>Стоимость покупки на 1 милю</i>	\$0.17
Эксплуатационные расходы:	
Замена масла	\$30
Проезд между заменой масла, миль	3,000

<i>Масло на 1 милю</i>	\$0.01
Расходы на ремонт и замену колес за 5 лет	\$5,000
<i>Ремонт на 1 милю</i>	\$0.05
Бензин, 1 галлон	\$1.20
Среднее расстояние на 1 галлон, миль	20
<i>Бензин на 1 милю</i>	\$0.08
Стоимость страховки на 5 лет	\$2,500
<i>Страховка на 1 милю</i>	\$0.03
Интерес, выплаченный банку за 5-летний кредит в размере \$20,000	\$6,000
<i>Интерес на 1 милю</i>	\$0.06
Итого, эксплуатационные расходы на 1 милю	\$0.23
<i>Всего стоимость одной мили</i>	\$0.40

В расчетах мы принимали кредитную ставку в 11% годовых с 60 месячными выплатами равными порциями.

Как вы понимаете, в смету заложены усредненные данные, но в том-то и дело, что покупателю доступны все требуемые данные по любому типу автомобиля, поэтому каждый из вас вполне может рассчитать, какой автомобиль ему выгоднее всего купить, какой первоначальный взнос заплатить (дико платить 11% за кредит, если у вас есть \$20,000, лежащие на сберегательном счету под 4.7%: подсчитайте сами свой проигрыш) и что выгоднее: купить машину или взять ее в долгосрочную аренду (*lease*).

Занятие 6

Научившись **измерять**, учитесь **сравнивать**. Измерения вам нужны не для удовлетворения вашего пытливого разума, а именно для того, чтобы сравнить варианты и выбрать самый лучший (что далеко не всегда соответствует самому дешевому). На прошлом занятии мы попытались измерить стоимость одной мили, съезженной на собственном автомобиле. Сегодня же представим, что нам нужно ежедневно отматывать 40 миль на работу и примерно столько же обратно. У нас есть альтернатива: собственный автомобиль или автобус (я-то сам живу в графстве Лос-Анджелес, где альтернатива иная: автомобиль или отсутствие работы, - но допускаю, что в США есть города, где общественным транспортом командуют не выпускники школы для детей с заторможенным развитием, а вполне нормальные люди). Итак, давайте считать цену поездки.

АВТОБУС	
Цена автобусного билета на круговую поездку	\$3.00
Дополнительное время поездки (в сравнении с автомобилем)	
Ожидание автобуса	0.5
Потери на остановки и пониженную скорость	1.0
<i>Итого, дополнительные затраты времени</i>	1.5

Стоимость одного часа вашего времени	\$30.00
<i>Стоимость потерь времени (1.5 часа x \$30)</i>	\$45.00
<i>Итого дневная стоимость поездки на работу</i>	\$48.00
АВТОМОБИЛЬ	
80 миль @ 40 центов/миля (подсчитали на прошлом занятии)	\$32.00
Парковка	\$5.00
<i>Итого дневная стоимость поездки</i>	\$37.00
ДНЕВНАЯ ЭКОНОМИЯ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ АВТОМОБИЛЯ	\$11.00

Вы, наверное, сами почувствовали, что в нашу железобетонную логику вкралась некоторая двусмысленность, точнее - притянутость за уши. Я имею в виду, конечно, стоимость одного часа **Вашего** времени. Очень редко можно точно подсчитать эту стоимость, поскольку вы не станок с определенной производительностью и зачастую у вас нет возможности потратить сэкономленное время на дополнительные заработки. Если, скажем, вы - наемный работник с фиксированной зарплатой и фиксированной длительностью рабочего дня, то наши рассуждения приобретают шаткость. К счастью - кажущуюся. Потому что, то, что нельзя измерить в лоб, можно оценить косвенно. Попробуйте оценить в долларах ответы на следующие вопросы:

- Будете ли вы лучше работать, если приедете раньше или потратите меньше времени на дорогу (кстати, здесь автобус может оказаться в выигрыше, так как время в транспорте вполне тратится с пользой)? Ценит ли ваш работодатель качество работы?
- Дает ли вам неформальное удлинение рабочего дня (более раннее прибытие и позднее убытие) возможность продемонстрировать начальству свое сгорание на работе?
- Можете ли вы использовать сэкономленное время для повышения своего образовательного уровня?

Подумайте, и я готов поспорить, что каждый из вас может найти еще с десяток таких же вопросов, ответы на которые позволят косвенно оценить стоимость вашего времени.

Мы с вами на простом примере рассмотрели задачу альтернативного планирования. Эта задача встает перед нами практически каждый день, когда нам нужно совершать более или менее дорогую покупку. Совершенно необязательно, чтобы альтернативы были содержательно близки, как это случилось в нашем примере, сведение к денежной базе позволяет сравнивать и выбирать между такими далекими, казалось бы, альтернативами, как покупка новой посудомоечной машины или акции "Дженерал Моторс". Кстати, неявно, мы такие задачи решаем довольно часто, мозг же при этом включаем значительно реже. А жаль.

Занятие 7

ФОРМУЛИРУЙТЕ СВОИ ПОТРЕБНОСТИ

На прошлом занятии мы учились сравнивать и выбирать, сейчас самое время научиться **формулировать**. Научиться формулировать свои потребности необходимо для того, чтобы избежать импульсных покупок – главного врага вашего кошелька. Как часто, наталкиваясь взглядом на какую-то вещь, мы инстинктивно лезем в карман, и только потом, поле покупки, соображаем, что эта вещь нам не нужна вовсе. Однажды я себя поймал на том, что зайдя в клуб AAA, чтобы заплатить налог на автомобиль и получить новую цветную заplatку на номер, я совершенно неосознанно достал кошелек, чтобы заплатить за отпариватель (steamer), который, как мне сообщала реклама незаменим в любых путешествиях. Потратив небольшую сумму (что-то около \$30) я стал обладателем абсолютно бесполезной вещи, так как дома у меня наличествует утюг с тем же отпаривателем, а если я куда-то еду, то останавливаюсь в местах, где утюги тоже не относятся к предметам роскоши. Там же и в то же время мой товарищ купил за \$25 красивый блокнот, прикрепляющийся вакуумной присоской к изнанке ветрового стекла – за год он воспользовался им 2 раза, причем оба – только для того, чтобы хоть как-то воспользоваться покупкой. Эти примеры можно множить до бесконечности, и самое отвратительное то, что такие мелкие безобидные ненужные покупки в итоге высасывают из нашего кармана вполне приличные суммы. Поэтому-то опытные люди советуют *завести три списка*:

- Необходимые покупки. К ним относятся еда, арендная плата, транспортные расходы, одежда и т.д.
- Покупки, которые вам в принципе нужно сделать, но не обязательно в течении текущего месяца. Скажем нужно купить книжный шкаф. Без него уже, в принципе, не обойтись, но у нас есть время походить, поискать или, как говорят на нашем родном тамбовско-американском наречии: пошопать.
- Покупки предметов, которые не относятся к необходимым, но обладание которыми доставляет нам удовольствие. Этот список – очень индивидуален. Один включит в него меха и бриллианты, другой – лишнюю скатерть, но что точно туда советуется включать каждому: сигареты, алкоголь и сласти.

Сведя три таких списка, оплачивайте покупки разными платежными средствами, сохраняя записи по каждой трате. Лучше всего для этой цели подходят кредитные карты, поскольку ежемесячно дают вам информацию о покупках, которая легко анализируется. Оплачивая каждый список своей картой, вы получите разделенную информацию о том, сколько денег вы потратили на каждый вид покупок.

Жизнь выработала несколько маленьких мудростей работы с кредитными картами. Канули в прошлое времена, когда обладание кредитной картой являлось синонимом финансовой солидности. В связи с очевидным переизбытком денег у финансовых институтов, на рынке кредитов царит жесткая конкуренция, и компании наперебой предлагают свои услуги в сфере револьверного кредита (именно так называется тот вид кредита, который оказывается владельцам пластмассовых карточек).

Одной из рекламных уловок, к которой прибегают продавцы кредитов, является т.н. "NO ANNUAL FEE" - "БЕЗ ГОДОВОГО ПЛАТЕЖА". То есть вам обещают не брать те

самые 25-50 долларов за услуги, которые берут другие компании. Не спешите радоваться, прочтите внимательно, под какой процент будут кредитоваться ваши покупки (*interest charges*), сравните его с аналогичным процентом, взимаемым "платными" компаниями, и вы увидите, что кажущийся выигрыш намного перекрывается реальным проигрышем.

Очень привлекательными кажутся и кредитные карты с изменяющейся процентной ставкой (variable-rate cards). Еще бы, ведь вам обещают снижать эту ставку вместе с понижением учетной ставки Федерального Резерва. Хитрость заключается в том, что допустимый нижний уровень такой ставки как правило **выше**, чем уровень **фиксированной ставки**.

Общий совет: внимательно читайте кредитный договор, и чем более мелким шрифтом напечатана статья договора, тем внимательнее ее читайте.

Занятие 8

КЛЮЙТЕ ПО ЗЕРНЫШКУ!

Эксперты считают, что около 40% всех покупок по цене ниже \$100 сделаны **напрасно или неэкономично**. Вдумайтесь в эту цифру! Наверное, каждый понимает, почему лишние покупки делаются при цене ниже сотни: люди уважают круглые цифры и сто долларов – психологический порог опасности, после которого нервы покупателя автоматически напрягаются и он старается рассуждать здраво. Поэтому старайтесь подавать искусственные сигналы своему мозгу, раз безусловный рефлекс отсутствует, уподобимся павловской собачке. Старайтесь подавать эти сигналы при каждой покупке. Все разнообразие возникающих проблем на самом деле сложно свести к нескольким стандартным ситуациям.

1. *Нужно – Не нужно – Нужно частично.* В качестве классического примера приводится наем садовников. Каждый у кого есть дом, сталкивается с этой ситуацией. Садовники стоят \$50 в месяц, что кажется суммой небольшой, но это \$600 в год, что уже существенно. Есть две возможности избавиться от этих затрат. Во-первых, убирать самому. Во-вторых, не убирать совсем. Первое выглядит вполне допустимо, если вы не заняты целый день, если же работа отнимает у вас практически целый день, то привлекательность самостоятельной уборки и подрезания кустов испаряется прямо на глазах. Второй выход – не убирать вовсе – выглядит просто превосходно, поскольку позволяет ничего не делать в ожидании очередного Эль-Ниньо, который выдует и вымоет всю грязь и палые листья. К сожалению, горсоветы в США повадились наказывать нерадивых домовладельцев и их представители выписывают штрафы только так. Неужели нет выхода и пора слезливо сморкаться в платочек, провозжая 600 долларов в дальний путь на долгие года? Во все нет. Вполне возможно, что городского штрафа можно избежать, если уборка будет производиться раз в две недели, а не раз в неделю, как требует народный обычай. Вы при этом сэкономите \$300, а это лучше, чем ничего, правда?
2. *Нужно, но подешевле.* Другими словами – торгуйся до посинения. Конечно, во многих магазинах цены статуйрованы и не могут быть изменены торговлей, но есть еще масса

мест, вроде автомобильных дилерских, где первоначальная цена продавца заведомо завышена и содержит резерв для уступок. Конечно, есть люди, для которых поторговаться – удовольствие, но если вы к ним не относитесь, то вам будет полезно прочесть нижерасполагаемое микропособие, которое я обнаружил пару лет назад в одном из журналов и с тех пор пользуюсь сам и рекомендую друзьям. *Итак, продемонстрируйте продавцу, что вы крайне заинтересованы в покупке, походите вокруг, повсплескивайте руками, поорите: "Великолепно!" и сообщите продавцу, вы родились с мечтой купить эту вещь. После чего попрощайтесь и очень-очень медленно начинайте удаляться от продавца в сторону дальней двери (дальней, а не ближней, чтобы он успел перехватить вас, даже если у него парализованы обе ноги. После перехвата, он конечно же предложит вам купить столь полюбившуюся вещь. Махните горько рукой, сообщите, что вы не можете позволить себе купить мечту по столь дорогой цене, но вот если бы она продавалась за. . . тут вы должны назвать цену на 10% ниже той, которую готовы заплатить (только надо быть, конечно, разумным и не предлагать за "Кадиллак" последней модели 350 долларов наличными в надежде купить его 400). Продавец вам скажет, что вы, конечно, шутите, что у вас прекрасное чувство юмора, но таких цен не бывает. Сообщите ему, что вы готовы к компромиссу, но хотели бы знать его цену. Внимание! Он начнет пугать вас словами: "bottom line" – не верьте ему, он или врет или шутит, рвитесь вперед и сбивайте цену. Повторяйте трюк с уходом и дождитесь того момента, когда продавец за вами не двинется – вот тут-то соглашайтесь на его последнее предложение.* Как я вам уже сказал, этот трюк придуман не мною, но я с благодарностью склоняю голову перед неизвестным гением, который помог сэкономить нашей семье не один десяток долларов.

Занятие 9

НЕ ДАВАЙТЕ ВЗАЙМЫ ГОСУДАРСТВУ!

Я думаю, что многие замечали эту прелестную картинку: в конце первого квартала каждого года в обществе появляется множество людей с блестящими глазами и идиотскими улыбками, блаженно щепчущих слово: "Возврат". Это наши с вами соотечественники, которые при подготовке налоговой декларации выяснили, что в течение года переплачивали государству в налоговых отчислениях и сейчас имеют право на возврат. При этом они почему-то радуются как дети, хотя, честно говоря, им надо бы плааать над собственной глупостью – в течении года они давали государству **беспроцентную** ссуду. Представляете себе: богатый Рабинович из своей годовой зарплаты в \$20 000 подкармливает бедное американское правительство. Вместо этой благотворительности он мог бы инвестировать деньги, получить кое-какой навар, с которого уже и заплатить налог. Чтобы понять, что происходит и что нужно делать давайте рассмотрим обиходный пример.

Простая американская девушка Маня Кукушкина за 1996 год заплатила \$6 000 подоходного налога. Частично эти выплаты были сделаны в течении года путем удержаний из зарплаты, остаток же был выплачен вместе с налоговой декларацией. В 1997 году Маня лучше работать не стала, поэтому зарплату ей не повысили, но в январе 1997 года она продала некоторое количество ценных бумаг по цене выше

покупной, причем прибыль от удачной продажи была такова, что величина расчетного налога составила \$15 000. Подсчитав свои суммарные доходы, мисс Кукушкина определила, что по итогам 1997 года она будет должна Родине около \$21 000 (6 000 + 15 000). Поскольку ей была отвратительна сама мысль, что к 15 апреля 1998 года она будет должна государству и IRS положит ей на плечо волосатую руку, Маня попросила своего работодателя увеличить сумму месячных изъятий до \$2 000. Она счастливо спала весь год, переплатила суммарно \$3 000 на налогах, получила где-то в мае возврат этих самых \$3 000 и считала себя финансовым гением. Бедная, бедная Манечка – единственное, что ей нужно было делать: спокойно платить свои убогие \$6 000, а дополнительные \$15 000 инвестировать на год, получить доход и отправить их вместе с декларацией оставив доход (после налогов, разумеется) себе. Дело в том, что американское налоговое законодательство достаточно противоречиво. С одной стороны IRS требует, чтобы к моменту заполнения декларации ваша налоговая задолженность составляла не более \$500 долларов, с другой стороны налоговое законодательство не позволяет штрафовать вас за текущую недоплату налогов, **если в течение текущего года вы заплатили не меньше, чем в предыдущем году.** Поскольку в 1996 году Кукушкина заплатила \$6 000, то и в 1997 году в течении года она могла бы платиить по \$500 в ежемесячных удержаниях и послать чек на \$15 в апреле 1998 года. Давайте посмотрим, сколько бы заработала Маня, если бы вместо финансирования дяди Сэма, профинансировала бы свою нежную девичью жизнь. Для простоты предположим, что деньги ежемесячно клались бы на **money market account**. Вы не забыли, что добровольное увеличение ежемесячных изъятий составляло \$1 250. Итак. . .

Дата	Месячные изъятия	Необх. Изъятия	Возможные сбережения	Интерес
01/97	\$1750	\$500	\$1250	\$5.21
02/97	\$1750	\$500	\$1250	\$10.44
03/97	\$1750	\$500	\$1250	\$15.69
04/97	\$1750	\$500	\$1250	\$20.96
05/97	\$1750	\$500	\$1250	\$26.26
06/97	\$1750	\$500	\$1250	\$31.58
07/97	\$1750	\$500	\$1250	\$36.92
08/97	\$1750	\$500	\$1250	\$42.28
09/97	\$1750	\$500	\$1250	\$47.66
10/97	\$1750	\$500	\$1250	\$53.07
11/97	\$1750	\$500	\$1250	\$58.50
12/97	\$1750	\$500	\$1250	\$63.95
01/98				\$64.22
02/98				\$64.49
03/98				\$32.38
04/98				
Всего			\$15 000	\$573.60

Теперь вы сами можете убедиться, что Маня отдала свои совершенно законные 574 доллара правительству, даже не получив от него элементарного "спасибо", в то время как она могла бы по итогам года употребить немалую сумму на устройство своей биографии.

Рассмотренный пример показывает нам еще раз, что каждый шаг, предпринятый вами в области упорядочения своих денег должен быть тщательно проанализирован. Кстати, имейте в виду, что если ваш доход больше \$75 000, то вы должны платить 110% от вашего прошлогоднего налога, чтобы избежать штрафа.

Занятие 10

Не дарите деньги продавцам

Ситуация, с которой мы сталкиваемся очень часто: при покупке более или менее сложного устройства: телевизора, видеомэгаффона, дорогих часов продавец предлагает заключить нам контракт на послегарантийное или дополнительное к гарантийному обслуживанию (extended-service contract). Стоит такое обслуживание недешево - от 600 до 2000 долларов в зависимости от товара.

Продавец, получающий комиссионные и от продажи контракта, поет соловьем о преимуществах extended-service contract, "забывая" упомянуть лишь о том, что как раз в первые годы своей работы (на которые и заключается контракт) купленные устройства очень редко выходят из строя. Дело в том, что наличие заводского брака в подавляющем большинстве случаев проявляется в течение гарантийного срока, а "возрастные" отказы согласно статистике - примерно через 5 лет после покупки. Большинство же extended-service contracts оперируют с послегарантийным сроком от года до трех, то есть укладываются как раз в период с наименьшей вероятностью поломки.

Более разумным представляется, узнав цену подобного контракта, вложить соответствующую сумму денег в CD или государственные облигации. Хитрость заключается в следующем: стоимость "живого" ремонта в среднем примерно равна стоимости контракта плюс дополнительная прибыль в размере около 5% - только же, сколько принесет вам интерес. Таким образом, если вы невезучи, то вы ничего не потеряете, заплатив за починку столько же, сколько вы заплатили бы за контракт, а если судьба вам улыбнется, то вы не только не потратите свои деньги, но еще и получите прибыль.

Проанализируйте свой страховой автомобильный полис.

Речь пойдет о так называемом "deductible" – вы можете купить полис с тем же страховым покрытием за меньшую цену, если согласитесь в страховом случае (инцидент, поломка и т.д.) оплатить первые X долларов за восстановление из своего кармана. От величины X зависит цена страховки, причем зависит нелинейно. Не постесняйтесь выяснить у своего брокера, сколько будет стоить страховка, если X будет меняться, скажем, от \$500 до \$1 500 с шагом в \$100. Если политика страховой компании заключается в том, что изменение цены незначительно, то лучше купить страховку с полным покрытием (full coverage). Есть, однако, целый ряд страховых компаний, политика которых заключается в предоставлении

существенной скидки при согласии на "deductible". Эта позиция вполне логична – если, скажем, ущерб небольшой, в пределах \$100, то административные расходы страховой компании, связанные с процессом покрытия этого ущерба, превышают тот выигрыш, который компания получила от небольшой разницы в цене на полисы. Поскольку страховые случаи (тьфу-тьфу-тьфу) случаются не каждый день, то в случае существенной разницы в ценах, вам выгоднее купить полис с "deductible". Но при одном условии: **разница в цене должна приносить вам доход**. Иными словами, так же, как и в случае экономии на ежемесячных налоговых отчислениях и на отказе от контракта на обслуживание – инвестируйте разницу! Доход, полученный от такого инвестирования (пусть даже он будет не очень впечатляющим) станет дополнительным страховым фондом, если с вашей машиной (еще раз: тьфу-тьфу-тьфу через левое плечо) что-то случится.

Занятие 11

ЭКОНОМЬТЕ НА ФИНАНСИРОВАНИИ ВАШИХ ПОКУПОК!

Так уж водится, что большинство из нас готово тратить дни, чтобы найти, скажем, автомобиль по хорошей цене, а затем, ни на минуту не задумавшись, подписать первый же документ о финансировании, подсунутый продавцом. Именно, не задумавшись, потому что предложенный интерес буквально съест всю экономию на цене. Мы ищем себе телевизор в дешевых магазинах, а затем, найдя и успокоившись, позволяем себе оплатить его кредитной картой с 22%-м интересом на баланс. Большинство из нас даже не задумывается, что поиски удачного финансирования важнее поисков удачной цены, поскольку разница в ценах, как правило, меньше, чем разница в интересе. Давайте освоим самые простые операции по поиску удачного финансирования.

Кредитные карты.

Как мы уже отмечали выше, кредитные карты - удачное платежное средство для текущих расчетов, таких как покупка продуктов питания, аренды машины, оплаты гостиницы. Кредитные карты **крайне невыгодны**, когда речь идет о финансировании длительностью в несколько месяцев или даже лет. В этом случае попытайтесь профинансировать вашу покупку деньгами продавца. Конечно же, он возьмет с вас интерес, но поскольку он заинтересован в продаже товара, то финансовый интерес может быть ниже, чем предлагает банковская кредитная карта. Всевозможные виды торгового кредита вполне укладываются в две схемы, названия которых мы для удобства воспримем в английском варианте. Это:

"*EASY PAYMENT PLAN*" и "*REVOLVING ACCOUNT PLAN*" *Easy payment plan* в большинстве случаев означает рассрочку платежа на определенный период с выплатами равными порциями. Очень часто вам предлагают нулевой интерес в течение первых шести месяцев или года. Как только вы согласитесь и аккуратно сделаете первые несколько платежей, продавец начнет проявлять о вас отеческую заботу и предлагать присоединить к плану очередную покупку. Вы даже и не заметите, что это предложение сопровождается мельчайшим шрифтом напечатанное предупреждение, что за новую покупку на ваш баланс начислят интерес. Как правило, он такой, что погашает все неудобства продавца,

связанные с нулевым интересом на первую покупку. Поэтому принимайте план с остроченным интересом только для оплаты одной покупки (Одна покупка может включать несколько товаров, главное, чтобы на них был выписан один документ о финансировании) внутри беспроцентного периода. Если хотя бы одно из этих условий не выполняется, забудьте о соловьиных песнях продавца - останетесь внакладе.

Revolving charge accounts очень похожи на обычные кредитные линии, открываемые с помощью кредитных карт. Как правило, они и снабжаются картами, похожими на редитные, но годными только для сети продавца (MACY's, BLUMINGDALE, ROBINSONS MAY и т.д.) Внимательно читайте кредитный договор, обращая внимание не только на ставку интереса, но и на длину периода, в течение которого финансист (он же и продавец) готов подождать оплату без начисления дополнительных процентов (*grace period*), на количество платежных периодов в году - некоторые финансисты подсовывают вам вместо 12-точечного 13-точечный годовой план платежей, сокращая тем самым свой период беспроцентного ожидания и навешивая на вас дополнительные неудобства финансового планирования. И не забывайте - ни одно из условий финансирования не является незыблемой заповедью Моисеевой - торгуйтесь!

На следующем занятии мы рассмотрим финансирование с помощью потребительских кредитов банков и с помощью залоговых кредитов.

Занятие 12

Совершенно неожиданно для себя вы можете обнаружить, что оказались должником банка или финансовой корпорации. Это случается, когда вы берете торговый кредит у продавца, а продавец, нуждаясь в живых оборотных средствах, продает ваш кредитный счет банку или финансовой корпорации. Поводов для печали здесь нет – никто не может принудить вас (если это было зафиксировано в заключенном с продавцом договоре о финансировании) к увеличению ставки интереса или изменению частоты платежей. Однако, вы должны быть особо внимательны, если получите от заимодавца предложение о реструктурировании вашего кредита. Не соглашайтесь ни на какие условия, предлагаемые вам по телефону! Требуйте прислать письменный проект реструктурирования и внимательно прочтите его, особенно текст, напечатанный мелким шрифтом. Не зря говорится, что дьявол таится в подробностях, и замечательные условия, вынесенные во главу документа, легко кассируются поправками, которые вы впопыхах не успели изучить. Не забывайте, что, как правило, реструктурирование кредита требует дополнительных платежей, но вы можете отвергнуть эти платежи, если заимодавец больше заинтересован в реструктурировании, чем вы.

Залоговое финансирование (Home Equity Financing)

Залоговое финансирование знакомо всем владельцам недвижимости, если только они при покупке не выкладывали полную стоимость. Смысл залогового финансирования заключается в том, что, получая кредит, вы гарантируете его возврат недвижимостью. При невозможности вернуть деньги ваша недвижимость поступает в распоряжение финансирующей организации (это состояние называется "foreclosure"), которая реализует

ее на рынке и в первую очередь погашает задолженность, а уже затем возвращает остаток (как правило, очень худой) бывшему владельцу. Измеряемое в деньгах право собственности в недвижимости называется *Equity*. Если вы купили недвижимость за наличные или уже выплатили залоговый долг банку, ваше *equity* составляет 100% от рыночной стоимости, если же вы еще продолжаете оставаться должником, то *equity* делится пропорционально между вами и финансирующей компанией. Вы можете взять второй кредит под ваше *equity*. У такого финансирования есть два важных преимущества:

1. Интерес, взимаемый заимодавцем, в случае залогового кредитования ниже, чем при обычном потребительском кредитовании – кредит относится к разряду надежных, так как гарантирован недвижимостью.
2. Если при заполнении налоговой декларации вы пользуетесь постатейным методом списания расходов (*itemized deductions*), вы имеете право включить в списания интерес по залоговому кредиту (а по потребительскому не можете!). Следовательно, в реальной жизни вы заплатите еще меньший интерес.

Важное замечание. Если для финансирования покупки вам требуется краткосрочный кредит – на два-три месяца – то потребительское финансирование может оказаться более выгодным, поскольку залоговое кредитование, как правило, требует дополнительные расходы. Поэтому – считайте!

Как считать реальную ставку интереса

Возьмите свою налоговую декларацию за последний год и посмотрите соотношение выплаченных вами налогов и доходов, то есть свою налоговую ставку. Вычтите из 100% процент вашей налоговой ставки, а затем умножьте результат на предлагаемую вам ставку интереса.

Пример:

Начальный %	100.00
Вычитаем налоговую ставку в %	28.00
Результативный %	72.00
Номинальная ставка интереса на кредит в %	9.00
Умножаем результативный % на номинальную ставку, получаем	
Реальную ставку интереса	6.48%

На следующем занятии мы продолжим анализировать залоговые кредиты.

Занятие 13

Сегодня мы продолжим речь о залоговых кредитах (*home equity loan*). Вот основные моменты, на которые не грех обратить внимание, когда вы планируете брать, отдавать или работать с залоговыми кредитами.

Учитывайте налоги!

Есть старое правило: "Сравнивайте яблоки с яблоками, а не с апельсинами". В моей практике я сталкивался (и не раз) со следующими рассуждениями: хочется заработать (дело, кстати говоря, святое), поэтому возьму, дескать, я залоговый кредит, инвестирую в надежные ценные бумаги, а доход положу в карман. Логика безупречная, но давайте посмотрим, как она ложится на цифирь. Для простоты, чтобы не возиться с сотыми долями процента, возьмем все ставки, хоть и приближенные к жизни, но немножечко потолочные. Итак, берем залоговый кредит под 6.5% годовых, покупаем на него облигации надежной, скажем, корпорации, которая без обмана платит 8.5% годовых. По Малинину и Буренину разница в два процента должна отправляться прямо в ваш карман без малейших с вашей стороны умственных затрат и испорченного пищеварения. Правильно? Нет. С дохода вы должны будете заплатить налог, который съест около 2.4% доходной ставки, так что реально вы будете зарабатывать 6.1% годовых, а отдавать придется те же 6.5 процента. Доход: минус 0.4%. Согласны на это? Вы будете смеяться, но у меня в практике были случаи, когда даже после такого простенького анализа, люди продолжали упираться, доказывая, что тот интерес, который они платят банку на залоговый кредит не облагается налогом, поэтому фактически они платят не 6.5%, а меньше.

Занятие 14

Сегодня мы продолжим рассматривать потребительское кредитование и остановимся на одном из его видов, который агрессивно входит в нашу жизнь: я имею в виду лизинг бытового оборудования. Чем лизинг ("lease") отличается от обычной аренды. На первый взгляд - ничем. На второй, кстати, тоже. И только где-то в глубине, в кромешной темноте копошатся различия, которые и оказываются существенными. Когда вы арендуете нечто, то никакой переход собственности из рук в руки не происходит, равно как не происходит и какое-либо кредитование, вам просто на определенных условиях дают право пользования. Если же вы берете оборудование в лиз, то происходит последовательность операций:

- Передача собственности из рук в руки, поскольку финансирующая организация **покупает у продавца** объект лизинга (за тем редким исключением, когда продавец и финансист совпадают);
- Выдача вам кредита финансирующей организацией под залог собственности на условиях заимодавца.

Между прочим, все эти умные слова использованы автором не для того, чтобы образованность показать и выдрючиться перед почтенной публикой, а исключительно потому, что из них можно сделать некоторые простые и полезные выводы. Как то:

1. Раз происходит процесс купли-продажи, то вы можете вмешаться в этот процесс, используя правила, изложенные на предыдущих занятиях, и сбивать цену. В случае обычной аренды этот номер, как правило, не проходит.
2. Раз происходит процесс кредитования, то вы можете использовать навыки и знания, связанные с этим процессом, и всю сбивать интерес, который с вас намереваются слупить.

Конечно же, это небольшая заслуга сказать, что в потребительский лиз берут только автомобили, потому что и так все это знают, но мы все равно скажем, чтобы дальше заменять неудобоваримой: "Объект лизинга" родным: "Автомобиль".

К преимуществам лизинга мы еще вернемся, а сейчас давайте посмотрим, какие жизненные сложности войдут в нашу жизнь вместе с автомобилем, взятым в лиз:

- Финансирующая организация, желая подстелить соломку где елико возможно, требует от вас застраховать автомобиль на полную катушку. Это, конечно, недурно, если не учитывать, что стоимость месячных страховых платежей за автомобиль среднего класса возрастает (по отношению к средней цене за наиболее популярные виды страхования собственной автомашины) на сорок-сорок пять долларов
- Вы будете жестко ограничены в годовом пробеге (обычно 12 000 или 15 000 миль) и за превышение пределов с вас сдерут по драконовской ставке (обычно 10 - 12 центов за сверхлимитную милю)
- Технический осмотр при возврате автомобиля найдет такой износ и такие результаты небрежности, которые никогда не были бы найдены при обычной его продаже, а это означает, что вам будет предъявлен дополнительный счет, который вам любезно предложат забыть, если вы возьмете в лиз другой автомобиль. Тем самым вы попадаете на хорошее чертово колесо, которое будет крутить вас от лиза к лизу, не выпуская из объятий. Может быть в некоторых случаях это и неплохо, но крепостное право во всех видах угнетает психику и кошелек.
- Если по истечении срока лиза вы решили оставить автомобиль себе, то вы должны снова оформить процесс купли-продажи у дилера, хотя, когда вы брали машину в лиз, этот процесс был уже оформлен. А это не просто неудобства, но дополнительные расходы, которые, естественно, придется нести вам.

На следующем занятии мы рассмотрим преимущества потребительского лизинга, а пока одно маленькое, но ценное замечание:

И сегодня и на следующем занятии мы ведем и будем вести речь о лизинге с т.н. фиксированной возвратной стоимостью (closed-end lease). Это означает, что вы заранее договариваетесь, сколько будет стоить машина, когда вы ее возвратите, скажем, через три года. Иными словами, риск берет на себя финансист, и если через три года рыночная цена окажется ниже оговоренной, то финансист несет потери. А если выше? Это - забавный вопрос. Если тот, кто берет машину в лиз - идиот, то в этом случае финансист в выигрыше, при наличии же даже небольшого мозга, человек, взявший машину в лиз и обнаруживший, что ее возвратная рыночная стоимость выше оговоренной в контракте, продаст эту машину, вернет контрактную остаточную стоимость и положит разницу в карман. Есть еще один, реже встречающийся вид лизинга: с плавающей возвратной стоимостью (opened-end lease), когда таковая определяется рынком. В этом случае весь риск берет на себя потребитель, что для финансиста, безусловно, выгоднее. Несколько лет назад финансирующие организации

попытались было внедрить этот вид лизинга в широкие народные массы, но натолкнулись на такое яростное противодействие, что отступили и теперь робко пытаются ловить на живца только отдельных представителей славного потребительского племени с явными чертами дебилизма на лице. Но среди нас таких нет, правда?

Занятие 15

А теперь о преимуществах лизинга перед покупкой:

- За один и тот же срок и на тех же условиях ваши месячные платежи будут меньше, чем если бы вы финансировали покупку автомобиля (в последнем случае вы берете займы всю сумму стоимости без возвратной части)
- Вы возвращаете машину дилеру как раз в то время, когда истекает заводская гарантия, следовательно ремонты, которые в случае покупки вы оплачивали бы из собственного кармана, причиняют головную боль и облегчение кошелька не вам, а далекому другу.
- Вы избавляетесь от сомнительного удовольствия самому продавать машину, когда вы захотите поменять ее на новую.
- Раз в три – три с половиной года вы садитесь в абсолютно новый автомобиль, а не доезжаете с проклятиями осточертевший рыдван, который жалко выбросить и некому продать. В некоторых случаях (посоветуйтесь со специалистом!) вы можете в полном объеме списывать месячные платежи с ваших налогов, в то время, как приобретение автомобиля ограничивает списание амортизацией, которая при прочих равных меньше месячных платежей.

Сопоставление преимуществ и недостатков лизинга в ваших конкретных условиях позволит осуществить обдуманное решение. Давайте рассмотрим простенький пример, который покажет вам, что не существует абсолютных решений и выбор всегда конкретен. Только что вы прочли о преимуществах лизинга, теперь же посмотрим, что будет, если сравнить два варианта: лизинг и покупку при следующих базовых условиях. Вы покупаете автомобиль и ездите на нем 10 лет. За это время инфляция равна нулю и поэтому в конкурентном варианте все три лизинговых договора не меняются. Цена автомобиля \$16 000. В год вы наезжаете 10 000 миль. Финансирование и покупки и лизинга производится под 8% годовых. При покупке вы берете кредит на 5 лет, ну а лизинг он лизинг и есть. Кажется, все – можно составлять сопоставительную смету затрат.

Стоимость автомобиля	\$16,000.00
Ставка интереса на покупку и лизинг	8.00%
ЛИЗИНГ:	
Месячный платеж	\$350.38
Всего заплачено за 10 лет (120 платежей)	42,045.60
ПОКУПКА:	

Месячный платеж	324.42
Всего заплачено за 10 лет (60 платежей)	19,465.20
Дополнительные затраты на ремонт	10,000.00
Всего затрат на автомобиль	34,465.20
СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПОКУПКИ АВТОМОБИЛЯ (разница между десятилетними затратами на лизинг и на покупку)	\$7,580.40

Кстати, за неудобства езды на пожилом автомобиле, вы можете вознаградить себя, потратив образовавшуюся разницу на красивую жизнь путем поездки в отпуск. Или купить себе штаны. В общем, что кому нравится, главное – научить считать и выбирать наилучший вариант.

Занятие 16

Конечно, кое-кто может посчитать, что все советы, излагаемые в "Личных Финансах", предназначены исключительно для зануд высшей пробы, что любой средневеселый человек, любящий рюмку с друзьями и женщин с ногами, ни в жизнь не будет предаваться сравнительным расчетам, разнося по колонкам личную жизнь. И они правы! Действительно, что с того, если путем строжайшей экономии и выбора самого лучшего, самого дешевого варианта покупки ты сэкономишь целых триста долларов, которые гордо отложишь на счастливую старость, а затем гиньешься ровно за две недели до ее наступления. Ну и кто у нас дурак? Тот, кто берег, считал, нудил над каждым центом, или тот, кто жил ото дня ко дню и брался за карандаш только, чтобы написать письмо любимой тете, а отнюдь не наслонявить им экономию.

Так вот, чтобы не чувствовать себя дураком, но в то же время и проявлять здоровый, я подчеркиваю: здоровый - интерес к разумной организации финансов, вознаграждайте себя за труды праведные. Вот как это советуют делать умные люди (цитирую по книжке: *"How to Motivate Yourself to Control Your Money"*):

1. *Составьте список необязательных, но милых вашему сердцу вещей или услуг, которые вы хотели бы приобрести, например - турпутевка в город Хацапетовку или уютю, играющий при глажке мелодию "Амурские волны".*
2. *Определите, как вы будете использовать сэкономленные деньги, то бишь какую их долю направлять на инвестиционный счет, а какую долю тратить на красивую жизнь. Лучше всего раз и навсегда определить процентное соотношение между этими двумя статьями.*
3. *В конце каждого месяца определите, сколько денег вы сэкономили. Можно даже проще - сколько денег у вас осталось после оплаты всех необходимых затрат. Распределите остаток согласно определенному проценту - и гуляйте на здоровье.*

Рассмотрим пример с нашей старой подругой простой американской девушкой Маней Кукушкиной (помните, в одной из предыдущих глав она переплачивала налоги), которая

взялась за ум и ведет правильный образ жизни, зарабатывая в месяц \$2 900 чистыми (вот такие у нас девчата) и тратя согласно нижерасположенной таблице.

Месячный доход	\$2,500
Необходимые расходы	
Выплата за автомобиль	300
Расходы на автомобиль (бензин, масло, ремонт)	150
Кабельное телевидение	50
Одежда	100
Еда	400
Страховка	150
Прочие расходы	100
Косметика, парфюмерия и присущие штучки-дрючки	50
Аренда	700
Телефон	50
Газ, вода, электричество	250
Всего необходимых расходов	\$2,300
Остаток для сбережений и для красивой жизни	600

Конечно, члены юридического комитета Палаты Представителей воскликнут, что кабельное телевидение, а тем более штучки-дрючки не являются необходимостью, но мы-то понимаем, что нужно девушке для нежного счастья, поэтому и включили всю эту дребедень в список нужностей.

Итак, у Манечки остается \$600 каждый месяц, и она вольна распоряжаться ими как пожелает. Поскольку до старости ей, слава Богу еще далеко, поэтому на инвестиционный счет она может откладывать всего \$2 из каждых трех, оставшийся же доллар она решила тратить, тратить и еще раз тратить. Но она девушка с понятием и знает, что разовые \$200 вряд ли удовлетворят ее наивный аппетит, поэтому она решила открыть специальный счет в банке - для оплаты необязательных расходов и красивой жизни - и отправлять туда ежемесячно по \$200 долларов. Для читателей же - домашнее задание: подсчитать, сколько долларов накопится у Мани на этом счету за год и пожелать того же самого себе.

Занятие 17

Если у вас есть жена, дети или другие люди, благополучие которых зависит от ваших заработков, вы обязаны подумать о том, что с ними случится, если вы заболеете, попадете в автомобильный инцидент или, извините за выражение, померете.

С наступающим Новым Годом! Сегодня мы будем разбирать очень светлую и духоподъемную тему: **кто будет оплачивать счета, если вы заболели, были травмированы и не можете работать.**

Пожалуй, наибольшая катастрофа наступает, если единственный работающий становится инвалидом. Мы в общем-то привыкли к тому, что нужно страховать жизнь и немало копий ломается над тем, что такое оптимальная страховка, то бишь сумма и условия, однако намного меньше внимания уделяется страхованию от инвалидности. По простой же логике, эту-то страховку как раз и нужно приобретать первой. Почему? Да потому что в случае прекращения жизни прекращаются не только доходы, но и расходы, в то время, как при

инвалидности доходы прекращаются, а расходы растут. Существует несколько расхожих возражений против приобретения таких страховок. Давайте мы их рассмотрим.

- **Бенефиты от "Social Security"**, то есть вынужденную нетрудоспособность будет оплачивать система государственного страхования. Давайте сконцентрируемся даже не на том, что эти бенефиты получает далеко не каждый, а на том печальном факте, что между подачей заявления и получением первого чека проходят месяцы, в течении которых очень хочется кушать. А ведь порой бывает и так, что по первому разу отказывают и нужно апеллировать, а время идет...
- **Бенефиты "Workers Compensation"** - каждый работодатель страхует своих работников на случай производственного травматизма. С их получением сопряжены две неслабые трудности. Во-первых, если вы были травмированы не на работе, а на дому или в другом веселом месте, то эти бенефиты вам не положены. Во-вторых, если вы не травмированы, а заболели, то обязаны для получения бенефитов доказать, что ваша болезнь связана с рабочими обстоятельствами. Как правило, это затея зряшная, хотя ходят между нами несколько героев, умудрившихся означенное доказать.

Других источников страховых бенефитов, не зависящих от вашей воли в природе не существует. Вот и оказывается, что весьма предусмотрительно застраховаться от инвалидности, то есть приобрести, говоря по-нашему, по-английскому: "Disability Insurance". Надо сказать, что приобрести ее непросто. Несколько лет назад - вы будете смеяться, но это именно так - страховые компании наказали сами себя. Произошла эта чудная история следующим образом. Как известно, стоимость страховки зависит от вероятности наступления страхового случая. Иными словами, недисциплинированный водитель платит за автостраховку больше - вероятность попадания в инцидент у него выше, чем у дисциплинированного; пожилой человек платит за страхование жизни больше - вероятность того, что он, мягко говоря, отойдет больше, чем у молодого. И так далее. Так вот, когда страховые компании (объединенными усилиями, заметьте) рассчитывали вероятность появления страхового случая для страхования от инвалидности, они просчитались. Система регрессионных уравнений, связывающая факторы инвалидности с вероятностью реализации этих факторов оказалась неинформативной, поскольку выбранные факторы не были проверены на независимость. Короче говоря, в один прекрасный момент страховым компаниям пришлось выплатить намного больше бенефитов, чем они планировали, и сейчас они бегут от такого страхования как черт от ладана. Однако, в не должны отказываться от своих намерений, столкнувшись с непониманием со стороны страховых компаний. Пробуйте связаться с другими агентами, с двумя, с тремя, с десятью, и в конце концов вам должно повезти. На следующем занятии, а оно уже будет в новом году, мы подробно распишем, как вы должны подготовить себя к покупке такого рода полиса.

Занятие 18

Вот на что надо обратить особое внимание при покупке страхового полиса, компенсирующего убытки при инвалидности:

- *Как долго вы будете получать бенефиты в случае, если станете пожизненным инвалидом?* Некоторые полисы обуславливают выплату указанных бенефитов только в течении 24 месяцев. Никто в здравом уме, конечно, такой полис покупать не будет. Покрытие, которое вам подходит в случае пожизненной инвалидности может быть лишь двух видов: пожизненное или же до получения Social Security. Все остальное А от лукавого и не более, чем выброс денег.
- *Какая величина месячного возмещения?* Вы вряд ли найдете полис, который возмещал бы вам более 60% вашего текущего месячного дохода, поэтому сконцентрируйтесь на поисках полиса, который предлагает не намного меньше, чем 60%, при прочих условиях лучших, чем у других
- *Является ли полис неотзывным и возобновляемым?* Страховым компаниям выгодно вставить в контракт пункт, по которому могут отозвать (cancel) полис или отказаться от его возобновления. Причин может быть много. Страховая компания может вообще прекратить этот вид страхования или выяснить (путей много), что вы заболели, и эта болезнь может привести к инвалидности.
- *Какие условия платежа месячных сборов (premium).* Является ли величина этих сборов постоянной или же она рассчитывается по каким-либо правилам (например привязана к индексу стоимости жизни). Если это не определено, то компания, в итоге, может высосать из вас больше денег, чем заплатить вам в качестве страхового возмещения. И сделает это с огромным удовольствием.
- *Возрастет ли покрытие пропорционально росту стоимости жизни?* Тут даже и комментировать не надо, ибо в противном случае при высокой инфляции вы будете платить живые деньги, а получать пшик.
- *Полис должен покрывать любую инвалидность вне зависимости от ее причин.* Собственно таких причин может быть только две: болезнь или авария (accident). Страховые компании вполне охотно продадут вам аварийный полис, но вы должны настаивать на комплексном.
- *Внимательно взгляните на период, в течение которого вам надо ждать получения первого компенсационного платежа (elimination period).* Чем дольше этот период, тем меньшие с вас будут взимать страховые сборы. Это А то же самое, что *deductible* в других видах страхования, поэтому здесь общие советы не подходят, нужно решать индивидуально.
- *Что подразумевает ваш полис под инвалидностью?* Помните, что дьявол прячется в деталях. Вот вам пример. Если в полисе написано, что инвалидность, это состояние, которое не позволяет выполнять **обычные обязанности (usual occupation)**, то адвокат, журналист или бухгалтер, ставшие инвалидами в результате мозгового заболевания будут получать возмещение, если же там зафиксированы **любые обязанности (any occupation)**, то, скорее всего А нет, так как страховая компания, как дважды два докажет,

что указанные личности вполне могут зарабатывать себе на жизнь, вывозя дерьмо на поля Родины или моя тарелки в ближайшем гадюшнике.

- *Покрывается ли частичная инвалидность?* Если кое-кто шлепнулся черепашкой об асфальт, да так, что в течении первого года он вообще не в состоянии работать, в течение второго может работать только три дня в неделю, в течение третьего - четыре дня в неделю и только по истечении этих трех лет он опять готов к встрече с асфальтом, то будут ли покрываться второй и третий годы и в каком размере.
- *Каков налоговый статус вашего полиса?* В принципе возможны случаи, когда ваши страховые сборы могут выводиться из налогообложения, а получаемое покрытие в налогооблагаемый доход не включаться.

Занятие 19

На прошлом занятии мы рассмотрели самый простой базисный вид страхования жизни. Обычно страховые компании крайне редко продают этот донельзя упрощенный вид полиса, но стараются наворотить на него массу ограничений и привилегий. Почему? Да потому, что полис – это товар, и если все компании будут торговать одинаковым товаром, чьи потребительские характеристики понятны и доступны любому, то покупатель будет приобретать лишь у того, кто будет продавать дешевле, а что делать остальным? Вот и начинаются навороты, о которых я, максимально доступно попытаюсь рассказать.

- **Возобновляемый Полис С Ограниченным Сроком (*Renewable Term Life Insurance*).** Вспомним наш пример с Манечкиным женихом Джоном и представим себе теперь, что Джон имеет право возобновлять свою страховку ежегодно на протяжении определенного числа лет. Предположим, что Джон купил такую страховку 1 января 1998 года. Когда он обследовался перед покупкой (точнее, компания без его ведома полезла в его медицинские файлы), он был здоров как бык симментальской породы. В марте он подхватил туберкулез. В апреле – мононуклеоз. В июле его разбил паралич. В декабре его хватил инфаркт. Если бы он купил обычную годовую страховку, то на следующий год при попытке застраховаться, компания бы ему ответила: "Спасибо за те деньги, которые вы заплатили нам в прошлом году и еще большее спасибо за то, что не загнулись. Мы надеемся, вы не считаете нас достаточно сумасшедшими, чтобы страховать личность, по которой патологоанатом плачет. Поэтому еще раз спасибо за прошлый бизнес и пошел вон, сэр!" Но если Джон купил *Renewable Term Life Insurance*, то страховая компания обязана будет страховать его, даже узнав о тех мелких неприятностях, которые постигли паренька.
- **Возобновляемый Полис С Фиксированным Уровнем Сборов (*Level-Premium Term Life Insurance*).** В принципе, если не сказано иное, предполагается, что Джон должен каждый год платить все возрастающую сумму страховых сборов (premium). Это вполне справедливо, так как вероятность перекинуться с возрастом, к сожалению, растет. Значит в самом простом случае при покупке возобновляемого полиса, Джон должен в приложении к нему увидеть таблицу ежегодных платежей, каждый из которых будет выше предыдущего. Однако, возможен и такой случай, когда рассчитанные подобным образом

платежи складываются, а затем делятся на общее количество лет. В этом случае Джон будет каждый год платить одну и ту же сумму сборов. Незначительное напряжение ума подсказывает, что первые годы он будет переплачивать, а последние – недоплачивать, и только вместе с последним платежом последнего года сумма переплат сравняется с суммой недоплат. *Отсюда давайте сделаем глубоко верный вывод: не надо приобретать страховку такого рода, если вы не собираетесь держать ее, то есть платить сборы, до самого конца срока ее действия – ваши переплаты не будут компенсированы; если, скажем, вы купили 20-летний полис с фиксированным уровнем сборов, а через 5 лет решили отозвать его, компания будет вам крайне благодарна, ибо немало денег вы просто подарили ей в виде переплат.*

- **Полис С Уменьшающимся Возмещением (*Decreasing Term Life Insurance*)** Если Джон хочет платить ежегодно одну и ту же сумму в виде страховых сборов, но при этом не желает переплачивать в первые годы, он может приобрести полис с уменьшающимся возмещением. Этот полис предусматривает, что если Джон отправится в морг после первого страхового года, Манечка получит полную сумму возмещения (в нашем примере она равнялась \$1000), после второго года эта сумма уменьшится на заранее оговоренную величину (скажем, \$20) и обезумевшая от горя Маня поправит психику только девятьсот восьмьюдесятью долларами, еще через год в сундуке мертвеца останется только \$960, и так пролетят годы, пока не окажется, что и умирать уже не выгодно, и Джон с Маней проживут долгую интернациональную жизнь. Этот вид страховки часто называют в народе **Mortgage Insurance**, поскольку она идеально подходит для тех, кто купил дом под закладную (mortgage) и страхуется на тот случай, если зарабатыватель денег сыграет в ящик еще до выплаты закладной. Поскольку невыплаченная сумма с каждым годом уменьшается, то допустимо уменьшать и сумму страхового возмещения.

Занятие 20

На прошлых занятиях мы рассматривали страховые полисы с ограниченным сроком (*Term Life Insurance*), сегодня же мы приступим к рассмотрению совершенно иного класса полисов: пожизненному страхованию (*Whole Life Insurance*) или, как его еще называют: накопительному страхованию (*Cash Value*). Выделим общие принципы такого страхования в отдельную главку, чтобы затем, базируясь, на этих принципах изучить производные виды такого страхования.

Накопительное страхование

Это такой вид страхования, который предусматривает не только получение возмещения в случае смерти, но и некоторое инвестирование, то бишь включает в себя по сути два финансовых продукта:

1. Страховку с ограниченным сроком;
2. Инвестиционный (сберегательный) счет.

Помните, в Советском Союзе были в ходу продуктовые наборы, куда вкладывался кусочек сервелата и карие рыбы глаза в томатном соусе? Так вот, накопительная страховка – это то же самое.

Вспомним Маниного жениха Джона и заставим его купить этот вид полиса. Когда он в возрасте 25 лет было решил купить страховку с ограниченным сроком на \$1000, то компания предложила ему заплатить \$1 страховых сборов. За накопительную страховку с тем же возмещением компания возьмет с юноши уже \$2. Куда же денется лишний доллар? Часть его пойдет на оплату услуг менеджеров и страховых агентов, никто ведь не работает бесплатно. Давайте условно определим эти затраты в 4 цента. Остальные 96 центов будут компанией инвестированы. На следующий год страховой сбор должен составить уже \$1.03, потому что Джон постарел и частично подорвал здоровье женитьбой на Мане, однако при заключении полисного соглашения он договорился, что как платил \$1, так и будет. Откуда же компания возьмет недостающие 3 цента? Из инвестиций. За год они принесли некоторый интерес, откуда компания изымет дефицит в сборах, а оставшуюся сумму (если она останется) реинвестирует. При этом, не забывайте, что Джон платит не \$1, а \$2 сборов, из которых один доллар пополняет его сберегательный счет. Таким образом, к концу второго года у Джона на сберегательном счету будет \$2 его инвестиций за два года плюс интерес, образовавшийся за два года минус дефицит в страховых сборах за два года. Сберегательная часть, которую выплачивает Джон в составе страховых сборов вычисляется компанией как раз исходя из необходимости покрытия дефицита в сборах. Я надеюсь, что все понятно?

Тогда давайте посмотрим:

Почему Не Нужно Покупать Накопительную Страховку

Прежде, чем ответить на этот вопрос я хочу напомнить, что этот вид страховки был чрезвычайно популярен еще десять лет назад. Дело в том, что прямое инвестирование считалось уделом богатых, и человек со средним доходом с трудом мог найти финансового советника или инвестиционного менеджера, чтобы передать ему управление своими финансами. Накопительная страховка предлагала очень простую и доступную возможность такого менеджмента. С тех пор произошли драматические изменения и инвестирование перестало быть забавой богатых, но превратилось в общенациональный вид спорта, а финансовых советников развелось как собак нерезанных, и рассматриваемый вид страхования теряет привлекательность.

Почему? Об этом – на следующем занятии.

Занятие 21

Когда на прошлом занятии я назвал тему: "Почему не нужно покупать накопительную страховку?" – то, конечно же, слегка сжульничал. Потому что кому-нибудь вполне возможно, что и нужно. Я бы хотел посмотреть на этого человека. Мне даже не нужно его объяснение – просто посмотрю, и все.

А для остальных я попробую привести главные доводы в пользу непокупки :

1. Страховые компании инвестируют накопительную часть вашего платежа по своему разумению и очень консервативно. Вы же вполне в состоянии принять собственное решение об инвестировании своих денег по своему же вкусу.

2. Построив жизнь согласно предыдущему пункту, то есть инвестируя самостоятельно, вы избавитесь от многих платежей, которые менеджеры страховой компании будут изымать у вас для покрытия расходов. Конечно, жалко менеджерских детей, но подумайте о своих, и слезы жалости пересохнут быстро.
3. Вы будете знать, во сколько вам обходится страховка, а во сколько – инвестиции. В русской литературе это финансовое правило звучит так: "Борщ отдельно, а мухи отдельно".

Чтобы принять осмысленное решение, запросите у страховой компании квоты на полис с ограниченным сроком (*term insurance*) и на пожизненный накопительный полис (*whole life insurance or cash-value insurance*). Понятно, что оба полиса должны предусматривать одну и ту же компенсацию в случае смерти. Вычтите из месячного платежа по второму варианту величину месячного платежа по первому варианту и вы получите ту сумму, которую **вы обязаны ежемесячно инвестировать самостоятельно**, чтобы при наступлении печального момента ваша семья получила бы не меньше денег, чем при накопительной страховке.

Здесь надо иметь в виду налоговый момент, который может смутить покупателя полиса: интерес или возврат по инвестиционной или сберегательной части накопительной страховки не облагается налогом, пока не превращается владельцем полиса в наличные. Это, кстати, сильный козырь в руках торговцев такими полисами. Бейте его с плеча! У вас есть несколько возможностей инвестировать с отложенным налогообложением дохода. Самый простой путь – покупайте муниципальные облигации, доход по ним освобожден от федеральных и штатных налогов. Откладывайте на индивидуальный пенсионный счет (IRA): обычный, Roth или образовательный. Есть и другие возможности, но они индивидуальны и требуют специальной консультации.

Путь отказа от покупки накопительной страховки в пользу ограниченной с параллельным инвестированием в целом требует более высокой финансовой дисциплины. Дело в том, что если вы пропустите месячный страховой сбор, то ваш полис просто будет аннулирован и, зная это, вы находитесь под достаточно сильным психологическим давлением. Если же вы пропустите инвестиционный взнос, то это будет грозить лишь уменьшением ваших инвестиций, что расслабляет – появляется искушение отратить деньги один, второй раз, а потом ежемесячное инвестирование и вовсе забывается. Поскольку я не психолог, то из всего разнообразия методов укрепления дисциплины я знаю только родительский ремень, но беда в том, что тот, кто уже приступает к инвестированию, для воспитания ремнем уже староват, а кто еще годится, тот еще не инвестирует. Поэтому я пребываю в полной растерянности и прошу каждого решать дисциплинарные вопросы самостоятельно. Мы же сегодня с вами попросимся с тем, чтобы на следующем занятии закончить эту волнующую сердце тему: *кто оплатит счета если вы откинете тапочки?* На этом занятии мы не только рассмотрим варианты накопительной страховки, но и попытаемся сформулировать мораль всей басни.

Итак, сегодня мы продолжим рассмотрение страхования жизни. Я думаю, каждый кто пытался заняться этим богоугодным делом, сталкивался с немислимым обилием страховых продуктов. Вряд ли кто-то будет вам предлагать страховой полис в чистом виде, таких видов, как вы помните, два: с ограниченным сроком (term) и пожизненное страхование (whole life), нет вам будут предложены всевозможные коктейли, где борщ и тараканы будут взбиты в таком миксере, что без поллитра не разобраться. А с поллитрой уже и страховаться не хочется. Пару занятий назад я уже ознакомил вас с коктейлями, производимыми на базе страховки с ограниченным сроком, сейчас давайте посмотрим на пожизненный продукт.

- **Изменяемый полис (Variable Life Insurance).** Накопительная часть инвестируется по вашему указанию в акции. С одной стороны, это приносит большой доход, с другой влечет большой риск. Самое трогательное в этом полисе заключается в том, что инвестиционную политику проводите вы, но менеджеры страховой компании исправно берут с вас за операции с инвестиционным портфелем.
- **Универсальный полис (Universal Life Insurance).** Лучше всего описывается призывом некоего Ельцина Б.Н.: "Берите себе суверенитета, сколько хотите". И действительно, обладатель такого полиса может варьировать величину месячного страхового взноса. Если окажется, что этот взнос ниже необходимого в части выплаты посмертного бенефита, то менеджеры компании покроют недостаток из накопительной части. Если вы вообще перестанете платить ежемесячные взносы, то какое-то время полис будет поддерживаться вашими накопленными запасами, а потом а потом тихо умрет (еще до вас), и безутешные родственники, только-только проводив вас в морг, будут окажутся ужасно разочарованными, обнаружив вместо ожидаемого возмещения шиш. Боюсь, что вечная память о вас будет в этом случае носить несколько специфический характер. Так что, раз уж взяли за страховку, не расслабляйтесь, а платите и да оплачены будете.

Коктейли бесчисленны, продолжать их описание неохота, тем более, что когда-то я их в охотку анализировал в бессметном труде "Жизнь прошла, остался только полис", опубликованном в "Панораме", кто вырезал и сохранил – тот и молодец. А сейчас лучше давайте-ка научимся считать, на какую сумму нужно страховаться. Для примера возьмем семью, где работает один папаша, а будущая вдова возится себе по хозяйству, вытирая сопли будущим сироткам и готовя обеды будущему, скажем так, приносителю страхового возмещения. Зарабатывает наш пока еще живее всех живых \$50 000 в год, что даже выше среднего дохода на семь в США. Но мы не будем придирааться, черт с ним, пусть зарабатывает пока живой. А величину страхового возмещения мы посчитаем по следующей таблице:

Годовой доход	\$50,000
Добавим бенефиты:	
Страховка здоровья	\$5,000
Возмещение затрат по уходу за детьми	\$2,000
Всего бенефитов	\$7,000
Всего реального дохода	\$57,000

Уберем из дохода	
Государственную пенсию (Social Security) на детей-сирот	\$3,000
Налоги на зарплату, которые уже не надо платить	\$3,825
Отчисления в пенсионный план 401 (к), уже пенсионера нет	\$5,000
Расходы, связанные с работой: одежда, бутерброды и т.д.	\$4,000
Расходы, связанные с автомобилем будущего героя	\$2,000
Прочие расходы	\$1,000
Итого	\$22,825
Необходимо для поддержания семьи	\$34,175

Таким образом, для того, чтобы поддержать прежний уровень жизни, семье понадобится \$34 000 в год. Поскольку вдовица вряд ли будет проводить рискованные инвестиции, то она скорее всего, положит страховое возмещение на *money-market account* или купит CD (не лазерный диск, а депозитный сертификат). И то и другое размещение дают примерно 5% годовых, следовательно, чтобы его семья могла получить нужное возмещение, будущий покойник должен застраховаться на: $34\ 000 : 0.05 = 680\ 000$ долларов.

Понятно? Ну вот идите и страхуйтесь. К кому? Об этом – на следующем занятии.

Занятие 23

Итак, мы уже рассмотрели два основных вида страхования вашего драгоценного организма: на случай инвалидности и на случай полного помириания. В обоих этих видах чувствуется какая-то эмоциональная безысходность, поэтому третий, самый оптимистический вид страхования тела – обычную медицинскую страховку я приберегу напоследок, чтобы у читателя сохранилось светлое ощущение от всей темы.

Итак, нам нужно произвести финансово осмысленный выбор страхового полиса, для чего требуется упорядочить знания о том, что вообще делает страховая компания и как она это делает. Конечно, по идее, эта компания оплачивает наши медицинские счета, но при этом могут возникнуть следующие моменты:

- **Вычитания (Deductible).** Каждый год вы обязаны оплачивать первые \$100, \$200 или какую-либо другую – заранее оговоренную! – сумму, и лишь потом страховая компания взваливает на свои хрупкие плечи оплату счетов.
- **Парное страхование (Coinsurance).** После того, как вы заплатили *deductible*, страховая компания оплачивает заранее оговоренный процент от оставшейся суммы.
- **Сверхплановые платежи (Extra Charges).** Если ваш страховой план подразумевает некий верхний предел платежей, то разницу между суммой счета из медицинского учреждения и этим пределом оплачиваете вы.

Рассмотрим пример. Знакомая нам по предыдущим несчастьям простая американская девушка Маня Кукушкина почувствовала боль в животе. Поскольку жених Мани в это время прихворнул параличом (см. пример из занятия, посвященного страхованию жизни), а наша девушка вела высоко моральный образ жизни, то на беременность коить не было смысла, и ее врач определил у нее аппендицит, по случаю чего послал Маню в госпиталь. Там ей аппендикс благополучно удалили, а затем выслали Мане счет на милую сумму в \$12,000. Опустим те слова, которые полились из Мани, когда она получила этот счет и перейдем сразу к тому, кто и как платит. У девушки, заметим, была страховка.

Всего счетов из госпиталя и от врачей	\$12,100
Вычтем сумму, которую страховка позволяет тратить на аппендектомию	\$10,000
Сверхплановые платежи, которые Маня должна произвести сама	\$2,000
Разрешенные платежи	\$10,000
Вычтем <i>deductible</i> , который Маня должна оплатить сама	\$500
Оставшаяся сумма, которая будет оплачиваться совместно Маней и страховкой	\$9,500
Вычтем долю, которую оплатит компания (80%)	\$7,600
Доля платежа, оплачиваемая бывшей больной	\$1,900
Просуммируем расходы:	
Страховая компания заплатит	\$7,600
Маня заплатит	\$4,400

Давайте сделаем несколько замечаний:

- Если врачи и госпиталь участвуют в программе, объявленной страховой компанией, тогда их счета ограничены суммой, которая позволена страховой компанией. Примером такого участия служит *Blue Cross*, который разработал наиболее полный и однозначный преискурант оплаты услуг.
- В полисах – и это очень важно! – должен быть верхний предел парного страхования (*coinsurance*), выше которого траховая компания принимает на себя 100% платежей. Согласно статистике самым массово применяемым верхним пделом является сумма в \$5,000.

Если бы мисс Кукушкина включила в свой полис оба указанных выше момента, то ей бы пришлось заплатить \$1,200.

Занятие 24

Итак, вывод, который мы можем сделать из наших предыдущих рассуждений, выглядит так: при выборе страховки следует обращать внимание не на минимальный платеж, а на максимальное покрытие, большинство из нас может позволить себе оставлять \$50 за

визит к врачу (а не гнаться, скажем, за \$5), но то же большинство не может позволить себе заплатить \$500,000 за какую-нибудь высокотехнологическую операцию на жизненно важных органах (что заставляет погнушаться максимумом покрытия в \$5,000, который предлагают дешевые страховки).

В последние годы в нашу жизнь, наряду с обычным медицинским страхованием, вошло новое административно-финансовое явление, называемое **НМО** – *Health Maintenance Organization*. Давайте рассмотрим принципы их функционирования, достоинства и недостатки и будем обращать внимание, как всегда, на угрозу нашему кошельку.

Функционирование

- НМО ежемесячно собирает деньги с вас, вашего работодателя (если таковой готов оплачивать медстрахование) и многих других людей для того, чтобы покрыть будущие медицинские расходы.
- НМО заключает договоры с врачами, лабораториями, больницами, в которых означено, что НМО вписывает их в свой перечень, а они, в свою очередь, согласны удовлетворяться преysкурантными ценами за услуги, которые предлагает НМО.
- Личность, подписавшаяся на услуги НМО имеет право пользоваться только теми врачами и медицинскими учреждениями, которые есть в перечне НМО. Если больной предпочтет кого-либо другого, платить ему придется из своего кармана.
- Из перечня, представленного НМО, клиент выбирает основного врача, своеобразного привратника, который только и может открывать перед больным калитку в райский сад услуг НМО.
- При выполнении указанных условий дополнительная плата, взимаемая с пациента достаточно низка (\$5-\$10).

Достоинства

- Услуги НМО, в общем случае, обходятся клиенту дешевле, чем услуги обычной страховой компании.
- Пока вы платите ежемесячные взносы, лечение не требует от вас дополнительных существенных затрат.

Недостатки

- В погоне за снижением расходов НМО изобрели славную бюрократическую должность контролера, который проверяет обоснованность решения вашего лечащего врача ("привратника") о необходимости той или иной процедуры. Задача контролера, как вы понимаете, не подтвердить, а опровергнуть обоснованность, поскольку каждая процедура ввергает НМО в дополнительные расходы. Поэтому контролеры гадят как только могут и борьба с ними стала уже общенациональной проблемой.

- НМО покрывают далеко не все медицинские проблемы, что в общем случае вполне допустимо. Отвратительно то, что "непокрытие", как правило, тщательно скрывается до того самого момента, когда приходит пора оплачивать счет. Несколько лет назад по газетам прокатилась история об одной НМО из Флориды, которая принципиально давала информацию о "непокрытии" только после того, как клиент подписывался на ее услуги. Как бы в отнесли к магазину, который позволяет вам примерить обувь только после покупки?
- Если обычная страховая компания оплачивает расходы из страхового фонда, строго отделенного от прибылей компании, то у НМО все финансы – в куче, и каждая оплата услуг понижает прибыль. Вывод, я надеюсь, понятен.

Мораль изложенного проста для формулирования и сложна для исполнения: читайте контракты внимательно; сформулируйте для себя ваши нужды и подберите пакет, который вам подходит лучше всего; планирование страхования здоровья – неотъемлемая часть вашего финансового планирования и от разумности ваших решений будет зависеть не только состояние вашего здоровья, но и состояние вашего кошелька.

Занятие 25

На прошлом занятии мы закончили рассмотрение планирования страхования, и поэтому просто напомним основные направления оного. Итак, мы страхуем:

- *Имущество*
- *Жизнь*
- *Здоровье*
- *Работоспособность*

И выделяем на эту цель часть своего текущего дохода. Жалко расставаться с деньгами, но соломку стелить надо, а то будет больно за бесцельно прожитые годы. Тому, как минимизировать потраченные (потерянные) на страхование деньги, мы и посвятили несколько наших занятий. Сейчас же мы приступим к рассмотрению того, **сколько денег нам нужно иметь на срочные нужды, и как (где) хранить эти деньги.**

Финансовые консультанты, которые не хотят загружать свои мозговые клетки, твердым языком советуют держать про запас деньги в размере ваших шестимесячных расходов в ликвидных активах. Откуда взялись эти самые шесть месяцев, я понятия не имею – я перерыл кучу литературы и нигде не ел мало-мальски здравого обоснования этой цифры. Остается предположить, что она осталась как часть наследия индейских шаманов, неотъемлемо вошедшая в американскую финансовую культуру. То же самое относится и к понятию ликвидных активов. По английски этот термин вообще звучит замечательно, так как "Liquid Assets" означает еще и : "Жидкие Активы", что может привести в гордый трепет любого нашего алкаша – он всю жизнь только там и держал деньги.

Поэтому, давайте мы гордо отвергнем эти дурацкие советы и спокойно проанализируем наши нужды в срочных деньгах. У каждого эти нужды, естественно, свои, поскольку человек является общественным животным (так меня, по крайней мере учили преподаватели исторического материализма), то мы можем выделить несколько общих классов срочных потребностей.

Расходы, к которым мы должны быть финансово подготовлены:

- Срочные путешествия. Если ваши родители, родственники или близкие друзья живут вдалеке, а ваше присутствие в случае их болезни или того хуже является обязательным, то вам нужно иметь запас денег на такие путешествия. Не надо убаюкивать себя мыслями о кредитных картах – платить все равно придется, да еще с процентами.
- Срочные медицинские платежи для членов вашей семьи, которые могут заболеть или попасть в аварию. Конечно, у вас есть страховка, но нужно проанализировать неплативаемый минимум (deductible) и совместный платеж (co-payment). Кстати, не грех узнать будут ли ваш доктор и местная больница выставлять счета напрямую вашей страховой компании или будут ожидать, что заплатите вы, а как вы будете разбираться со своей страховкой – это ваша собственная проблема (я сам столкнулся с этой проблемой примерно год назад, и комплексный посыл госпиталя к такой-то матери совместно с угрозами судить страховую компанию отняли у меня немало времени и сил).
- Если ваш автомобиль будет поврежден в аварии, его восстановление займет несколько дней. Есть ли у вас другой автомобиль? Означено ли в вашем полисе, что страховая компания оплатит аренду автомобиля на время ремонта? Вывод понятен.
- Что будет, если ваш дом разрушится неодолимой силой природы? Есть у вас родственники, которые предоставят вам кров? Если нет, вам придется использовать гостиницу или срочно арендовать апартамент. Вы об этом думали?

Перечисленное - только часть перечня срочных нужд. На следующем занятии мы продолжим этот скорбный, но – увы! – жизненный список.

Занятие 26

Исаак Ньютон в своих богословских записках однажды отметил, что самые плохо понимаемые истины - это самые простые истины, потому что, столкнувшись с видимой простотой, человек не дает себе труда задуматься, ему кажется, что все хватается слету. К очень простым вещам в финансовом планировании относится способ хранения "срочных" денег. Большинство моих клиентов, с которыми я заводил разговоры о том, как лучше открыть чековый счет, сберегательный счет или счет денежного рынка, смотрели на меня с злобной жалостью, как на подкидыша, внезапно обнаруженного на крыльце собственного дома - зачем, мол, распинаться о таких простых вещах, когда это знает каждый. Выяснялось, что на самом деле все не так, и люди теряли (или не приобретали) деньги именно из-за такого наплевизма. Поэтому давайте спокойно вернемся к простым истинам и внимательно посмотрим, что можно использовать для нашего благосостояния.

Начнем с **чековых счетов**, на которые банки не начисляют проценты, но зато взимают плату за услуги, если на счету не будет заранее оговоренной суммы. Чековый счет не дает нам ничего, кроме удобства, поэтому наша цель - заплатить за это удобство как можно меньше. В связи с этим, перед открытием счета, мы пройдемся по нескольким удобным для нас отделениям банков и, рассказав о себе, зададим несколько вопросов. В кратком изложении суть нашего общения можно свести к следующим пунктам.

- *Расскажите банковскому работнику, сколько, в среднем, денег вы собираетесь хранить на чековом счету и какой, предположительно, будет минимальный баланс.*
- *Спросите, сколько стоит банковское обслуживание вашего чекового счета, то есть, сколько, в общем случае, с вас будут брать.*
- *Спросите, какова политика банка относительно невзымания платежей за обслуживание. Помните, что некоторые банки требуют не держать меньше заранее оговоренной суммы (минимальный баланс), некоторые же вполне удовлетворяются средним балансом. Узнайте величины этих балансов.*
- *Спросите, есть ли какие-то специальные скидки с платы за обслуживание. Вполне возможно, что если вы некурящий одноглазый сирота старше 97 лет, то для вас предусмотрена скидка в 3%. Если говорить серьезно, то скидки вполне могут быть существенными.*
- *Узнайте, если вы откроете в этом же банке сберегательный счет, нельзя ли избавиться от платы за обслуживание.*
- *Спросите, берут ли деньги за использование банкомата (АТМ). Большинство банков со своих клиентов за использование своих автоматов денег не берет, но как бы вам не нарваться на меньшинство.*
- *Узнайте, сдерет ли с вас банк штраф, если кто-то выпишет на ваше имя необеспеченный чек, а вы депонируете его.*
- *Получите ли вы погашенные чеки вместе с месячным банковским отчетом (по английски: **Do you get your cancelled checks back with your monthly statement?**), а если нет - сколько будет стоить копия погашенного чека, которая вам, возможно, понадобится, чтобы доказать факт платежа.*
- *Если у вас в этом же банке будут открыты другие счета (например, сберегательный), можно ли переводить деньги со счета на счет по телефону?*

Чтобы осознать важность подобного разговора, давайте представим себе, что некий банк взимает за обслуживание \$10 в месяц и \$1 за использование банкомата. Если вы будете пользоваться банкоматом 8 раз в месяц, вы заплатите банку \$216 в год. Если ваш средний баланс на чековом счету будет \$1000, то это будет означать, **что вы заплатили банку 21.6% годовых за то, что банк попользовался вашими деньгами.** Красиво, правда? Конечно, пример я взял сильный, но даже если отрицательный интерес будет в два раза ниже, то он все равно будет выше, чем положительный интерес, который заплатил бы вам

банк за депозит. Поэтому не стесняйтесь спрашивать долго и подробно. Результат может оказаться впечатляющим.

Занятие 27

Планируя открыть чековый или иные счета, не упускайте из виду и кредитные союзы. У них есть ограничения на участие, но если вы отвечаете требованиям, то услуги, предоставляемые кредитными союзами могут оказаться дешевле банковских. Надо только знать, что кредитные союзы выработали свой сленг, отличающийся от общепринятого в банках. Так, вместо термина: "Checking Account", в кредитном союзе вы столкнетесь с термином: "Share Draft Account", а вместо привычного: "Saving Account" - "Prime Share Account". Это - те же яйца, только в профиль, разницы никакой нет.

Выбрав себе место для чекового счета, задумаемся о сбережениях, то бишь о тех деньгах, которые могут вполне понадобиться в течение короткого времени, но пока они не понадобились, пусть полежат там, где принесут хоть какую прибыль. Таких мест, в общем случае, три. Разберем их по порядку.

- **Сберегательные счета - Savng Accounts** - самые простые для операций и ограничения на изъятия денег они накладывают тоже минимальные. Зато и процент по ним платится самый низкий. Поэтому, если у вас есть хоть какая-то определенность в том моменте, когда вам понадобится снять деньги со счета, использовать сберегательный счет не нужно. *Private Saving Account* представляет намного меньший интерес, чем *Saving Private Ryan*.
- **Счета денежного рынка -Money Market Accounts** - самый молодой вид банковских счетов. Всего с десятков лет назад инвестиционные брокеры вывели на рынок акции доверительных фондов, работающих с той или иной формой безопасных денежных операций, таких как оборот краткосрочных облигаций, ночное или суточное кредитование финансовых учреждений и т.д. Акции этих фондов были очень ликвидны и не менее безопасны, доход же по ним платился выше, чем по традиционным сберегательным счетам, вследствие чего интерес к ним со стороны консервативной публики стал расти на глазах. Чтобы перекрыть пути бегства денег из банков в подобные фонды, банки придумали счета денежного рынка, которые по сути являются сберегательными, но по которым платится несколько больший интерес, и которые позволяют использовать чековую форму управления деньгами. За эти бесспорные преимущества приходится платить ограничения на открытие подобных счетов. Эти ограничения у каждого банка свои, что дает вам возможность выбора.
- **Депозитные Сертификаты - Cerificates of Deposits.** Если вполне определенно знаете, когда вам понадобятся срочные деньги, то лучший способ размещения - депозитные сертификаты. По этим сертификатам вы получите больший доход, чем при ином банковском размещении. Величина дохода зависит как от размера депозита, так и от срока хранения денег. Интерес у банков различный, поэтому не поленитесь посмотреть в бизнес-раздел воскресных газет, где обычно публикуется сравнительная таблица

интересов. Просто для удовлетворения вашего детского любопытства, я приведу две строчки из таблицы, помещенной в Los Angeles Times от 21 марта 1999 года. Итак. . .

Deposit Rates

Certificates of Deposits

	\$2,500		\$10,000		\$50,000	
	60-Mo.	1-Yr.	60-Mo.	1-Yr.	60-Mo.	1-Yr.
American Pacific	4.78	5.00	4.78	5.00	4.78	5.00
Bank of America	4.18	4.24	4.18	4.24	4.18	4.24

Выводы из таблицы можно сделать предельно просто, поэтому я не буду утомлять вас умными рассуждениями. Другое дело - как распределить деньги между видами вложений. Об этом мы поговорим в следующий раз.

Занятие 28

Довольно любопытным представляется сравнить счета денежного рынка (Money Market Accounts), предлагаемые банками, и фонды денежного рынка (Money Market Funds), предлагаемые брокерскими фирмами - именно они являются той самой перепаханной ничейной полосой, которая раскинулась по обе стороны границы между сбережениями и инвестициями. И если, скажем, вторичные функциональные признаки "blue chips" разительно отличаются от таковых у, скажем, CD, то отличия между фондами и счетами денежного рынка кажутся нормальному человеку зыбкими и текущими. Этим пользуются профессиональные навешиватели лапши на уши и тянут одеяло на себя, не давая ошеломленному клиенту даже перевести дух. Ну а мы все-таки его переведем и построим простенькую сравнительную табличку, которая поможет разобраться в разнице между этими однойцевыми близнецами, у которых разные только отцы, матери, пол и возраст, а все остальное совпадает до тютельки.

ВОЗМОЖНОСТИ	СЧЕТА Д.Р.	ФОНДЫ Д.Р.
<i>Интерес</i>	Определяется банком	Определяется рынком
<i>Изъятия</i>	Как правило, 3 чека в месяц	Не ограничиваются
<i>Гос. гарантии</i>	До \$100,000 сохранность гарантируется FDIC	Гарантии даются лишь в том, что инвестор не пострадает от банкротства брокера, но не от неудачного вложения
<i>Налогообложение</i>	Налогооблагаемые	Есть и налогооблагаемые и налогоосвобожденные (последние платят меньший интерес)

Проанализировав табличку, приходим к выводу, что при вопиющей близости возможностей, для хранения срочных денег все-таки предпочтительнее выбрать Фонд, а не Счет. И вот почему:

- как правило, Фонд выплачивает доход не ниже, чем Счет, в некоторые моменты - выше и практически никогда - ниже;
- поскольку у вас есть выбор между фондами, которые приносят налогооблагаемый доход и фондами, доход от которых налогообложению не подлежит, то вы, зная вашу налоговую

корзину, можете спокойно определить, что для вас выгоднее: потерять в налоге и выиграть в интересе или наоборот - там, где есть выбор, там всегда есть выигрыш;

- инвестировав срочные деньги в Фонд, вы можете дать распоряжение, чтобы интерес, выплачиваемый Фондом накапливался на Счете, образуя сверхсрочный резерв; обратное действие, к сожалению, невозможно.

*Есть еще один замечательный способ вложения срочных денег, который принесет вам не менее 18% годового интереса. **Оплатите долги по своей кредитной карте!** Если вы вдумаетесь, то поймете, что совет этот не столь уже издевательский: если у вас есть деньги, чтобы создать запас для срочных трат, то просто самой последней дуростью является размывание этого запаса выплатой высоких процентов по кредитным картам. Обратите внимание на то, что интерес у карт торговых корпораций (Macy's, Robinsons - May и т.д.) выше, чем у банковских карт (Visa, Mastercard), поэтому баланс по торговым картам следует оплачивать в первую очередь.*

Занятие 29

Вернемся к жизни нашей подруги простой американской девушки Мани Кукушкиной. Безалаберно отнеслась - дело молодое! - к своим тратам, Манечка уперлась в кредитный предел своей карты Visa, который составлял целых \$10,000. Это означала, что она больше не могла пользоваться кредитной линией. Прочитав мои предыдущие статьи (какая же американская девушка не любит их читать), Маня решила навести порядок в финансах. Поскольку она замечательно работает и постоянно получает прибавки к заработной плате, она подсчитала, что может ежемесячно использовать \$1,000 для улучшения образа жизни. Наивная девушка решила ежемесячно посылать \$300 для погашения долга по кредитной карте, а \$700 размещать на счете денежного рынка (money market account). Вот, что у нее получилось через 12 месяцев.

Кредитный предел по карте	\$10,000
Выплачено всего за 12 месяцев	3,600
Из них: основная сумма долга	1,956
интерес, с которым можно нежно попрощаться	1,644
Фонды, доступные к использованию (предел минус остаток долга)	1,956
Баланс на счете денежного рынка ($\$700 \cdot 12 + \195 интереса)	8,595
Всего доступно к использованию	\$10,551

Если бы Манечка преодолела естественное отвращение и читала мои статьи внимательно, то она бы распорядилась деньгами по другому, выплачивая ежемесячно все \$1,000 на погашение задолженности. Через 12 месяцев она бы наблюдала следующую прелестную картинку.

Кредитный предел по карте	\$10,000
Выплачено всего за 11(!)	11,000
Из них: основная сумма долга	10,000
интерес (см. предыдущую табличку)	1,000
Фонды, доступные к использованию (предел минус остаток долга)	10,000
Баланс на счете денежного рынка (\$1000 + \$5 интереса)	1,005
Всего доступно к использованию	\$11,005

Вычтем из лучшего результата худший и увидим, что, если бы Маня подходила к финансам с умом, то выиграла бы 454 доллара на красивую жизнь, что для молодой американской девушки вполне немало.

Закончить тему срочных денег будет полезно, сопоставляя их с краткосрочными инвестициями. Что такое краткосрочные инвестиции. Разберем по словам.

- **Краткосрочные** означает, что деньги помещаются куда-то на срок от одного дня до одного года.
- **Инвестиции** есть нечто, куда вы помещаете свои деньги в надежде (порой наивной), что количество этих денег увеличится к тому моменту, когда вы их вытащите из этого "нечто".

Инвестиции встречаются в двух основных видах:

- *Такие, которые гарантируют вам возврат вашей основной суммы и определенного интереса к конкретной будущей дате.*
- *Такие, которые не гарантируют вам **ничего, кроме возможности** большего дохода, чем предлагает предыдущий вид.*

На следующем занятии мы поговорим об этом более подробно.

Занятие 30

Узнав, что такое инвестиции - а то вы до этого, конечно, и представления не имели об этой замечательной категории, задайтесь вопросом: можно ли рассматривать краткосрочные инвестиции как другое название сбережений для срочных нужд. Кто ответит: "Нет" А тот и умный. Почему? Да потому, что даже гарантированные инвестиции гарантируют вам возврат основной суммы и прироста **в конкретный, заранее обусловленный день**, а вовсе не тогда, когда вам деньги понадобятся.

Рассмотрим пример. Копая картошку на своем огороде в долине Сан-Фернандо, Маня Кукушкина наткнулась на богатые нефтяные залежи. Нефтяная компания "Ойл-Вэй" выкупила у Машутки огород за большие доллары. Был сентябрь, и девушка, посоветовавшись со своим бухгалтером, рассудила, что со \$100 000, которые ей положено

отдать родине в виде подоходного налога, расставаться еще рано – до 15 апреля есть время. Перед Машей встал вопрос, куда поместить будущую утрату. Возможности выглядели примерно так:

- Под матрас. Эта возможность выглядит не очень привлекательной по нескольким причинам. Во-первых, при пожаре сбережения сгорят в прямом смысле слова. Во-вторых, жестко спать. В-третьих, матрас не платит интерес.
- На банковский счет денежного рынка, который заплатит за полгода около \$2 500 интереса.
- На 6-месячные CD, где интерес будет повыше, около \$2 700.
- Купить государственные облигации, которые заплатят те же \$2 700 купонного интереса, но зато не нужно будет платить штатный налог.

После долгих раздумий Маня решила купить облигации, срок погашения которых наступает 10 апреля, и на эту дату правительство США гарантировало мисс Кукушкиной вернуть \$102 700. В начале января, однако, девице позвонил страшно расстроенный бухгалтер и признался, что он не точно понял указания IRS, возможно потому, что они написаны на каком-то дурацком английском языке. Он внимательно перечитал эту галиматью и теперь совсем точно знает, что сто тысяч надо послать этим дармоедам не позже 15 января, а то придется платить штраф. Когда Машенька позвонила в Казначейство США и попросила выкупить у нее облигации досрочно, ей там вежливо объяснили, что здесь не лавочка, и товары обратно не принимаются, пусть девушка ждет до положенной даты и не рыпается. У Мани оставался только один выход – выйти со своими облигациями на вторичный рынок. Она отдала облигации брокеру с просьбой продать хоть с маленьким наваром К сожалению, в это время рынок акций попер вверх, как укшенный, и наиболее шустрые инвесторы стали перекидывать деньги с рынка облигаций на рынок акций. Облигации подешевели, и брокер сумел продать машенькино счастье только за \$97 500 – таков уж волчий оскал капитализма. Вот и вышел вместо навара в \$2 700 убыток в две с половиной тысячи. Проанализировав ситуацию, мы видим, что у девушки Кукушкиной был гораздо лучший способ сохранить деньги, положив их на счет денежного рынка в банк. Конечно, если бы ее бухгалтер не был обормотом и знал, что говорит, то можно было бы приобрести те же гособлигации, но только трехмесячные.

Сделаем из печальной девичьей судьбы вывод. Если вы, хотя бы с вероятностью 99%, не знаете, когда вам могут понадобиться срочные деньги, не инвестируйте их на заранее оговоренный срок. **Выберите самые мягкие условия и помните, что штраф за преждевременное прерывание инвестиции гораздо выше, чем потери в доходе от менее эффективного вложения.**

Занятие 31

После того, как мы рассмотрели краткосрочные инвестиции, самая пора перейти к долгосрочным. Хотя, погодите, погодите... а что, собственно, означает: "долгосрочные"? Для молодого выпускника колледжа, которому до пенсии лет пятьдесят, эти пятьдесят лет и

представляются долгосрочными. Для тридцатилетней пары, пару лет назад обзаведшейся ребенком долгосрочными представляются годы до того момента, когда дитячко поступит в университет. А для семидесятилетнего и десять лет вполне долгий срок. Так что у каждого понятие долгосрочности свое, и свое же понятие долгосрочных инвестиций. И пусть поэтому мы не можем математически строго изложить смысл этого термина, черт с ней, с этой математикой, главное, чтобы вы чувствовали себя комфортно.

Кстати, вот вам еще вопросик, связанный с комфортностью: какова ваша терпимость к риску? Это тоже вопрос не математики, а психологии, потому что выбрав инвестиции, риск которых превосходит ваш уровень терпимости, вы рискуете одновременно схлопотать и хороший доход, и хороший инфаркт. К сожалению, у врачей нет термометра, чтобы измерить температуру кипения вашего терпения, прислушайтесь к себе сами и, может быть, нижеследующие пункты помогут вам понять, какова ваша собственная терпимость и каковой ей следовало бы быть.

- Сколько вам лет? Если вы молоды, то у вас достаточно и времени способностей к заработку, чтобы восстановить капитал после любого краха. Вы вполне можете играть с судьбой в рулетку. Если вы пожилой человек, то способность зарабатывать у вас снизилась, а времени для восстановления капитала уже и вовсе нет. Старайтесь инвестировать без риска. Между этими двумя крайними точками натяните шнурок и отметьте свой возраст.
- Какова ваша способность зарабатывать? Если вы с трудом зарабатываете чуть-чуть больше того, что необходимо для текущих затрат вашей семьи, то инвестируйте это "чуть-чуть" крайне осторожно. Если же вы зарабатываете много больше, чем тратит ваша семья, вы вполне можете рискнуть.
- Каковы ваши жизненные требования и предпочтения? Конечно, большинство из нас хочет жить чуть-чуть лучше, чем живет сейчас. Подумайте, однако, о минимуме. Если вы с женой вполне можете жить в палатке или шалаше а-la Разлив, то вы можете рисковать: шалаши стоят недорого. Если же вам нужно что-то побольше, то и рисковать вы должны поменьше.
- Какова ваша ответственность? Если дети, к счастью, выросли, а родители, к несчастью, ушли, то вы ответственны только за себя и супруга. В этом случае ваше превышение зарплаты над текущими доходами вырастает и вы можете позволить себе поднять планку терпимости.
- Насколько вы близки к точке благополучия? Этот вопрос немножко сложнее, поэтому давайте посмотрим на конкретную ситуацию. Наша знакомая Машенька Кукушкина быстро вышла замуж, быстро нарожала детей, быстро поставила их на ноги и быстро состарилась. Теперь для пользы дела ей 65 лет и ее мужу тоже. Государственная пенсия вместе с накопленными на пенсионных планах деньгах дают бабке Кукушкиной и ее незнакомому нам мужу \$20 000 ежегодно. Увы, увы их жизненные накопления составили всего \$10 000 и помещены в надежные инвестиции, которые приносят им \$400 в год. Не желая висеть на шее детей, пожилая семья решила отправиться в дом для престарелых,

где их \$10, 000 очень быстро уйдут на оплату всевозможных услуг. Как только эти деньги исчезнут, на помощь семье придет Supplemental Security Income (SSI), который будет оплачивать разницу между пенсионным доходом семьи и стоимостью дома для престарелых. Поскольку семья и так очень близко стоит к границе включения SSI, то бабушка Маша волевым образом приняла решение поместить \$10, 000 в более рискованные бумаги, чтобы заработать побольше денег на текущие допрестарельные расходы. Даже если семья потеряет деньги, эта потеря практически не отразится на благополучии.

Вот, наверное, и все вопросы, которые помогут вам собрать расхристанные финансовым будущим мысли и высчитать, какова ваша терпимость к риску.

Да, чуть не забыл! Если вы ничего не делаете, вы тоже рискуете. Если инфляция в стране составляет 2.5%, то депозитного процента хватает на то, чтобы сохранить деньги. А если темпы инфляции увеличатся?

Занятие 32

Ну вот и пора приступить к рассмотрению долгосрочных инвестиций. Конечно же, мы начнем с того, что является гордостью каждого американского человека – недвижимостью. Безусловно, лучшей инвестицией в недвижимость является приобретение собственного жилого дома. Не зря же в американском фольклоре Владелец Дома идет в списке героев сразу же за Гайаватой и Ковбоем. Не зря же собственный дом называют Великой Американской Мечтой (что доказывает, кстати, мелочность американцев – в нашей бывшей стране Великой мечтой был Подъем Нечерноземья и Выполнение Продовольственной Программы).

Давайте попробуем сформулировать преимущества владения жильем перед арендой жилья (интуитивно подавляющее большинство понимает, что такие преимущества есть, но попытки автора путем опроса своих клиентов определить потребительский список преимуществ наталкивались на восторженное мычание, не сопровождавшееся связной речью, поэтому автору пришлось напрячь свою собственную извилину и родить нижеизложенный перечень).

- Как только вы подпишете закладную (mortgage), вы будете знать, во сколько вам встанет проживание на срок закладной. Вы будете платить банку столько-то долларов вне зависимости от инфляции (если у вас фиксированная ставка) или же ваша плата будет изменяться в строгом соответствии с изменением первичной ставки (prime rate) – если у вас плавающая ставка на закладную. Аренда жилья очень чувствительна к инфляции, а лендлорды – люди нервные.
- Вы сами будете следить за состоянием жилья, что увеличит его рыночную стоимость.
- Обратная закладная (reverse mortgage) может стать существенной частью вашего пенсионного дохода.

Обратная закладная – то же самое, что обычная, только вид сзади. Если при обычной закладной вы платите банку заранее обусловленный ежемесячный взнос, то в старости, выплатив все жилье, вы договариваетесь с банком (или другой финансовой компанией) о залоге им дома с ежемесячной выплатой денег вам. Обратная закладная бывает двух видов: на определенное количество лет или до вашей смерти. В первом случае вы сами рассчитываете, сколько собираетесь радовать окружающих своим кашлем, а во втором случае компания надеется вас переумничать в расчете на то, что вы загнетесь, еще не получив всю стоимость жилья. Поэтому, хотя обратная закладная – дело хорошее, но нужно быть очень осторожным, чтобы не остаться, хоть и с кашлем, но без денег и без жилья. Поэтому не поленитесь и свяжитесь с неприбыльной организацией National Center for Home Equity Conversion (7373 147th Str. #115, Apple Valley, MN55124, Ph.800-2476553) и посоветуйтесь с ними **в каждом конкретном случае**. Чем вы будете занудливей, тем безопасней будет ваше будущее.

- Когда вы продаете свое жилье, прожив в нем не менее двух лет, до доход из-за разницы цен в \$500 000 не облагается налогом.
- Интерес, выплачиваемый по закладной освобождается от налога.

Я был бы не я, если бы на следующем занятии не показал преимущества аренды жилья перед владением им. Но поскольку от себя не уйдешь, то – ждите.

Занятие 33

На прошлом занятии я перечислил все преимущества **владения** жильем и пообещал перечислить преимущества **аренды** жилья, то есть недостатки владения. Как человек кристально честный, я выполняю это обещание. Итак, если вы арендуете жилье, то:

- Вы совершенно не рискуете, если стоимость жилья упадет. Увы это случается довольно часто, особенно если в вашем районе цены на недвижимость росли истерически, и этот пузырь в конце концов лопается. Или же ваш район стал заполняться нежелательными с точки зрения роста цен на недвижимость соседями. Да что там, есть примеры, когда открытие автобусной линии снижало стоимость недвижимости.
- Если у вас забьются удобства, сгорит кондиционер или отвалится кран, то платить за ремонт будете не вы, а владелец.
- Вам не нужно покупать страховку на дом. Он может тряситься, гореть, тонуть, но если вы вовремя позаботитесь о своих собственных вещах, то можете любоваться катаклизмом, скрестив руки на груди, как Нерон во время пожара Рима или Циперевич на похоронах тещи.
- Хотя вы и не владелец жилья, вы можете добиться, чтобы ваша арендная плата не менялась. Заключая одногодичный договор на лизинг жилья (чего добиваются лендлорды), требуйте, чтобы все его статьи, включая величину месячного платежа, автоматически продлевались по истечении срока лизинга. Большинство домовладельцев и агентств по съему жилья будут вешать вам на уши любимое итальянское кушанье и

доказывать, что форма, которую вам подсовывают – "стандартная", и что в ней нельзя изменить даже запятую, что это незаконно, что лендлорда за это посадят, дом разрушат, а вас депортируют доживать свой век в Шепетовке. Аккуратно снимите лапшу с ушей и добивайтесь своего. В большинстве случаев – добьетесь, в меньшинстве – найдете другое жилье.

- Случается, что человеку нужно поменять жилье, так как он нашел новую работу, у него выросла семья или он хочет поселиться поближе к любовнице, чтобы можно было к ней заскакивать, вынося мусор. Удобства перемены жилья для арендатора несопоставимы с таковыми для владельца. Если вы арендуете жилье, то единственное, что вам надо сделать – помахать ручкой лендлорду. Вы рискуете только депозитом: платой, внесенной в начале лизинга за последний месяц оно. Конечно, хозяин постарается содрать с вас деньги за то, что вы истоптали ковровое покрытие, истерли стены и издышали воздух, но выше головы он не прыгнет. Если же вы домовладелец, то вам нужно **продать** жилье, и при самом благоприятном исходе вы понесете существенные расходы. Перечислим их ниже, отдельным списком.

Сопутствующая стоимость покупки и продажи жилья

- Комиссионные, выплачиваемые брокеру
- Оценка состояния жилья
- Плата за внесение в регистр (Recording fees)
- Плата за исследование и страхование права на владение (Title search & Insurance)
- Плата за обработку документации по закладной (Mortgage processing fees)
- Одноразовая выплата интереса (Points), которая не возвращается даже если вы полностью выплатите долг по закладной через два-три месяца, продав свое жилье.
- Плата за ремонт, который покупатель или городские власти требуют признать перед продажей.
- Платежи тем профессионально подготовленным личностям, которые берут на себя правильное оформление документации и распределение денежных потоков (escrow).

Занятие 34

Итак, проанализировав все "за" и "против" покупки собственного жилья и приняв решение (которое в любом случае окажется неправильным) мы приступаем к поискам дома и в этом полагаемся на помощь брокера или агента. Разница между этими двумя примерно такая же как между старшим лейтенантом и лейтенантом - брокерская лицензия требует больше знаний и опыта. В целом агент должен работать под руководством брокера, поэтому, понизив требования, будем и того и другого называть агентом. С сожалением опустим душераздирающую историю поисков жилья, не потому что это неинтересно, а потому что это выходит за предмет наших занятий, и сконцентрируемся на финансовых вопросах.

Продавец недвижимости хочет получить все и сразу - у него своя головная боль и в общем случае он вам рассрочку устраивать не будет (хотя возможны варианты). Если у вас достаточно денег заплатить всю цену за раз, вопроса нет, но если вы - один из нас, то придется деньги брать займы.

Запомните первое правило. Брать займы деньги на дом не под залог дома (mortgage), а под залог других ваших активов, даже если вам предлагают пониженный процент интереса - идея дурацкая. Дело в том, что интерес по кредиту без закладной не освобождается от налогообложения и ваша экономия на интересе ухнет в налоговую яму. Берите деньги на дом под залог самого дома!

Очень популярный вопрос: нужно ли брать кредит, если денег и так достаточно? Несколько в иной постановке тот же вопрос звучит: нужно ли вносить первоначальный взнос (down payment) в сумме большей, чем требует банк? Правда, это одно и то же? Подумайте хорошо и вы согласитесь. Золотое правило в этом случае гласит, что золотого правила в этом случае нет. Все зависит от конкретной ситуации. Если вы сможете найти инвестиции, которые принесут вам доход, больший, чем выплаченный интерес (с учетом налогов), то есть смысл брать деньги займы. **Имейте в виду, что если вы используете одолженные деньги на покупку штатных и муниципальных облигаций, доход по которым не облагается налогом, ваш интерес по закладной будет налогооблагаемым.** Мошенничество государство не поощряет, так как не любит конкуренции.

Приняв принципиальное решение мы сталкиваемся с новой проблемой: брать ли нам кредит с фиксированной ставкой или же с плавающей? Хотя и здесь золотого правила нет, но серебрянное, даже чуть позолоченное я предложить смогу. **Если вы собираетесь жить в покупаемом доме все следующие тридцать лет (или около того), останавливайтесь на фиксированной ставке. Если же вы собираетесь прожить в нем всего несколько лет, то выбирайте плавающую ставку.** Дело в том, что плавающая ставка, как правило, ниже фиксированной и вы сможете сэкономить деньги на ежемесячных выплатах. Чтобы вы не оказались в заложниках своего хитроумия, проверьте свой договор с финансовой компанией и постарайтесь обнаружить там нижеследующие полезные возможности:

- *Ставка интереса сохраняется неизменной на первые три или, как минимум, два года.*
- *Ставка интереса не может увеличиваться больше, чем на один или, как максимум, два процента ежегодно.*
- *В договоре жестко оговорена максимальная ставка интереса, которая может взыскиваться (не грех прикинуть, сможете ли вы позволить себе заем с такой ставкой).*
- *Штраф или пеня за досрочную выплату кредита отсутствует или очень незначителен (это позволит вам при росте ставки перефинансировать свой дом на более выгодных условиях).*

Конечно, ваши предложения о включении поименованных возможностей в договор займа не вызовут видимой радости у финансовой компании. Боюсь, что ее президент не станет

вашим лучшим другом, и ваши дети не поженятся, но зато за это большое неудобство вы расплатитесь маленькой радостью: заемные деньги не будут висеть тяжелым топором над вашей тощей шеей

Занятие 35

Во время поисков финансирования дома может возникнуть одна щекотливая ситуация: вам вполне могут предложить так называемый "надувной кредит" (*balloon loan*). Среди моих клиентов были случаи, когда люди по незнанию или из безысходности брали такой кредит и потом жестоко страдали. Давайте на простеньком примере посмотрим, что такое этот самый надувной (в обоих смыслах) кредит:

- Вы одалживаете, скажем, \$100 000.
- Вы соглашаетесь взять кредит под, предположим, 6% годовых (как правило, интерес на такой вид кредитов ниже, чем рыночный интерес на закладные - это и есть та морковка, которую держат перед вашим лицом).
- Вы договариваетесь о ежемесячных возвратных платежах из расчета 30-летнего возврата, как будто вы выплачиваете нормальную закладную. При указанных выше сумме долга и величине интереса, ваш ежемесячный платеж составит \$599.55 (тот, у кого есть Excel, может легко проверить все выкладки с помощью стандартных функций).
- Тем не менее, договор вы заключаете отнюдь не на 30 лет, а на существенно более короткий срок, как правило на 5 лет. Это означает, что вы успеете до конца срока действия договора сделать шестьдесят платежей и ваш невыплаченный баланс составит \$93,054.36.
- Ровно через пять лет ваш заимодавец потребует, чтобы вы выплатили вышеуказанную сумму единовременно. Хорошо, если вы можете перефинансировать дом. Но вполне может случиться - Боже вас убереги - что за прошедшие пять лет цена на недвижимость в вашем районе упадет, причем это падение перекроет выплаченную вам часть дома. Иными словами, в нашем примере цена вашего дома, предположим, составляет \$85,000. Найдите идиота, который согласится одолжить вам под эту закладную стоимость необходимые вам \$93,054.36. Мне такие не встречались. Следовательно, при отсутствии собственных денег, вам остаются только три возможных выхода: ограбить банк, попросить займы у богатой тети или отдать дом заимодавцу. Все три вызывают в душе мало радости.

Никогда не подписывайте соглашение, которое ставит вас в безвыходное положение!

Даже если по каким-то неведомым науке причинам вы согласитесь финансировать свой дом подобного вида займом, проследите, чтобы в договоре существовала возможность его перезаключения по истечении срока действия ("reset" clause). Эта возможность должна гарантировать вам, что вы можете перефинансировать свою закладную под процент немногим выше, чем рыночная цена пятилетнего кредита. Ваша финансирующая компания в этом случае **будет обязана** перефинансировать вас на следующие пять лет даже в том

случае, если рыночная цена вашего дома будет ниже, чем требуемая сумма перефинансирования. То есть, вообще-то говоря, чтобы не возиться с отчуждением и продажей вашего дома (foreclosure) ваш заимодавец может перефинансировать вас даже если в договоре отсутствует статья о перезаключении. Но вы же понимаете, что в этом случае он будет гулять по вашей согбенной спине как маркиз де-Сад, ибо ничто не помешает ему вздернуть интерес до небес. Скажем, в нашем примере, если интерес поднимется до 10% и компания согласится заключить нормальный договор о финансировании под указанный процент на оставшиеся 25 лет (пять лет мы уже платили), то величина месячного платежа составит \$845.59.

Занятие 36

Продолжая разговор о долгосрочных инвестициях и не удаляясь от предыдущей темы, давайте рассмотрим

Инвестиции в арендуемую недвижимость

Во времена, когда инфляция подпрыгивает - так как это было, скажем в поздние 70-е с переходом на ранние 80-е - инвестиции в сдаваемую внаем недвижимость были наилучшим вложением денег. Когда инфляция низка - это просто хорошее вложение. Дома, дуплексы, доходные дома (apartment buildings) в хорошем районе никогда не теряют ценность, и вы, кроме дохода от сдачи, всегда сохраняете, а, как правило, и приращиваете основной капитал. Милота такой ситуации усугубляется еще и налогообложением доходной недвижимости. На это нужно обратить особое внимание, для чего следует познакомиться с одним не очень распространенным в обыденности термином: амортизацией (depreciation). Поскольку амортизация, равно как и любой другой экономический процесс, навеивает на нормального человека зевоту с риском вывиха нижней челюсти, то, чтобы не давать лишней работы челюстно-лицевым хирургам, мы ознакомимся с сутью этого явления на простеньком примере.

Простая американская девушка Маня Кукушкина накопила денег и купила доходный дом за смешную цену в \$100 000 с землей, валявшейся под этим домом ценою в \$20 000. Итого, по Малинину и Буренину, с девушки требовали \$120 000, которые она с неохотой и отдала. Согласно убогой фантазии IRS, с землей ничего плохого случиться не может (видели бы эти наивные американцы, что сделал советский народ с целинными и залежными землями), а вот дом в принципе ветшает. Никто на самом деле не знает, когда произойдет ужасное событие обрушивания обветшавшей собственности, но, как последний Мичурин, IRS считает, что может диктовать природе свои законы. Точнее - инструкции, ибо именно таковые рождаются из лона этой любимицы американского народа. Так вот, согласно инструкции, ветшание доходного дома до полного упадка происходит в течение 27.5 лет. Особенно трогательны, конечно, эти шесть месяцев, которые, очевидно, даются на провал крыши в подвал. В связи с этим, чтобы не радовать Манюшу разрешением списать все \$120 000 в год их (за вычетом \$20 000) велено разделить на 27.5 и списывать \$3,636, кои и являются той самой амортизацией. Имейте в виду, что Маня никому не выписывает чек на \$3,636 и ни от кого не получает чек на ту же сумму. Эти \$3,636 не являются частью ее денежных

потоков, но, в то же время, оказывают существенное влияние на отношения девушки с мытарями. Посмотрите на табличку, куда сведены все кукушкинские расчеты с внешним миром.

Ситуация	
Стоимость здания	\$100,000
Стоимость земли	20,000
Всего стоимость собственности	120,000
Вычитаем первоначальный взнос (down payment) - 20%	24,000
Финансирование 30-летней закладной с 8% годового интереса	\$96, 000
Финансовая картина (cash flow) в первый год по покупке	
Арендный доход (\$825 в месяц)	\$9,900
Вычитаем затраты:	\$8,400
Платежи по закладной	1,000
Налог на недвижимость	500
Страховка	1,000
Ремонты и прочая дрянь	10,900
Всего потрачено	(1,000)
Результат до налогообложения (плачевный)	1,070
Добавляем: налоговую экономию (см. ниже)	\$70
Имеем радости в виде прибавки денег	
Расчет налогового эффекта	\$9,900
Арендный доход	3,636
Вычитаем налогопозволенные расходы	7,587
Амортизация	1,000
Интерес по закладной	500
Налог на недвижимость	1,000
Страховка	13,723
Ремонты и прочая сами знаете что	(3,823)
Всего расходов	*28%
Убытки, учитываемые при налогообложении	(\$1,070)
Умножаем на ставку налогообложения (она для каждой группы доходов своя)	
Экономия на налогах, добавляющаяся к живым деньгам (см. выше)	

На следующем занятии мы продолжим анализ таблицы и сделаем некоторые выводы касательно вложений денег в доходную недвижимость.

Занятие 37

Давайте посмотрим, в чем заключаются основные отличия между реальным расходованием денег и налоговыми расчетами. Их всего лишь два:

- Та часть платежа по закладной, которая **уменьшает сумму долга** (principal) не относится к налогопонижающим расходам. Только выплачиваемый интерес (\$7,587 в первый год) понижает налоги.
- Амортизация не является частью реального расходования денег, но зато входит в число налогопонижающих расходов.

В итоге мы имеем "бумажный" убыток в \$3,823. Поскольку Маня, к моему глубокому сожалению, так и не сумела выбраться из 28%-й корзины налогообложения, этот убыток приводит к понижению ее подоходного налога на \$1,070. Если мисс Кукушкина в течении года платила налоги тютелька в тютельку, то \$1,070 ей благодарная Родина вернет, если же девушка недоплачивала, то означенная сумма пойдет ей в зачет долга перед матерью-Отчизной. Всяко ее кошелек попухлеет на \$1,070.

На пятнадцатый год своего домовладения (с учетом 2%-й годовой инфляции) приток денег в девичий кошелек составит \$1,550 (в первом году – согласно таблице – был отток в \$1000). Увы, налоговая картина, в связи с уменьшением выплаты интереса, претерпела значительные изменения, и Манечке судьбой назначено заплатить дополнительные \$104 подоходного налога, которые уменьшат ее домовладельческое благосостояние до \$1,446 (в первом году – согласно той же таблице - \$70).

Тридцатый же год домовладения (последний год выплаты по закладной) принесет по прежнему свежей девице чистый приход \$2,436. А дальше-то как раз и начнется красивая жизнь: приток денег резко вырастет, поскольку исчезнут платежи по закладной. Таким образом, инвестируя \$24,000, Маня Кукушкина к выходу на пенсию будет владеть доходным домом стоимостью порядка \$200,000 и текущим доходом от сдачи жилья в наем на сумму около \$20,000 в год, что в принципе очень даже и недурно. Тем не менее, радоваться я бы погодил и девушке отсоветовал бы. Доходная недвижимость, наряду с деньгами, приносит и головную боль, о которой невредно знать до ее приобретения.

- Найти **нормальных** жильцов часто оказывается очень сложным делом. Но еще сложнее порой выселить безответственных жильцов, которые неаккуратно вносят квартплату и изгаживают помещение до состояния городской помойки.
- Если домовладельцу придется уехать жить в другой город, он должен будет нанять управдома, который, кроме риска оказаться плохим работником, еще и будет нуждаться в зарплате. Последняя, вместе со всякими страховками и бенефитами, вполне может съесть весь ваш доход.
- Существует предел величины убытков, которые вы можете списать со своих налогооблагаемых доходов. Стандартно этот предел составляет \$25,000, и вы можете полностью воспользоваться возможностью списания, если ваш доход ниже \$100,000. Для конкретизации ситуации перед покупкой недвижимости лучше всего обратиться к своему налоговому консультанту.

•

Два совета могут оказаться полезными, если вы захотите приобрести доходную недвижимость:

- Проверьте уровень квартплаты в том районе, где вы хотите купить доходный дом. Не полнитесь, сами пройтись по окрестностям и, представляясь возможным жильцом, высматривайте, что предлагают будущие конкуренты и за сколько они это предлагают.
- Наймите независимого бухгалтера, которые сделает для вас плановые расчеты. Не забывайте то, о чем мы говорили раньше: агент по продаже недвижимости получает деньги от продавца, поэтому его расчеты – даже если он замечательный честнейший человек – отложите в сторону. Потеря на найме бухгалтера многократно окупится уменьшением потерь от искаженных расчетов.

Куда спрятать деньги, чтобы сохранить их является главным экономическим вопросом, поднятым человечеством еще во времена проживания в пещерах, когда сами деньги представляли собой грубо отесанные камешки или акульи зубы с налипшими на них остатками недавно съеденного кузена по материнской линии. Тысячелетия, прошедшие с той девственной поры, поменяли многое, например, кузенов с материнской стороны, но никак не могли снять с повестки дня большой вопрос. И так, куда мы прячем деньги?

*Да не просто прячем, а прячем **надежно**, чтобы саблезубый тигр или его прямой потомок – IRS – не могли добраться.*

*Да не просто надежно, а так, чтобы спрятанные деньги принесли нам **дополнительный доход**, потому что это же просто дурость – держать деньги без движения, когда мы знаем замечательную формулу, выведенную Карлом Генриховичем Марксом: "Деньги- Товар- Ой Как Много Денег!". Конечно, если мы гении, знающие секрет, допустим, как получать из дерьма масло, мы вложим наши деньги в закупку этой самой фекалии, навыпускаем из нее масла и станем поголовными Рокфеллерами. Но если нам неведомы секреты гениальности, то первая мысль, взбредаящая на воспаленный ум – одолжить деньги тем, кто **знает и умеет**. Если вы доверяете правительству США (между нами, по большому секрету, только не продавайте – я лично встречал людей, которые ему не доверяют), то вы можете свои сбережения до \$100,000 поместить в банк, поскольку эти сбережения будут застрахованы правительственным агентством FDIC, или купить государственные облигации, то бишь напрямую дать деньги займа тому же самому правительству. Зачем это нужно? Да затем, что даже при темпах инфляции в 3% годовых - что, кстати, является заветной мечтой многих развитых стран, так вот, даже при столь незначительной инфляции, цены через 25 лет удвоятся. А это значит, что \$100, отложенные на счастливую старость, превратятся без малейших ваших усилий всего в \$50. Ваши деньги должны поддерживать свою покупательную ценность!*

ВАШИ ДЕНЬГИ ЗАРАБАТЫВАЮТ ДЕНЬГИ

Чтобы объяснить процесс самозарабатывания давайте немножко исказим ситуацию. Так часто бывает: мой учитель географии Николай Андреевич Гончаренко пытался убедить класс, что оклеенный грубо размалеванной бумагой деревянный шар представляет собой модель Земли. Самое смешное, что мы верили! Поверьте уж и вы мне.

Итак, возлюбленная нами американская девушка Маня Кукушкина, собрав в течении 8 лет арендную плату со своих жильцов из предыдущего примера, купила автомобиль марки "Azohenvy-Star" за \$10,000. Через какое-то вполне короткое время ее кузен по линии шепетовской тети Нельсон Рокфеллер попросил разрешения попользоваться этим автомобилем на один месяц. Будучи профессиональной американкой, Маня потребовала с него арендную плату.

Вот и весь пример, живописующий звериные нравы, царящие между американскими кузенами по линии тети из Шепетовки. На следующем занятии мы попробуем провести параллели между этими нравами и одалживанием денег государству.

Итак, в примере на прошлом занятии мы заставили нашу героиню одолжить свой автомобиль родственнику и взять с него арендную плату. В финансовом смысле автомобиль – это не более, чем его стоимость, то бишь деньги. Они могут быть в разных видах: имуществе, ценных бумагах, банкнотах, записях на бухгалтерских счетах – суть от этого не меняется. Следовательно и арендная плата, не меняя сути, имеет другое лишь название, когда активы меняют свой вид. Если деньги остаются в своем первоначальном виде, то арендная плата за их использование называется **интересом**. Интерес испытывает на себе влияние трех факторов:

- **Арендная ценность денег.** Многолетняя средняя показывает, что эта ценность при условии гарантии возврата, приближающейся к 100% равна 3% в год. Конечно, в короткие промежутки времени эта величина меняется. Тот, кто любит "Сагу о Форсайтах" (это такой роман, принадлежащий перу некоего Голсуорси – для тех, кто не знает), помнит, конечно, как семья осуждала Тимоти за рискованное вложение – под 3%, а не 2.5%, как подобает солидному британскому собственнику. В последние пять лет указанный процент колеблется между тремя и четырьмя с половиной, но многолетняя средняя именно такая, как сказано выше.
- **Дополнительная сумма для покрытия удешевления денег.** На кой черт нам нужно такое вложение, которое даже не покрывает инфляцию. Это уже не заработок, а чистый убыток. Если мы одалживаем кому-то деньги, то должник просто обязан вернуть нам не только доход, но и ту потенциальную сумму товаров, которую мы могли бы купить в момент одалживания.
- **Плата за риск.** Конечно, если мы одалживаем безрисково, то она равна нулю. Так происходит при одалживании денег государству или при помещении денег на депозитный счет (что на самом деле тоже одалживание), застрахованный государством.

Внимательно продумайте изложенные факторы и вы поймете, что на самом деле в ваших руках изменение только одного из них. Первые два обусловлены общим состоянием экономики, и только последний – уровень риска – отдается полностью в руки владельца денег.

КАКОЙ РИСК ВЫ ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ?

Этот вопрос относится к категории еврейских, потому что на него лучше всего ответить другим вопросом: **"Насколько ваша зависите от инвестируемых денег и дохода, который вы предполагаете от этого инвестирования получить?"**.

Если эти деньги понадобятся вам в следующем месяце, чтобы заплатить за квартиру или страховку здоровья вашей семьи, **вы не имеете права на высокий риск**.

Если же потеря денег не грозит вам финансовой катастрофой (скандал с женой не в счет), вы можете рискнуть в надежде разбогатеть. Обычно риск инвестирования не является ситуацией: "Все-Или-Ничего". Инвестирование, это не рулетка и не игра в очко. Риск

инвестиования имеет много уровней и оттенков, и шкала измерения чрезвычайно протяженна: от вложения денег в государственные облигации до покупки акций липовых золотых рудников. Риск на этой шкале меняется от нуля до пожизненного заключения, доход же – от трех до миллионов (я не оговорился – были такие случаи) процентов.

Отбросим экзотику и рассмотрим в дальнейшем инвестиции с тем уровнем риска, который могут позволить обычные неавантюрные умные люди. То есть мы с вами, конечно.

Занятие 40

Как мы договорились на прошлом занятии, рассматривая инвестиции, будем двигаться по шкале риска в сторону возрастающей опасности, а, следовательно, и возрастающих доходов. Самое безопасное начало шкалы будет выглядеть у нас так:

БЕЗОПАСНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ И РОДСТВЕННЫЕ ИМ ИНСТРУМЕНТЫ

Помнится, с год назад я обширно забивал голову читателям темой облигаций, поэтому сейчас буду лаконичен, как индеец на допросе. Говоря об облигациях, следует иметь в виду важное обстоятельство: ***если вы не спекулянт, а инвестор, то вложения в облигации лишь незначительно способствуют росту вашего богатства; главная цель таких вложений: уберечь деньги от инфляции.***

Сберегательные облигации (серия EE) в последние годы стали гораздо более привлекательным видом инвестиций, чем до 1997 года.

Именно с мая указанного года **интерес на вновь выпущенные облигации** стал базироваться на рыночном интересе пятилетних облигаций Казначейства. Поправки к интересу вводятся дважды в году: 1 мая и 1 ноября. Физически интерес на сберегательные облигации рассчитывается как 90% рыночного интереса на облигации Казначейства и поэтому всегда перекрывает ровень инфляции.

Нужно знать, что вы **заплатите штраф**, если захотите обналичить облигации в течении первых пяти лет после их покупки. Этот штраф будет равен трехмесячному интересу. Поэтому, если вы решили законсервировать свои деньги, скажем, на два года, а потом потратить, то лучше положить их на сберегательный счет: штраф за досрочный возврат облигаций съест разницу в доходах.

При покупке сберегательных облигаций надо помнить, что государство **гарантирует вам удвоение ваших денег**. Вы покупаете облигацию за половину ее нарицательной или номинальной стоимости. Если нарицательная стоимость облигации \$50, то вы платите за нее аккурат \$25. Правительство США гарантирует вам, что если ставка интереса (см. выше) будет такая низкая, что за 17 лет реальная цена облигации не достигнет ее нарицательной стоимости, то правительство гарантирует разницу.

Легкий пример. Вы заплатили \$25 долларов за облигацию, на которой красивым пчерком выведено \$50. Год за годом интерес, начисленный на эту облигацию аккумулируется, поднимая ее реальную стоимость. Случилось, однако, что в течении 45

лет инфляция в стране была крайне низкой, интерес на пятилетние облигации Казначейства посему был тоже невысок, а умноженный на 0.9 и обозванный в этом укороченном виде интересом на сберегательные облигации и вовсе был жалок. В итоге, через 17 лет заплаченные вами деньги (\$25) плюс накопленный интерес составили всего, скажем, \$45. Не надо убиваться, родное государство щедрой рукой доплатит вам пятерку на красивую жизнь. С другой стороны, если накопление интереса приведет к тому, что реальная стоимость облигации достигнет, к примеру, целых \$75, то никто у вас \$25 не заныкает, отдадут все. Как записано в первом пункте Строевого Устава Казначейства США: "Не в канаве играем!"

Очень важно не забывать и о такой важной характеристике сберегательных облигаций серии EE, как **налоговые преимущества и скидки**. Они суть следующие:

- До момента продажи (возврата) облигации платить налог на прирост интереса не нужно. Интерес себе пусть накапливается на здоровье, а мы ждем, пока не понадобятся наличные.
- Если вам неохота платить налог на интерес по облигациям, для которых уже прошел срок погашения, поменяйте серию EE на серию HH. Это отложит необходимость платить налог на накопленный интерес, но вот налог на интерес по новой серии вам платить придется.
- Если вы соответствуете некоторым законным требованиям, то вы можете вообще послать налог на накопленный интерес куда подальше, потратив этот интерес на повышение образовательного уровня вас самих, вашей супруги или жены, а также законно зависящих от вас личностей. Для этого вы должны купить облигацию на свое имя и быть не менее 24 лет от роду (логика установления возрастной ответственности в США меня всегда умиляла: во взрослую тюрьму можно пойти с 18 лет, водяру продадут только с 21 года, а чтобы получить налоговую скидку следует иметь за спиной целых 24)

Занятие 41

Как покупать облигации серии EE Несмотря на то, что этот вид облигаций эмитируется Федеральной Резервной Системой, вы можете купить облигации практически в любом банке или кредитном союзе. Они выпускаются в нескольких деноминациях: от \$50 до \$10 000.

Сберегательные облигации серии HH В отличие от серии EE, облигации серии HH выплачивают интерес каждые 6 месяцев и этот интерес налогооблагаем. Ставка интереса сейчас 4% годовых, и она не менялась в последние 10 лет. Напрямую купить облигации серии HH нельзя. Вы должны купить облигации серии EE и через шесть месяцев после покупки их можно обменять на серию HH.

Простой пример. Американская девушка Маня Кукушкина постарела, поизносилась и решила выйти на пенсию. В девичьем загашнике были облигации серии EE стоимостью \$10,000, за которые Маня заплатила \$5,000 несколько лет тому назад. Другими словами, у Мани образовался доход в \$5,000, который обложится налогом в момент

продажи или погашения облигаций. Поскольку Маня имела дополнительный пенсионный доход, она попадала под 28%-ю ставку налогообложения. Денег было жалко, и Маня крепко задумалась, а не поменять ли ей облигации серии EE на серию HH и тем самым отсрочить налогообложение. Свои думки Маня свела в таблицу.

	Маня облигации не меняет	Маня меняет облигации
–		
Маня получит на руки	\$10,000	\$10,000
Маня заплатит налог (28% на доход в \$5,000)	1,400	0
У нее останется	\$8,600	\$10,000
Ставка интереса	6%	4%
Интерес после года 1	372	288
Интерес после года 2		
Интерес после года 3		
Интерес после года 4		
Интерес после года 5		
Интерес после года 6		
Интерес после года 7		
Интерес после года 8		
Интерес после года 9		
Интерес после года 10		
Интерес после года 11		
Интерес после года 12		
Интерес после года 13		
Интерес после года 14		
Интерес после года 15		
Интерес после года 16		
Интерес после года 17		
Интерес после года 18	\$6,687	\$5,184
Всего получено от облигаций и интереса	\$15,287	\$15,184

По моей просьбе, чтобы долго не мучаться с расчетами, Манечка запланировала через 18 лет откинуть тапочки, поэтому в таблице она применила именно этот срок. Будучи девушкой хотя и в годах, но сообразительной, она прикинула, что менять облигации EE на HH ей не следует. Она и не поменяла.

Занятие 42

Другие пути одалживания денег родному американскому правительству.

Сберегательные облигации для многих жителей США – самый доступный вид инвестиций. Для тех, кто может и хочет откладывать ежемесячно небольшую сумму, автоматически вычитая ее из зарплаты, сберегательные облигации вообще – единственно доступный вид вложений. Если же у человека уже накопилась сумма, превышающая тысячу долларов, то он, естественно будет искать вложения с большим возвратом. Государство готово пойти

ему навстречу и взять деньги займы, используя для этого уже не сберегательные облигации, а облигации Казначейства США. Несколько основных видов этих облигаций мы перечислим ниже.

Краткосрочные облигации (T-Bills)

Эти облигации выпускаются на срок меньше года. Их покупатель не будет получать интерес, вместо этого он покупает этот вид облигаций со скидкой с нарицательной стоимости, выкупается же эта облигация по нарицательной стоимости. Таким образом, разница между нарицательной и фактической стоимостью будет составлять интерес. Минимальная цена краткосрочной облигации - \$10 000 с шагом увеличения в \$1 000.

Среднесрочные облигации (T-Notes)

Выпускаются на срок от одного до десяти лет. Интерес комбинированный: облигации продаются с дискаунтом (или наценкой – бывает и такое) и на них дважды в году выплачивается фиксированный купонный интерес. Минимальная цена на облигации сроком жизни от одного до пяти лет - \$5 000, от пяти до десяти лет - \$1 000.

Долгосрочные облигации (T-Bonds)

Выпускаются на срок от десяти до тридцати лет. Интерес комбинированный. Купонный интерес платится дважды в году. Минимальная цена - \$1 000.

Индексированные облигации

Представляют собой новый вид государственных ценных бумаг. Впервые выпущены в оборот в 1997 году. Наричательная стоимость облигации ежегодно возрастает пропорционально росту индекса потребительских цен. Купонный интерес насчитывается на индексированную стоимость и выплачивается дважды в году. Поскольку согласно Конституции США правительство страны не является доброй феей, то за защиту от инфляции покупатель расплачивается пониженным интересом. Мало этого, чтобы владелец индексированной облигации не чувствовал себя умником и не чересчур радовался инфляции, прирост нарицательной стоимости облагается налогом в текущем году.

***Простой пример.** В автобусе кто-то подбросил в смочку Мане Кукушкиной кошелек с десятью тысячами настоящих долларов. Обрадованная жизнью девушка решила купить индексированные облигации, которые платят 3% купонного дохода ежегодно. В первый год она получила \$300. Во втором году инфляция рванула вверх и достигла 10%. Наричательная стоимость облигации выросла на те же 10% и составила уж \$11 000, а ежегодный купонный доход стал равняться \$330.*

Как покупать и продавать государственные облигации.

Если вы покупаете облигации, когда они выпускаются, и держите их до момента, когда они выкупаются, то есть владеете облигациями в течение полного цикла их жизни, то у вас есть выбор. Вы можете провести транзакцию либо напрямую с Казначейством США в лице

одного из его агентов, либо же использовать брокера. В последнем случае вы заплатите комиссионные.

Купля-продажа гособлигаций образуют свой рынок, на котором вы можете вести транзакции до истечения срока жизни облигации. Транзакции с облигациями покупаемыми не у Казначейства и продаваемыми не Казначейству образуют т.н. вторичный рынок, цены на котором формируются под воздействием рыночных законов. Поэтому надо удивляться, если вы, к примеру, увидите, что облигация, купленная вами у Казначейства за \$987 на вторичном рынке стоит \$850 – государство не гарантирует цены на этом рынке и вообще не участвует в его функционировании. Долг государства – платить купонный интерес и выкупить облигацию по нарицательной стоимости по истечении срока ее жизни. Поэтому на вторичном рынке вы можете оперировать только через брокеров, агенты Казначейства вам не помощники.

Что такое возврат (Yield) и как он вычисляется

Объясним понятие возврата на простом примере.

Американская девушка Маня Кукушкина помогла бабушке перейти дорогу, а бабушка оказалась миллионершей и подарила Мане \$10,000. Маня купила государственную облигацию нарицательной стоимостью \$10,000 сроком жизни до 31 декабря текущего года и интересом в размере 5%. Все это вместе означает, что в новогодний вечер Маня должна на часок отвлечься от перевода упирающихся старушек через дорогу и побежать получить \$10,500. Через пару часов после покупки облигации знакомый автодилер предложил Мане почти неезженный “Роллс-Ройс” за \$10,000 (хозяин “Роллс-Ройса” по случаю купил себе “Запорожец” и ему срочно понадобились деньги). Короче говоря, Маня решила, что ей надо продать только что купленную облигацию. Надо же было так случиться, что манина подруга Хася трудовым способом заработала \$9,500 и согласилась купить у Мани облигацию за всю эту сумму. В задачке спрашивается: какой интерес получит Хася 31 декабря? Поскольку финансовые отношения между девушками создали вторичный рынок, постольку Казначейству на происшедшее наплевать. Оно, Казначейство, 31 декабря выплатит предъявителю облигации \$10,500. Следовательно, Хася получит доход, равный:

$$$(10,500 - 9,500) = $1,000$$

Возврат будет определяться величиной дохода отнесенной к величине инвестиции и выраженной в процентах:

$$\$1,000 / \$9,500 * 100 = 10.526\%$$

Таким образом, возврат зависит от фактически вложенных денег, а нарицательная стоимость облигации учитывается лишь при исчислении дохода (если ценная бумага и куплена и продана на вторичном рынке, то нарицательная стоимость в расчетах возврата вообще не участвует). В примере мы разобрали самый простой случай расчета возврата. Не нужно, однако, думать, что в жизни расчеты намного сложнее. Если вы покупаете T-bill, то Казначейство США продает его с дискаунтом (так же как Маня продала \$10,000-ю ценную

бумагу за \$9,500, то бишь с дискантом в \$500) и не платит купонный доход. Все другие виды облигаций начисляют купонный доход и продаются либо с дискантом, либо с наценкой. Расчеты немного усложняются, если вы купили ценную бумагу не в начале года, тогда доход нужно привести к полному году и лишь затем вычислять возврат.

Занятие 44

Где покупать государственные облигации.

Государственные облигации покупаются через коммерческие банки, брокерские конторы или напрямую у Казначейства США. Последнее – наиболее выгодно, поскольку вам не нужно платить комиссионные. Направляйте свои запросы по адресу:.

Bureau of the Public Debt
P.O.Box 1328
Parkersburg, WV 260106-1328

Или же вы можете посетить на Интернетe страничку: <http://www.publicdebt.treas.gov/>. Там вы найдете подробную информацию о транзакциях с государственными облигациями.

ОБЛИГАЦИИ, ВЫПУЩЕННЫЕ ШТАТАМИ И ГОРОДАМИ

Главным преимуществом этих облигаций является освобождение дохода от налогов. Доход по штатным облигациям освобождается от федерального налога, доход по коммунальным – от федерального и штатного. Поэтому инвестор должен задать себе вопрос:

Выгодно ли мне покупать налогоосвобожденные облигации?

Ответ на него отыскивается последовательностью шагов:

- 1. Найдите квоты возврата (В Интрнете, газете у брокера) на облигации, доход по которым не освобождается от налога.
- 2. Вычислите свою ставку налогообложения (узнайте у вашего налогового бухгалтера или посмотрите в свою налоговую декларацию). Сложите штатную и федеральную ставки.
- 3. Вычтите из 100% ставку налогообложения, выраженную тоже в процентах. В результате вы узнаете, какой процент денег остается после того, как вы накормите ненасытную мать-Родину.
- 4. Умножьте налогооблагаемую квоту (из первого шага) на процентную ставку остатка, найденную на шаге 3. В итоге вы узнаете точку безразличия, сопоставляющую безналоговый и налогооблагаемый возвраты.

Формулы сравнения получаются очень простыми:

*(100% - ставка налогообложения) * налогооблагаемый возврат = эквивалентный налогоосвобожденный возврат.*

ИЛИ

Налогоосвобожденный возврат : (100% - ставка налогообложения) = эквивалентный налогооблагаемый возврат

Несмотря на неуклюжесть, эти формулы вовсе не такие тяжелые, какими они вам покажутся, когда вы в них разберетесь. Прделаем шаги и проведем вычисления на примере.

Шаг 1.	Находим возврат по налогооблагаемой облигации	6.00%
Шаг 2.	Определяем ставку федерального налога	31.00
Шаг 3.	Определяем ставку штатного налога	5.00
Шаг 4.	Определяем суммарную ставку	36.00
Шаг 5.	Определяем ставку остатка (100% - предыдущий результат)	64.00
Шаг 6.	Умножаем налогооблагаемый возврат (шаг 1) на ставку остатка (шаг 5) и делим на 100. В результате получаем возврат по налогоосвобожденным облигациям, который эквивалентен возврату по налогооблагаемой облигации.	3.84%

Инвестору из нашего примера абсолютно безразлично, что покупать: облигации с налогооблагаемым возвратом в 6% или облигации с налогоосвобожденным возвратом в 3.84%. Точно так же просто производится обратное действие вычисления эквивалентного налогооблагаемого возврата, к которому мы вернемся на следующем занятии.

Занятие 45

Итак, сейчас мы будем вычислять эквивалентный налогооблагаемый возврат. Такие вычисления нужны в ситуации, когда вам предлагают купить муниципальные облигации, но наряду с этим вы можете купить и облигации с налогооблагаемым доходом. Что лучше? Вы вычисляете налогооблагаемый эквивалент предлагаемых вам муниципальных облигаций и сравниваете с “живой” информацией по имеющимся в продаже облигациям. Если расчетный эквивалент выше – покупайте муниципальные, если ниже – покупайте облигации с налогооблагаемым доходом. Приступим к вычислениям.

Шаг 1.	Находим возврат по налогоосвобожденной облигации	4.00%
Шаг 2.	Определяем свою ставку федерального налогообложения	31.00
Шаг 3.	Определяем ставку штатного налогообложения (если доход по облигациям облагается штатными налогами, то ставим 0 (ноль))	5.00
Шаг 4.	Расчитываем суммарную ставку	36.00
Шаг 5.	Вычитаем суммарную ставку из 100%	64.00

Шаг	Делим налогоосвобожденный возврат (шаг 1) на остаточную ставку (шаг 5). Получаем	
6.	эквивалентный налогооблагаемый возврат	6.25%

Для человека, находящегося под приведенным в таблице гнетом налогов абсолютно безразлично покупать ли облигации с налогоосвобожденным доходом в 4% или облигации с налогооблагаемым доходом в 6.25%.

Некоторые не очень опытные (или не очень умные) брокеры предлагают облигации с налогоосвобожденным доходом лицам с невысокими текущими доходами. Люди ловятся на приманку полного дохода, не понимая, что им порой бывает выгоднее купить облигацию другого типа, заплатить налоги, и остаточный доход – из-за низкой ставки налогообложения – все равно будет выше.

Являются ли муниципальные облигации надежными?

Обычно штатные, графские (выпущенные графствами, а не принадлежащие графам, разумеется) и муниципальные облигации являются вполне надежным финансовым инструментом. Впрочем, и на старуху бывает проруха и однажды сам великий Нью-Йорк заставил поволноваться покупателей городских облигаций, а каких-то пять лет назад самое богатое графство США – *Orange County* в Калифорнии – столкнулось с колоссальными финансовыми проблемами. Так что всяко бывает.

К счастью, чтобы узнать финансовое состояние эмитента облигаций, вам совершенно не нужно ехать к нему и выпрашивать в муниципалитете балансы, в которых, скорее всего, мало что понимает сам городской казначей. В стране существует несколько крупных финансовых агентств по оценке состояния бизнес-единиц (помните, мы говорили об этих агентствах, когда рассматривали вопросы выбора страховой компании). Два крупнейших агентства: *Standart & Poor's* и *Moody's Investor's Services* – являются признанными авторитетами в деле оценки муниципальных облигаций.

Ваш брокер поможет вам интерпретировать данные, полученные от этих агентств, а получить их проще всего по Интернету, обратившись по нижеследующим адресам:

- <http://www.rating.com>
- <http://www.moody.com>

Занятие 46

ОБЛИГАЦИИ, ВЫПУСКАЕМЫЕ КОМПАНИЯМИ

Так же, как и правительство, многие компании продают свои долговые обязательства инвесторам, образуя мощный сегмент рынка облигаций. Так же как государственные, облигации компаний эмитируются на разные сроки жизни, и в соответствии с этими сроками, называются по английски: *bills*, *notes* и *bonds*. Конечно, сберегательные облигации (такие как серии *EE* и *HH*) компаниями не выпускаются.

Кто покупает корпоративные облигации?

Безусловно, корпоративные облигации менее надежны, чем государственные, поэтому по ним платится более высокий интерес. Чем компания-эмитент надежнее, тем меньший интерес выплачивается на ее облигации. Отсюда можно понять, что корпоративные облигации покупают консервативные инвесторы, не удовлетворенные доходностью государственных облигаций, но не желающие рисковать, покупая акции. Впрочем и на облигациях можно пролететь как Можайский над лошадью. Один из моих клиентов много лет назад купил debentures (облигации не защищенные залоговой собственностью) самой крупной на тот день авиакомпанией PanAm. Он-то считал, что по надежности эта компания практически не уступает Казначейству, а интерес платит больший. Ну и что? Где та компания и где его деньги? Америка, дай ответ. Не дает ответа.

Будут ли облигации годны в день погашения?

Погашение для того, кто эмитировал облигации, является самым страшным днем: компания брала займы чужие деньги на время, а отдает свои навсегда (М.Светлов). Некоторые компании не могут выдержать этот парадокс и банкротятся как раз ко дню возврата. Но такие компании как AT&T, IBM и иже с ними аккуратно отдадут и еще просят.

Можно ли получить деньги до момента погашения?

Можно, но только не от самой компании. Вы можете продать свои облигации через брокера на вторичном рынке.

Обращаемые облигации (Convertible Bonds)

Это – один из самых интересных видов облигаций, поскольку они связаны с обязательством компании-эмитента поменять их по вашему первому требованию на акции по заранее оговоренной стоимости. Мы обязательно обратимся к этому виду ценных бумаг ниже, когда будем рассматривать акции.

“Мусорные” облигации (Junk Bonds)

Мусорные облигации продаются компаниями, у которых финансовое положение – не позавидуешь. Они лихорадочно пытаются собрать хоть какие-то деньги, поскольку банки им в кредитах отказывают, а попытка разместить новый лот акций на фондовом рынке приводит лишь к обидному хохоту брокеров. Поэтому такие компании готовы платить намного более высокий процент, чем обычно платится по корпоративным облигациям. Как было сказано в анекдоте, у вас есть два выхода. Если компании ваши деньги помогут, она выправит свое положение, встанет на ноги и отдаст вам взятую займы сумму вместе с интересом. Такое бывает не так уж редко. Если же взятые у вас у вас деньги пойдут на покупку авиабилетов первого класса до какого-нибудь острова для президента компании, его любовницы и обожаемого кота от первого брака, то с надеждам на возврат вы можете помахать синеньким скромным платочком (на другой у вас уже денег не хватит). Так бывает чаще. Но всегда находятся люди, которые надеются на лучшее и поэтому рынок мусорных облигаций живет и процветает.

КОРПОРАТИВНЫЕ АКЦИИ: ПРИВЕТ МИСТЕРУ ТВИСТЕРУ

В этой главе мы переместимся от денег, которые вы одалживаете, к деньгам, за которые вы покупаете часть существующего бизнеса. Как только совершите этот шаг, вы вольетесь в мировую армию мистеров Твистеров, у которых все разное: доходы, заботы, налоги и т.д., и есть только одно общее: владея бизнесом, они осознают, что рискуют своими деньгами. Если вы покупаете облигации, то сам размер прибыли компании вас не очень интересует: лишь бы доходов хватило на расплату долгов и лишь бы компания не разорилась. Другое дело, когда вы становитесь совладельцем: вы в очереди за деньгами - последний, поэтому для вас размер прибыли становится величиной критической.

Существуют, однако, различия между владельцами малых бизнесов и владельцами акций крупных предприятий. Владелец малого бизнеса, как правило, сам ведет дела или, по крайней мере, сам назначает управляющего и контролирует его. Если же вы владеете малой частью акций, скажем, General Motors, то это, отнюдь не дает вам права посылать президента компании за пивом или топтать на него ногами. Более того, если вы еще при этом работаете на одном из заводов этой компании, то какая-нибудь среднестоящая шавка может запросто выкинуть вас на улицу и плевать она хотела, что вы совладелец.

Эта глава относится как раз к тем, кто принадлежит ко второй группе, то бишь является пассивным совладельцем бизнесов. Для начала нам нужно в общих чертах разобраться, как работает денежный механизм корпораций, и сделаем мы это на простом примере, в котором вновь повстречаемся с нашими любимыми героями.

Простая американская девушка Маня Кукушкина, ее подруга Хася, а также хасин трудовой друг Джеймс О'Хламмон решили наладить выпуск радиоуправляемых мочалок. Бизнес-идея заключалась в том, что, когда моешься в одиночку, то не всегда достаешь мочалкой до нужного места. Радиоуправляемая мочалка влезает в любое место и путем вращательных движений отчищает его, после чего вылезает и ползет себе дальше. Наша троица подсчитала, сколько нужно денег, чтобы наладить выпуск мочалок и этих денег понадобилось ровно \$100,000. К сожалению, у всех троих было лишь по \$10,000. Где взять недостающие \$90,000 – вот вопрос, который озаботил троицу. Для начала они обратились в банк, но, очевидно, менеджер в детстве “Мойдодыр” не читал, поэтому отнесся к идее дать деньги с отвращением. К счастью, Манина тетя за беспорочную производственную жизнь накопила кое-какие деньги и смогла одолжить племяннице \$70,000. Адвокат, к которому обртились друзья зарегистрировал новую компанию под названием “Mochalka, Incorporated”. Для каждого из трех совладельцев – Мани, Хаси и Джима – были эмитированы по 1,000 акций нарицательной (номинальной) стоимостью \$10. Хасина тетя получила взамен своих денег корпоративную облигацию нарицательной стоимостью \$70,000 с 12% годового интереса и сроком погашения в 10 лет.

Начало мочалочного бизнеса выглядело многообещающим, но затем начались мелкие сложности. Из-за того, что конструктор не учел, что мочалка будет работать во влажной атмосфере, он не сделал специальную защиту, почему помывочный

контингент било током. Некоторые, впрочем, выжили. Кроме того, выяснилось, что сама мочалка не принимала на себя мыло, но зато охотно сдирала кожу в моих местах, наматывая ее на главный вал вращения. Наконец, радиосигналы, испускаемые системой управления мочалки, настолько засорили эфир родины, что несколько самолетов столкнулись с пассажирами, так как первые не успели сесть, а вторые встать. После того, как последняя партия мочалок была закуплена Голливудским творческим союзом садомазохистов, продажи упали до нуля и стало понятно, что лавочку пра закрывать. В кассе после удачных производственных операций было обнаружено \$500. За \$25,000 удалось продать мочалообделочный стан, купленный изначально за \$80,000. На этом трудовые операции прекратились.

- Кто получил сколько?
- Маня, Хася и Джим не получили ничего.
- Хасина тетка получила \$25,500.

Почему? Да потому что кредиторы должны получить полную сумму долга и только затем остаток распределяется между владельцами пропорционально числу акций.

На следующей неделе мы повернем наш пример лицом к удаче и посмотрим как распределяются деньги в этом случае.

Занятие 48

Корпоративные приоритеты и ограничения

Если убытки корпорации привели к тому, что у компании нет денег оплачивать счета кредиторов и в конце концов она становится недееспособной и продает свое имущество, **кредиторы должны получить свои деньги сполна до того, когда хотя бы один цент отправится в карманы акционеров.** Это, между прочим, означает, что владельцы корпоративных облигаций должны получить не только нарицательную стоимость своих облигаций, но и весь образовавшийся интерес до того, как акционеры начнут делить остатки.

Даже если события не столь драматичны, и несмотря на трудности компания продолжает деятельность, но из-за недостатка денег не может выплатить интерес по облигациям, **акционеры не имеют право на получение дивидендов.**

Если корпорация потерпела убытки, и в кассе нет денег, чтобы расплатиться с кредиторами, **у акционеров нет никаких обязательств по возмещению долгов корпорации** – это одно из главных преимуществ корпоративной формы организации бизнеса и оно в одинаковой мере относится к *General Motors, Inc.* и *Mochalka, Inc.*

Неглавный доход инвестора – дивиденды

Все совладельцы компании – акционеры – принимают на себя инвестиционный риск. Владельцам облигаций в общем-то безразлична величина прибыли компании – интерес,

выплачиваемый им является составляющей себестоимости и рассчитывается до определения прибыли. Акционеры же могут рассчитывать лишь на выплаты из прибыли (в очень редких случаях выплата т.н. ликвидационных дивидендов производится не из прибыли, но мы будем рассматривать обычные ситуации, а не исключения). Акционеры тоже не равны: среди них есть белая кость и черная, лорды и морды.

Белая кость принадлежит владельцам **привилегированных акций (preferred stock of shares)**. Это такие акции, по которым выплачивается заранее оговоренная сумма (или процент) дивидендов и дивиденды на привилегированные акции начисляются перед начислением дивидендов на обыкновенные акции. До тех пор, пока аристократия не получит свои дивиденды в полном объеме, никто из владельцев обыкновенных акций не получит даже черной корочки. Привилегированные акции в большинстве своем – кумулятивные. Это не монгольское ругательство, а такой термин, который означает, что если владельцу 3%-й акции с нарицательной стоимостью \$100.00, в 1999 г. компания смогла выплатить только \$2.00 (2%) дивидендов, то в 2000 г. дивиденды по обыкновенным акциям не будут выплачены, пока владелец привилегированной акции не получит \$4 (\$3 за 2000 и \$1 долга за 1999). За все надо расплачиваться, и за привилегированность владельцы таких акций отстранены от управления компанией. То есть, они вроде бы совладельцы, а вроде бы и кредиторы. Вот так они и сидят одной головой на двух стульях. Если доходы компании так себе, то владельцы привилегированных акций в выигрыше, а если доходы высоки, то деньги текут мимо их кассы.

Владельцы **обыкновенных акций (common stock of shares)** являются полноправными совладельцами компании. Они несут максимальный риск прибыльности, но они же имеют право выбирать правление компании, осуществлять (по заранее обусловленным правилам) контроль за деятельностью компании и получать дивиденды, ограниченные только остаточной прибылью и волей правления. Понятно, что правление вынуждено танцевать сразу с двумя медведями. Если не оставить часть прибыли в компании, то не на что будет проводить техническое перевооружение и расширять бизнес, компания в итоге может схлопнуться. С другой стороны, если не выделять достаточно денег на дивиденды, акционеры могут осерчать и забаллотировать правление. Поскольку у членов правлений (директоров) компаний такая нервная работа, они получают высокую зарплату, которую тратят на лечение на нервных курортах.

Занятие 49

Чистая прибыль и дивиденды

Чистая прибыль (net income или net profit) – то, что остается после того, как из реализации вычитают все расходы и стоимости перерабатываемых (перепродаваемых) товаров, а также начисленные налоги и добавляют прибыль из других источников (например, проценты по депозитам). Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли, однако далеко не вся чистая прибыль распределяется по дивидендным платежам. Значительная часть прибыли остается в распоряжении компании и является источником оборотных средств, а также используется для приобретения нового оборудования.

Главный доход инвестора: прирост капитала (*capital gain*)

В последние годы масса дивидендов значительно уступает приросту стоимости акций. Акционеры компаний внимательно следят за биржевыми таблицами в надежде увидеть, что цены их акций выросли. В нашем случае с Mochalka, Inc. (второй сценарий) стоимость акционерного капитала выросла с \$10 за акцию до \$10,000 в течение 10 лет, превратив акционеров в миллионеров. За это время корпорация не заплатила ни цента дивидендов. Акционеры получали лишь зарплату, как работники, но отнюдь не как совладельцы.

Использование накопленной прибыли для технического перевооружения, рекламной экспансии и т.д. повысило обороты компании и сделало акционеров куда более богатыми, чем если бы они до цента вынимали всю прибыль в виде дивидендов. Этот же принцип работает и в публичных компаниях. Как правило, при прочих равных, малые дивидендные выплаты или даже их отсутствие, возгоняют биржевую цену на значительно большую величину, чем экономия дивидендов.

Не надо забывать и о налоговых преимуществах. Прирост капитала не облагается налогом до тех пор, пока он не реализован, то есть вы не продали свои акции. Пусть вы купили акции по цене \$10, а сейчас они стоят \$10,000 - всеобщий друг американского народа IRS может только облизываться, глядя на вас богатеете. И даже после того, что вы продали акции, долгосрочные инвестиции будут облагаться налогом по ставке 20%, в то время как полученные дивиденды – по вашей текущей налоговой ставке (а она может достигать 39.6% в зависимости от вашего дохода). Дивиденды облагаются налогом дважды: сначала как прибыль корпорации (корпорация не имеет права относить выплачиваемые дивиденды к налогопонижающим расходам), а затем уже как ваш личный доход.

Следите за датами выплаты дивидендов

Рассмотрим простой пример с нашей знакомой компанией Mochalka, Inc., ставшей публичной, что означает торговлю ее акциями на бирже.

В начале июня компания провозгласила выплату дивидендов в размере \$1 на акцию 31 июля (дата выплаты) всем акционерам, кто были таковыми на 1 июля (контрольная дата). 30 июня акционер Арнольд Ш., сильно ежущаясь в деньгах, продал одну акцию некоему Сильвестру С. Арнольд предполагал, что цена акции \$9, но поскольку тем, кто владеет акцией на 1 июля дадут еще доллар, то Арнольд запросил с Сильвестра \$10. Другими словами, цена акции включала предполагаемые дивиденды.

Если бы транзакция состоялась 2 июля, Сильвестр бы заплатил Арнольду только \$9. Обратите внимание, Арнольд в любом случае получил бы \$10 (либо как цену, либо как цену плюс дивиденды), а Сильвестр в любом случае потратил бы те же \$10 (либо как цену, либо как цену плюс неполученные дивиденды). Но если бы сделка состоялась 2 июля, то налог на дивиденды платил бы Арнольд, что понизило бы его реальный доход. Сделка совершенная 30 июня повысила бы реальные расходы Сильвестра.

Мораль этой истории такова: при прочих равных старайтесь покупать акции на следующий день после контрольной даты и пусть налоги на дивиденды платит продавец. Простая

житейская мудрость нашла отражение в биржевых квотах: при прочих равных, цены на акцию падают на величину дивидендов на следующий день после контрольной даты. Если контрольные даты у многих компаний совпадают, то следующий день характеризуется заметным падением биржевых индексов. Кстати, когда я только стал сотрудничать с любимой газетой “Панорама”, то в одном из обзоров сослался именно на этот фактор, как на одну из причин падения индексов. Главный редактор газеты А.Б.Половец позвонил мне и деликатно объяснил мне, что я написал собачий бред: выплата дивидендов, мол, только повышает престиж компании, следовательно и ее цену. Такова, между прочим, общая точка зрения редакции. Мне пришлось потратить некоторое время, чтобы деликатно убедить главного редактора, что это не я несу собачий бред, а он порет полную ахинею. Вот такой у нас состоялся разговор двух интеллигентных людей. Впрочем, это было давно, теперь редактор, внимательно читая мои статьи, стал разбираться в финансах намного лучше, что и стало залогом процветания газеты.

Занятие 50

Первичные Публичные Предложения (*Initial Public Offering – IPO*)

В дальнейших рассуждениях будем применять английскую аббревиатуру. В нашем примере с небезызвестной *Mochalka, Inc.* Маня, Хася и Джеймс предложили свои акции широкой публике. Это и было *IPO*. Оно, согласно нашему милому примеру, закончилось вполне удачно и акции были проданы по запрашиваемой цене.

В *IPO*, как правило действуют три стороны:

- эмитент акций – **issuer** (корпорация, которая выпускает акции, то есть та же IBM, General Motors, Mochalka)
- распространитель акций, подписчик – **underwriter** (инвестиционный банк или брокерская фирма, которая берет на себя обязанности билетной кассы: за определенные комиссионные проводит рекламно-информационную кампанию, ставит акции на лист продаж и осуществляет сами продажи)
- покупатель – **purchaser** (это такой субъект сделки, которого вы можете узнать получше, если посмотрите в зеркало).

Обычно, хотя бывают и исключения, цены первой продажи растут драматически. Бывает, что такой рост оправдан: это означает, что распространитель ошибся и занизил цену, но, как правило, этот рост обусловлен действием финансовой Теории Большого Болвана. Эта теория работает следующим образом: вы имеете право быть достаточно большим болваном, чтобы заплатить за акцию больше, чем она реально стоит, потому что имеется очень высокая вероятность, что найдется еще больший болван, который предложит за эту акцию еще большую цену, и вы можете продать ее с прибылью. Применение этой теории дает хорошие результаты (если вы, конечно, не последний болван в очереди, то бишь не Самый Большой).

Что такое фондовый рынок и где он находится

Термин: “фондовый рынок” или “биржа” (без указания – какая) – описывает целый букет организаций и торговых мест. Ниже я перечислю основные из них, пока же достаточно знать, что их много и что они действуют самым что ни есть рыночным способом купли-продажи: аукционным. Рассмотрим простой пример.

*Мэри владеет 100 акциями Mochalka, Inc., которые она хотела бы продать за \$15 поштучно. Через своего брокера она выставляет свои акции на бирже, **запрашивая (asking)** цену \$15. В это самое время некто хитроумный Билл возжелал купить 100 акций означенной фирмы по цене не выше \$14. Через своего брокера он **предлагает (bids)** \$14 за акцию. Поскольку цена **Ask** оказалась на \$1 меньше цены **Bid**, сделка не состоялась.*

Через несколько минут глубинная девушка Кэрол приняла решение купить 100 акций все той же компании. На экране своего деревенского компьютера она увидела, что за акцию хотят \$15, и эта цена показалась ей вполне разумной. Она позвонила своему брокеру и велела купить 100 акций. В результате этой транзакции Мэри получила наличными \$1,500 из которых заплатила своему брокеру комиссионные. Деревенская красотка стала обладателем 100 акций могучего гиганта и заплатила своему брокеру комиссионные из своего кармана. Все были довольны счастливой американской жизнью и только хитроумный Билл чесал нос, с которым он остался.

Занятие 51

Совершенно необязательно включать цену в ваш заказ (**order**) на продажу или покупку акций. Вы можете разместить рыночный (**market**) заказ, который означает, что он будет выполнен немедленно по наилучшей цене, которая установилась на рынке. В нашем примере, если бы Билл разместил именно такой заказ, то он получил бы акции по \$15 за штуку.

В Соединенных Штатах работает несколько бирж, которые находятся в разных городах. Большинство из них – локальные, и только две считаются общенациональными. Это **New York Stock Exchange** – самая старая и авторитетная биржа в стране, а также **American Stock Exchange**. Обе они находятся в Нью-Йорке. Торги на них проводятся в соответствии с вековыми традициями, которые означают открытый (для членов биржи) присутственный аукцион с объявлением цен покупки и продажи и поведением больше всего смахивающим на буйную палату дурдома.

Принципиально по-иному проходят торги на рынке **NASD (National Association of Security Dealers)**. Там нет торгового зала в обычном понимании, а есть компьютерная распределенная сеть, называемая **Nasdaq**. Компьютерной она стала достаточно недавно, а до этого акции торговались по телефону. Торги в этой сети происходят по правилам заочного аукциона с размещением заказов на покупку в очередь по правилу убывающей цены и заказов на продажу в обратном порядке.

На рынке акции торгуются лотам по 100 единиц, поэтому если вы собираетесь купить меньше ста акций, то ваш заказ будет ждать, пока брокер не наберет корзину заказов, кратную 100.

Цены на акции, их называют еще квотами (когда-то в ходу был еще один термин: “курс акций”, но сейчас он умирает на глазах, употребляясь все реже и реже) выражаются в сложных дробях. Так, например, вы можете увидеть цену “10 3/8”. При переходе в реальную жизнь, цены переводятся в форму десятичных дробей и округляются до центов. Такая двойная бухгалтерия приносит в буйное помешательство биржи еще и элемент шизофрении. Во всем мире уже отказались от дробей и перешли к абсолютным оценкам в денежных единицах страны. Даже в соседствующей с США Канаде используют не только нормальную метрическую систему, но и биржевые квоты в долларах и центах. Но так же как в покойном Советском Союзе урожай тупо измеряли в пудах, не входящих ни в одну из систем измерений, так и Соединенные Штаты с не меньшим усердием продолжают гнать дробь в квотах. Фантазии сверхдержав неисповедимы.

Разводнение Капитала (Stock Splits)

Практически все корпорации начинали свою деятельность с ограниченным кругом собственников. Вспомните хотя бы нашу Mochalka, Inc., у которой было три совладельца и число акций у каждого обуславливало лишь внутренние взаимоотношения, но никак не отношения с внешним миром. Каждая акция в итоге стала стоить \$10,000, однако когда наша троица решила продать часть акций, то она сообразила, что трудно будет найти кого-нибудь, готового выложить за акцию малоизвестной компании такую сумму. В то же время друзья и знакомые наперебой уверяли молодых капиталистов, что \$10 они из кармана потащат, не задумываясь.

Имейте при этом, пожалуйста в виду, что общая цена корпорации от количества акций вовсе не зависит. Производители мочалок решили разделить свои акции из соотношения 1 старая акция на 1,000 новых. Эта операция выглядела так.

До разделения: 3,000 акций по \$10,000 каждая = \$30,000,000
После разделения: 3,000,000 акций по \$10 каждая = \$30,000,000

Занятие 52

В реальной жизни разделение акций происходит в пропорции 1 : 4 или 1 : 2. Обычно разделение производится для уменьшения цены на одну акцию с тем, чтобы расширить круг покупателей. При этом проявляется довольно любопытный феномен: из-за возрастающего давления денег рыночная стоимость лота новых акций становится выше, чем стоимость старой акции, замененной новым лотом.

Рассмотрим простой пример. Некая корпорация выпустила 1,000,000 акций. Когда эти акции стали торговаться на бирже по \$110 за единицу, правление решило разделить акции из расчета 2 : 1, то есть за каждую старую акцию выдать две новых.

До разделения:	
Количество акций в обороте	1,000,000
Умножаем на рыночную цену акции	\$ 110

Рыночная цена корпорации	\$110,000,000
После разделения:	
Количество акций в обороте	2,000,000
Умножаем на рыночную цену акции	\$ 60
Рыночная цена корпорации	\$120,000,000

Конечно, рост цен на разделенные акции происходит не всегда, но если компания успешно ведет дела и ее рыночная цена ощутимо не падала в последнее время, то с вероятностью близкой к единице цена на акции после разделения вырастет.

Привилегированные (Preferred) акции

Выше мы уже разбирали особенности привилегированных акций, поэтому только упомянем главные их особенности:

- Размер дивидендов на этот класс акций постоянен
- Владельцы этих акций стоят первыми в очереди на выплату после владельцев облигаций
- При невозможности выплаты дивидендов, последние аккумулируются в виде долга и выплачиваются в последующие годы перед выплатой дивидендов по обыкновенным акциям
- Владельцы привилегированных акций не принимают участия в управлении компанией.

Обращаемые (Convertibles) ценные бумаги Все происходит как в народной голливудской сказке: “Ударился добрый молодец о землю и обернулся красной девицей”. Обращаемые ценные бумаги – это облигации или привилегированные акции, которые могут быть обменены на обыкновенные акции по желанию владельца и по заранее оговоренной цене.

На следующей неделе мы разберем, как происходит это трансвестирование.

Занятие 53

Рассмотрим простой пример того, как работают **convertibles**.

Наша подруга Маня Кукушкина купила корпоративную облигацию номиналом в \$1,000, которая платит 4% годового интереса. По желанию девушки, согласно условиям займа, она может вернуть эту облигацию эмитенту (помните, кто это?) и получить взамен 100 обычных (не привилегированных!) акций. Когда Манечка покупала облигацию, цена акции была \$6. Поскольку мама и папа вырастили ее умненькой и благоразумненькой, в течение первого года Маня этой возможностью не пользовалась: какой же идиот будет менять \$1,000 на \$600, да к тому же еще принимать на себя инвесторский риск.

Через год корпорация придумала очки на гусеничном ходу с электромотором и будильником, так что в шесть часов утра они самостоятельно заползли на нос, а в одиннадцать вечера сами укладывались в футляр. Новинка была принята с восторгом и цена акции подпрыгнула до \$18. Маня наморщила высокий лоб и поменяла облигацию на 100 акций, которые немедленно продала на бирже, получив за них в полном согласии с

учебником арифметики для второго класса \$1,800. Таким образом, девичий годовой доход составил 80%, что очень нехудо даже для семьи Кукушкиных.

Конечно, если бы цены на акции не выросли, скромница довольствовалась бы \$40 в год. Возникает вопрос: почему она согласилась на такой низкий интерес, ведь рыночный интерес по корпоративным облигациям крутится, обычно, вокруг 8%? Да потому что ничего бесплатно не дается, и разница в четыре процента – цена, которую надо платить за возможность обмена.

Какова же реальная цена акций?

Это замечательный вопрос, на который, к сожалению, нет ответа. Экономисты разработали несколько моделей, как бы позволяющих прогнозировать цену на основе финансовых показателей. Среди этих моделей есть громоздкие и изящные, есть регрессионные и кластерные, есть вероятностные и детерминированные. Все эти модели объединяет одно общее качество: они не могут спрогнозировать аукционную цену, а платится именно она. Кроме того, эти модели сложны и доступны поэтому только специалистам. Для того, чтобы давать простым инвесторам хоть какой-нибудь инструмент, были придуманы несколько показателей, из которых самым популярным в народе стало соотношение: “цена/доходы” (**price-earnings ratio**), сокращенно: **P-E**. Мы сейчас покажем, как вычисляется P-E для двух компаний.

Название компании	Mochalca, Inc.	Gubka, Inc.
Доходы за последний год	\$1,000,000	\$4,500,000
Общее количество акций в обороте	200,000	1,800,000
Доходы на одну акцию	\$ 5.00	\$ 2.50
Текущая рыночная цена акции	\$110.00	\$27.00
Делим на доходы на акцию (см. выше)	5.00	2.50
Соотношение: “цена/доходы” (P-E)	22.00	10.80

P-E довольно хорошо работал на протяжении десятилетий, когда темпы роста денежного давления на биржу и темпы роста массы доходов компаний были близки и цена акций представляла собой капитализированный дивиденд. В последние годы, когда деньги потупают на фондовый рынок куда быстрее, чем доходы компаний, этот показатель в большой степени потерял адекватность. Но вот вам еще один парадокс биржи: будучи непредставительным, этот показатель все-таки пользуется популярностью и уже своим авторитетом оказывает влияние на рынок.

Занятие 54

И о погоде

Цена акции определяется двумя главными факторами: состоянием компании и общим состоянием рынка. В то время, когда погода на рынке хорошая, акции даже относительно слабых компаний обнаруживают тенденцию к росту цены, наоборот – при биржевой буре падают цены даже на самые мощные акции, такие как, скажем **GM, GE, Microsoft**. Погоду на рынке принято измерять биржевыми индексами, каждый из которых имеет свою особенность, как в области применения, так и в представительности.

Dow Jones Average – без сомнения самый популярный в народе индекс. Впервые он был рассчитан Чарльзом Доу в 1884 году путем суммирования цен акций одиннадцати самых крупных компаний с последующим делением этой суммы на число 11. То есть в самом начале жизни этот индекс представлял собой очень прозрачное для понимания среднее арифметическое. В 1928 году в расчет индекса вместо одиннадцати компаний были введены тридцать, и с тех пор базисное число не менялось. Чего нельзя сказать о содержании. Течение жизни приводило к тому, что компании, бывшие аристократией американской экономики, нищали, впадали в ничтожество, а то и просто разорялись. Поэтом время от времени из этой палаты лордов под деликатный свист и улюлюканье выводят очередного бедолагу и вводят нувориша, у которого карманы пухнут от денег. Таков звериный оскал капитализма. В базис индекса отбираются компании, акции которых торгуются только на Нью-Йоркской фондовой бирже, поэтому вторая компания США по величине капитализации – **Microsoft**, чьи акции торгуются на рынке NASDAQ, не оказывает прямого влияния на величину индекса. Понятно, что при такой подвижности среднее арифметическое работать не будет: некоторые компании в 1928 году просто не существовали, другие помногу раз проводили разделение (split) акций. Суммировать их цены, это даже не то, что находить среднюю температуру по палате, а – более того – складывать температуру с размером ноги. Поэтому сейчас расчет индекса значительно усложнен по сравнению с тем, что предлагал простодушный мистер Доу. В его определении учитываются и разделения акций, и возникновение новых компаний и многое-многое другое, о чем обыватель даже не догадывается. Но и при этом к представительности индекса возникает много вопросов. Первый из них: само базисное число компаний. Поскольку это число очень невелико, то на изменение индекса существенное влияние оказывает абсолютная цена акции. Например, если у одной компании цена акции равна \$100, а у другой \$10, то изменение на 10% у первой компании окажет на величину индекса существенный эффект, а то же самое у второй может пройти незамечено. Тем не менее, несмотря на такой существенный недостаток, индекс любим народом и находится в первой строчке всех биржевых барометров. Так мы держим на столе портрет любимого дедушки, который хотя и впал в глубокий маразм и лепечет всякую околесицу, но уважаем как за прошлые заслуги, так и за то, что он просто самый старший член семьи.

Кстати, говоря просто **Dow Jones**, мы имеем в виду **Dow Jones Industrial Average** – старшего члена целого соцветья биржевых аксакалов. Кроме него рассчитываются и публикуются еще восемь индексов, так что в сумме они покрывают девять секторов экономики. Наиболее известные из этих восьми – транспортный и энергетический индексы. Всего девять индексов отслеживают цены семисот акций. Над ними располагается интегральный индекс **Dow Jones Equity Market Index**. Все эти индексы - частная собственность корпорации **Dow Jones, Inc.**, которая только и имеет право устанавливать область их применения. Так, эта корпорация ответила решительным отказом на предложение индексировать опционы и не соблазнилась даже большими деньгами. С другой стороны, корпорация долгие годы разрабатывает теорию поведения рынка, результаты которой становятся общественной собственностью.

На следующем занятии мы рассмотрим другие популярные биржевые индексы.

Экономическая стратегия семьи (финансы, инвестиции, налоги)

Приехав в Америку многие иммигранты пытаются реализовать знаменитый афоризм: "Лучше быть здоровым и богатым, чем бедным и больным". Но, к сожалению, это удается не многим, даже коренным американцам. В стране, в которой у каждого человека есть свобода выбора и рыночная экономика, с ее жестокой конкуренцией, кризисами и безработицей, стать миллионером и удержать миллионы очень не просто. И сколько не изучай биографии Рокфеллера, Форда, Трампа и Гейтса их опыт повторить невозможно, его можно только в какой-то мере использовать. Вероятно, справедливо выражение "It's in cards for you". Проблема сохранения и приумножения заработанного волнует каждого: работающего, бизнесмена, пенсионера. Как эффективно управлять своими финансами? Как уберечь сбережения от инфляции? Куда наиболее эффективно вложить капитал? Как доходы от инвестиций влияют на увеличение налогов? С этими и множеством подобных вопросов приходится сталкиваться в повседневной жизни. И, хотя, правильные ответы на них зависят от конкретной ситуации, имеются общепризнанные подходы к решению перечисленных проблем. Они охватывают планирование, анализ, контроль и учет финансов, инвестиций, налогов. Эта триада взаимосвязана и взаимозависима, ею надо заниматься только в комплексе, чтобы добиться реального успеха. Знание основных принципов функционирования этой триады поможет вам на тернистом пути достижения благополучия, а если очень повезет, то и богатства. Каждый человек, каждая семья должны иметь хорошо продуманную и расчетно обоснованную экономическую стратегию.

Часть первая: "Управление финансами".

Финансы -это запевала в трио с инвестициями и налогами. Без финансов, как "без воды, и не туды и не сюды." Помните:" Финансы поют романсы". Решения об инвестировании и разработка налоговой стратегии должны базироваться на глубоком знании вашей финансовой ситуации (доходов, расходов, сбережений, долгов), а также учитывать ваш возраст, состав семьи, количества иждивенцев и другие факторы. Попробуйте представить себя или свою семью как малый бизнес, для которого надо осуществить финансовое планирование. Для этого рекомендуем разработать следующие формы документов:

- -финансовый баланс (balance sheet), в котором отражаются постатейно ваше имущество (assets), обязательства и долги (liabilities), капитал (owner's equities or capital). Он составляется на определенную дату, обычно на конец месяца, квартала, года и содержит основную экономическую информацию, с которой начинается финансовое планирование. Прежде всего необходимо выявить отклонения по каждой статье и установить причины изменений. Например, анализ баланса показывает, что увеличение размера вашего имущества произошло за счет приобретения дома, автомашины, мебели, компьютера... Обязательства и долги возросли за счет: займов в банке (bank loan) на дом,

машину и другое имущество, уплаты процентов на заем (mortgage interest), налогов, выплат в пенсионные фонды... Таким образом баланс -это итоговый финансовый отчет.

- - income statement- это документ, в котором описывается откуда ваши ресурсы получены и куда были направлены. Он отражает результаты вашей оперативной деятельности, прежде всего, полученные доходы и понесенные расходы. Если balance sheet можно сравнить с фотографией на определенный момент, то income statement больше похож на видеофильм. Оба эти документа дополняют друг друга. Изменения в income statement должны в конце концов найти отражение в balance sheet. Имея картину своего финансового положения вы можете принять наиболее обоснованное решение об эффективном использовании, имеющихся средств.
- - cash- flow statement (CFS) отражает движение денег, он снабжает вас информацией о поступлении денег(receipts) и всех видах платежей (payments). CFS обращает ваше внимание на суммы денег, находящиеся на руках и на счету в банке, их рост или уменьшение. Он помогает выявить различие между доходом и cash, позволяет делать сравнение за несколько месяцев или лет, чтобы проследить тенденции и выработать стратегию наилучшего использования денежных средств. Только регулярное составление всех трех финансовых отчетов позволяет создать основу управления личными финансами и организовать разработку семейного бюджета.

Бюджет(budget power) - это годовой финансовый план , в котором обычно сконцентрированы ваши цели и потребности. Это прогноз, который базируется на знании вашей предыдущей деятельности и предполагаемых изменениях. Составляя бюджет, вы наиболее четко распределите имеющиеся в вашем распоряжении ресурсы. Например, вы определяете суммы на инвестирование, установите размеры покрытия долгов, предусмотрите средства на новую мебель, медицинские расходы... Старайтесь составить реальный бюджет и следите за ходом его исполнения ежемесячно. Проиграйте вариант вашего поведения в случае, если доходы уменьшатся на 10-20%. Бюджет не запрещает тратить деньги на вещи не предусмотренные им , но вы должны сократить расходы по другим статьям, иначе у вас есть риск оказаться в больших долгах. Строгое исполнение бюджета основной путь контролировать ваши деньги. Начинать с анализа расходов в income statement. Прежде всего, разделите расходы на группы:

- -постоянные расходы, например, такие как налоги, рента жилья, страховка, коммунальные услуги и т.п.
- - переменные расходы, например, на еду, одежду, развлечения, путешествия...

Проанализируйте ситуацию, выявите где у вас сверх траты и по каким статьям может быть получена экономия. Допустим можно перефинансировать дом под более низкий %, перестать питаться в ресторане, кафе, пиццерии , а начать готовить еду дома- это дешевле. Покупка неоправданно дорогой одежды, автомашины, дома могут подорвать ваш бюджет. Если вы возьмете затраты под контроль, то будете иметь больше денег и жить лучше. Без знания как ваши финансы работают и как вы можете контролировать это, вы

будете чувствовать беспомощность и бессилие. Постоянно задавайте себе вопросы: "Do I really?" or " Can I really ?"

Часть вторая " Проблемы инвестирования".

Прежде чем инвестировать, попробуйте ответить на вопрос: Зачем? Наиболее общий и простой ответ - повышение личного благосостояния сегодня и накопление средств на безбедную старость. Общество стареет, для решения проблем государственного пенсионного обеспечения и медицинского обслуживания уже в начале 21 века понадобятся дополнительные средства и немалые. Учтите, что активно начнет выходить на пенсию(на заслуженный отдых) поколение "baby boomers". Поэтому постарайтесь сами позаботиться о своем будущем и в этом вам помогут своевременно и правильно сделанные инвестиции. Очень часто в понятие инвестирование, говорящими или пишущими на эту тему, вкладывается более узкий или более широкий смысл. Инвестиции- это все виды ценностей (денежных, имущественных, интеллектуальных), которые вкладываются их владельцами для получения дохода или достижения социального эффекта. К таким ценностям относятся: денежные средства, банковские вклады, акции, облигации и другие ценные бумаги, движимое и недвижимое имущество (здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности), имущественные права, базирующиеся на авторском праве, ноу-хау, опыт и другие интеллектуальные ценности, право пользования землей и другими природными ресурсами и т. д.

Инвестиционная деятельность может осуществляться государством, юридическими лицами или отдельными гражданами. Мы ограничимся определением стратегии личного и семейного инвестирования. Начнем с того, что перечислим и кратко охарактеризуем основные виды инвестирования. Специалисты с учетом прибыльности и риска вложений различают две основные формы инвестирования: консервативное и агрессивное. Хотя, такое деление является весьма условным. К консервативному инвестированию обычно относят:

- -открытие сберегательных счетов в банке (saving account);
- -страхование здоровья и жизни;
- - покупку разного рода сберегательных облигаций (федеральных, штатских, муниципальных);
- -приобретение недвижимости(дома, земельного участка...);
- -приобретение изделий из золота, серебра и других драгоценных металлов;
- - приобретение произведений искусства и антиквариата.

Основными видами агрессивного инвестирования являются:

- - покупка и продажа акций ;
- - покупка и продажа валюты.

Некоторые специалисты по инвестициям предлагают другую классификацию:

- - Инвестиции, которые защищают капитал (investment that protect your capiff). Этот тип вложений предполагает отсутствие потерь, но почти всегда приносит низкий доход. Например, saving account in the bank.
- - Инвестиции, которые делаются для получения дохода (investment that provide income). Доход высокий, но и риск большой. Можно хорошо заработать, но и много потерять. Наиболее яркий пример, покупка и продажа акций и валюты.

Надо отметить, что инвесторы обычно комбинируют указанные типы вложений. Но только инвестор должен лично решить, какой тип вложений или какая комбинация является наилучшей для него. Посоветуйтесь со специалистом, но помните, что надо узнать на кого он работает- bankers, stockbrokers, real estate brokers, insurance agents. Не забывайте знаменитый афоризм:" Кто платит, тот и заказывает музыку." Например, работник банка не предложит вам снять деньги с saving accounts и пойти искать другого брокера, чтобы заработать больше денег. И, это не потому , что они плохие люди. Они, просто, хотят иметь работу. Единственно кто будет по- настоящему беспокоится о ваших финансах- это вы сами.

По каждому виду инвестиций имеется обширная специальная литература и множество публикаций в газетах и журналах , в том числе и в русскоязычных. Сегодня в США услуги по оказанию помощи в инвестировании капиталов и сбережений предлагают свыше 5300 Mutual funds, многочисленные страховые компании, которые по существу являются холдинговыми (инвестиционными) компаниями, а также банки, в структурах у которых появились специальные инвестиционные подразделения. В этих организациях , при необходимости, вы можете получить, бесплатно, буклеты на эту тему и другую нужную вам информацию.

А теперь давайте рассмотрим некоторые направления инвестиций. Начнем с традиционных и общеизвестных, широко применяемых во всех странах мира. Популярность вложений капитала в покупку изделий из золота и серебра, разного рода драгоценностей, произведений искусства и антиквариата в значительной степени зависит от состояния экономики и уровня инфляции. Этот вид инвестирования имеет своей главной целью защиту сбережения от инфляции. Но, кроме того, владельцы этих вещей (а это часто настоящее богатство, вспомните знаменитые аукционы Сотби) получают еще моральное и эстетическое удовлетворение от их использования. Например, в 1979 году, как реакция на длительную инфляцию резко подскочила цена на драгоценные металлы и изделия из них. Поэтому, те кто вложил часть своего капитала в драгоценности и золото во много раз приумножили его. Сегодня ситуация иная, инфляции почти нет (всего 4% в год), золото и другие драгоценные металлы продаются по очень низкой цене . И многие полагают, что такое состояние экономики (без инфляции) продлится достаточно долго. Но они забывают о циклическом характере развития экономики, о взаимосвязанности мировой экономики, об инфляционных явлениях в экономике Японии, в странах Азии, Европы и России. Поэтому тот кто сегодня имеет возможность вложить определенные средства в это направление инвестирования и продержат их продолжительное время в конце концов окажутся в

выигрыше. Драгоценности, золото, серебро и изделия из них, картины и другие произведения искусства, антиквариат- это ценности во все времена.

Вклады в недвижимость и, прежде всего, покупка собственного дома (American dream) имеет два аспекта: удовлетворение действительных потребностей в жилье (иногда дорогостоящее удовлетворение собственного честолюбия) и инвестиции, способствующие уменьшению суммы ежегодно уплачиваемых налогов. Доходная сторона такого рода вложений капитала в значительной степени зависит от ситуации на рынке недвижимости, которая является очень динамичной. Например, в Калифорнии после резкого падения цен на недвижимость, связанных с кризисными явлениями в экономике штата, землетрясением, сейчас наблюдается настоящий бум. Спрос на недвижимость явно превышает предложения и, естественно, можно хорошо заработать.

Многих интересует вопрос о том, какова должна быть оптимальная структура инвестиций и каковы наилучшие пути инвестирования для получения максимальной прибыли сегодня. Правильный ответ в значительной степени зависит от конкретной ситуации: состояния финансов, стоимости имущества, возраста, наличия пенсионных планов и количества лет до пенсии, желания и умения рисковать в условиях изменчивой ситуации на рынке акций. Акции надо иметь столько, чтобы осилить возможный риск потерь и при этом иметь здоровый сон. Тот кто занимается акциями длительное время уже знает, что рынок может падать и это будет происходить время от времени. Поэтому, например, если у вас есть миллион долларов и вам для жизни на пенсии (по вашей оценке) необходимо 50 тысяч долларов в год. Поместите ваши деньги в municipal bonds, который платит 5% годовых и задача решена. Специалисты по инвестированию выработали общие подходы к этой проблеме, с которыми целесообразно познакомить наших читателей.

Эксперты отмечают, что по мере приближения к 21 веку усиливается взаимовлияние мирового сообщества и в связи с этим расширяются возможности инвестирования в экономики разных стран. Кроме того, рынок акций (stock market) кипит от перегрева, рынок валюты (money market) преподносит постоянные сюрпризы. Такое положение смущает многих инвесторов и они хотели бы знать основные направления инвестирования на ближайшую перспективу. На основе анализа многочисленных рекомендаций, предлагаемых в разнообразных публикациях, наиболее перспективными вложениями капитала являются следующие:

- Franchise (от французского "франшиза"- льгота, привилегия) business-это форма взаимодействия на основе договора между крупными корпорациями и мелкими фирмами. Наиболее распространенными являются два типа договорных соглашений:

1. Льготы на распространение товара (Product distribution franchising). Согласно договора крупная фирма дает право малым фирмам (франчайзи) продавать товары или предоставлять услуги от ее имени в определенной географической местности.

2. Business-format franchising. По этому виду соглашения франчайзер- крупная родительская компания- обязуется оказывать помощь и снабжать франчайзи- малую фирму некоторыми или всеми имеющимися в ее распоряжении материалами, включая:

- - выбор места расположения, помещения, оборудования;
- - фирменная марка ;
- - стажировку и помощь в найме работников;
- -системы для планирования и контроля производства;
- - бухгалтерские программы;
- - совместную рекламу;
- - материалы маркетинговых исследований;
- - результаты исследований в разработке новых продуктов;
- - объем закупок товара;
- -дизайн и меблировка производственных и административных помещений;
- -рекомендации по униформе персонала.

В течение последнего десятилетия franchising быстро растет. В США франчайзными соглашениями охвачено более полу миллиона малых фирм, ежегодно их число растет примерно на 25 тысяч. В 1995 году продажа через franchises превысила 800 миллиардов долларов в США, что составляет половину всей розничной торговли. Все большее развитие получает franchising в таких сферах деятельности , как развлечения, путешествие, образование, профессиональный, финансовый и бухгалтерский сервис, все виды обслуживания пожилых людей... Конечно, успех в том виде бизнеса (как и в любом другом) не может быть гарантированным. Поэтому прежде ,чем инвестировать посоветуйтесь со специалистами (адвокатом, экономистом, экспертом в сфере деятельности бизнеса), предварительно составив краткий список franchisors, которые максимально соответствуют вашим способностям, интересам критериям. Когда вами принято решение , до подписания франчайз документа, во избежании неприятностей в будущем, дайте ознакомиться с ними вашим юристу и экономисту.

- Большинство экспертов- аналитиков отмечает, что в 90-х годах начался быстрый рост покупки акций малых и средних компаний, так называемых secondary stocks. Эти акции более изменчивы в своем ценовом движении по сравнению с акциями крупных, стабильных компаний, так называемыми "blue chips", которые лучше амортизируют плохую экономическую ситуацию, но их реакция более медленная при благоприятных экономических условиях из-за их размеров. Поэтому secondary stocks обычно относятся к акциям категории повышенного риска по сравнению с blue chips. Тем не менее интерес к покупке акций малых и средних компаний объясняется их более высокой доходностью. Например, некоторые инвестиционные фонды рекомендуют своим клиентам приобретать 60% акций крупных компаний и 40% малых и средних. Прежде чем решиться покупать акции любой компании изучите внимательно информацию о ней. В журнале Forbes печатается информация:" Best Small Companies in Amtrica". Она содержит данные о 200 лучших

компаниях, с объемом продаж более 5млн. долларов и менее 350 млн. долларов. Чтобы попасть в этот список компания должна иметь в течение пяти лет среднюю рентабельность не менее 10,5%. Forbes исключает из рассмотрения компании, чьи акции не могут быть легко куплены или проданы.

Укажем, что приобретение фермерской земли (Farmland) постепенно вновь становится популярной формой инвестирования. Это главным образом связано с возможностью ее коммерческого использования. В течение 1993-1996 годов ежегодная норма прибыльности была 8%. В результате, если вложения в другие виды real- estate росли медленно, то инвестмент в фермерскую землю стал выгодным в глазах многих инвесторов.

- Учитывая непостоянство инвестиционного рынка, для нивелирования его колебаний на возможные потери вкладчика, ряд экспертов рекомендуют метод " pay yourself first", который предполагает регулярного инвестирования определенных сумм ежемесячно. Такой подход, как показывают расчеты, более эффективен так как вы получаете выгоду от изменений цены на рынке.

- В вашем инвестиционном портфеле целесообразно иметь определенный процент вкладов за границей. По данным Morgan Stanley Capital International на мировом рынке акций доля США - свыше 40%, Японии около 30%, Англии до7%, Германии около 5%.

Понятно, чтобы делать инвестиции за рубежом надо всесторонне знать, прежде всего, политическую, экономическую и социальную ситуацию в стране, куда вы собираетесь вкладывать свои деньги. Для этого надо обратиться в Global funds invest и его профессионалы помогут вам рационально распределить вложения между США и за границей. Это основная причина, почему эти фонды так популярны и успешно развиваются сегодня. Некоторые специалисты считают, что вместо покупки иностранных акций , для получения хороших бенефитов вы можете приобрести акции американских компаний, имеющих большой объем продаж за границей. Например, Ford-30%, Kellogg-40%,Caterpillar-48%.

В тоже время следует отметить, что экономические проблемы в Азии снизили заграничные доходы, таких мощных компаний как Coca - Cola, Eastman Kodak, IBM, 3M. Они также повлияли на акции компаний, занимающихся созданием новых технологий, которым принадлежит будущее. Следовательно, только агрессивный инвестор, имеющий финансовую мощь, ориентированный на длительную перспективу может позволить себе покупку таких акций.

-Достаточно надежным сектором вложений капитала считаются акции компаний, производящих Utilities, а также покупка разного рода сберегательных облигаций (федеральных, штатских, местных).

Результаты анализа многочисленных исследований , посвященных проблемам наиболее эффективного инвестирования показывают, что ряд экспертов склоняется к соотношению: агрессивное-55%, консервативное- 45%. Общие рекомендации , касающиеся покупки акций и облигаций, можно свести в ниже следующую таблицу(в % к общей сумме вложений)

Виды инвестиций	Возраст			
	25-35лет	36-45лет	46-55лет	56-65лет
1.банки, СД	0	5	5	8
2.облигации	25	20	35	52
3.акции крупных компаний	30	30	25	22
4. акции малых компаний	25	25	20	11
5.акции иностранных компаний	20	20	15	7

Некоторые специалисты рекомендуют более простые соотношения. Например, если вам 50 лет, то 50% сбережений вложите в акции, а 50% в облигации. В 70 лет- 70% в облигации и 30% в акции. 5% свободных денег храните на специальном счете в банке или в mutual funds для текущих нужд.

Почему так важен возрастной фактор? Чем человек моложе, тем у него больше возможностей разумно рисковать, играя на валютной и фондовой биржах. В случае потерь, даже больших, у него есть время заработать и восстановить ранее накопленное. Для тех кому за 60лет, надо думать о том как получить максимальное удовлетворение потребностей и желаний в отведенный для них всевышним срок. Поэтому выбирайте такие виды и формы вложения своих капиталов и сбережений, которые без особого риска дадут вам дополнительные средства сегодня, а не в отдаленной перспективе.

Путешествуйте, если позволяет здоровье и удовлетворяйте по возможности свои интересы и слабости ,а правильные инвестиции помогут вам в этом. Цель настоящего раздела статьи помочь вам ориентироваться в бушующем море инвестирования, а каждую конкретную задачу и ситуации рекомендую решать в содружестве со специалистами по инвестициям и экономистами.

Часть третья " О некоторых путях уменьшения налогов".

Получить максимальный доход от любого вида деятельности хотят все, а желания платить налоги нет ни у кого. Исходя из этого, естественного, противоречия рассмотрим влияния на налоги, прибыли полученной от сделанных инвестиций. Прежде всего, обратите внимание на основные документы, из которых вы и IRS (получающее их копии) узнаете о доходе от сделанных инвестиций :

- - Form 1099-B (Stocks, bonds, ets);
- - Form 1099-DIV (Ordinary dividends, Capital gain distributions, Nontaxable distributions, Investment expenses, Foreign tax paid);
- -Form 1099-INT (Interest income,Interest on U.S. savings bonds and Treasury obligations, Foreign tax paid);
- - Form 1099-G(Taxable Grants);
- - Form 1099-R (Distributions from IRAs, Distributions from pensions, annuities,etc., Capital gain);
- -Form 1099- S (Gross proceeds from real estate transactions, Buyer's part of real estate tax).

Имеются и другие документы, отражающие доходы от инвестиций. Данные из полученных форм переносятся в соответствующие строки и графы налоговой декларации (форма 1040) или приложений к ней для определения суммы налогов. А теперь, на примерах, рассмотрим как влияют на налоги доходы, заработанные от разного рода инвестиций с учетом принятого закона Taxpayer Relief Act of 1997. Прежде всего, отметим самое значительное после 1986 года снижение налоговой ставки (tax rate) на прибыль (long-term capital gain) с 28% до 20%, при условии, что вы храните assets более 12 месяцев. Для инвесторов с низким уровнем дохода, у которых налоговая ставка (regular tax bracket) -15%- это всего-10%. Кроме того отметим, что в американской системе налогообложения, доход полученный в результате краткосрочных финансовых операций, облагается более высоким налогом.

Внесены существенные дополнения в порядок налогообложения доходов, накопленных на пенсионных счетах. Средства вложенные в обычную IRA повлияют на рост налогов по достижении вами 59,5 лет, когда вы начнете снимать их, увеличивая доход отчетного налогового года. Но у вас появилась возможность открыть новый вид индивидуального пенсионного счета- Roth IRA. Его преимущество перед обычной IRA в том, что вложенные деньги и заработанный интерес, при их изъятии освобождаются от уплаты налогов. Вы также не обязаны снимать деньги с этого счета при достижении 70,5 лет.

Идеальный кандидат на создание этого фонда, например, тот кто окончил колледж и приступил к своей первой работе. Он также предпочтителен для людей, которые имеют низкий tax brackets. Уменьшение налога, которое они получают в результате взносов на традиционную IRA будет очень небольшим. Иногда выгодно иметь оба счета, раздробив ежегодную сумму взноса-до 2000 долларов между счетами. Для принятия правильного решения необходимо проанализировать вашу финансовую ситуацию и посоветоваться со специалистами.

Продав дом, являющийся основным жильем (sale of personal residence), как минимум два из последних пяти лет, одинокие(single) домовладельцы, при составлении налогового отчета, смогут исключить из полученного дохода сумму до \$250.000, а семейная пара (married)-до \$500.000. Следовательно, воспользовавшись благоприятной ситуацией на рынке недвижимости, вы можете хорошо заработать, на ранее сделанных инвестициях в покупку собственного дома, и прилично сэкономить на налогах.

Доход, полученный от погашения государственных облигаций, выпущенных Казначейством США и купленных у него(первичный рынок), не облагается штатными и местными налогами. Доход, полученный от досрочной продажи этих облигаций, на так называемом вторичном рынке ценных бумаг, является налогооблагаемым.

Облигации, выпускаемые агентствами США, обычно считаются государственными. Тем не менее, на практике, при решении вопроса об освобождении доходов, полученных от их продажи, от уплаты налогов имеются две сложности: первая - различия в законодательных актах различных штатов и муниципалитетов; вторая- некоторые агентские облигации приравниваются к облигациям частных фирм, т.е. их доход не освобождается от налогов.

Приобретение общенациональных сберегательных облигаций дает налогоплательщику следующие выгоды: не надо платить штатный и местный налоги на доход, а уплату федерального налога можно отложить до момента продажи или погашения облигации. Кроме того, это довольно эффективное средство накопления денег для оплаты обучения, так как государство предоставляет определенные налоговые скидки, если вы документально докажете, что деньги потрачены на образование.

Муниципальные облигации, по надежности вложений, занимают второе место после государственных облигаций. Доход на эти облигации освобождается от уплаты налогов, в выпустившем их штате и от федеральных налогов. Поэтому их покупка предпочтительна для людей, имеющих налоговую ставку - 28% и выше на их годовой доход. На купленный в банке СД (Certificate of Deposit) вам гарантируется возврат денег через установленный срок и определенный процент дохода на срок займа. Полученный доход налогооблажаем. Но, если вы решите изъять деньги раньше предусмотренного в СД срока, то банк вас оштрафует, и вы потеряете часть внесенной вами суммы.

Средства вложенные в приобретение недвижимости, также могут помочь в снижении размера ежегодных налогов. Так, например, в приложении А (Schedule A, Itemized Deductions) к налоговому отчету (форме 1040) указываются размер интереса, который выплачивается под заемные суммы, взятые на покупку собственного дома (home mortgage interest), налоги на недвижимость (personal property taxes) и т .д. Эти суммы вычитаются при расчете размера дохода, подлежащего налогообложению.

Если в вашем инвестиционном портфеле значительное место занимают вложения повышенного риска -акции, то вам, как налогоплательщику, следует помнить, что от операций с акциями вы можете получить два вида дохода- дивиденды и прибыль, которые являются налогооблажаемыми. Но налоги платятся только с реализованной прибылью, то есть вы должны платить налоги только после продажи акций по цене более высокой чем цена покупки. Чтобы избежать уплаты большого налога вы можете продать акции по которым имеется нереализованный убыток, то есть продать имеющиеся у вас акции тех компаний, которые упали в цене. Кроме того, этой операцией вы также высвободите деньги для более эффективных вложений капитала.

Вашим путеводителем в мире акций может стать Интернет, такие ежемесячные издания – "Standard & Poor" "Stock Guide", "Moody" "Stock Survey" "The Value Line Investment Survey", а также такие солидные журналы: "The Wall Street Journal", "Barron's, Investor's Business Daily", "Forbes". Их не обязательно покупать или выписывать, а можно взять в любой библиотеке.

Крупные фонды, банки, страховые компании, брокерские фирмы имеют в своих штатах специалистов- аналитиков, которые внимательно следят за состоянием рынка ценных бумаг и дают рекомендации на покупку акций и облигаций. Но, к сожалению, мнения экспертов часто не совпадают, а прогнозы не всегда сбываются. Поэтому хорошо, когда вы, знакомитесь с предсказаниями "знатоков", представляете себе взаимосвязи и взаимозависимости между финансами, инвестициями и налогами в вашей конкретной ситуации и самостоятельно или с привлечением экономиста, консультанта по налогам, брокера можете принять наиболее правильное решение.

Занятие 56

Другим популярным семейством биржевых индексов является **Standard and Poor's (S&P)**:

- **S&P 500 Stock Index (Composite)**
- **S&P 400 Stock Index (Industrials)**
- **S&P 20 Transportation Stock Index**
- **S&P Utility Stock Index**
- **S&P 40 Financial Stock Index**
- **S&P 400 Midcap Index**

Самым употребляемым индексом семейства является **S&P 500**, который по распространенности уступает только **DJIA**. Изначально этот индекс базировался на комбинировании цен 233 компаний, однако в 1957 году базис был расширен до 500 компаний, и это число не менялось по сей день. В отличие от **DJIA**, который оперирует только с акциями, торгуемыми на Нью-Йоркской фондовой бирже, **S&P** включает в свой расчет также акции, торгуемые на Amex и NASDAQ.

Наряду с указанными индексами каждый рынок рассчитывает свои показатели.

Нью-Йоркская фондовая биржа, начиная с 1966 года, вычисляет **NYSE Composite Index**. Индекс вычисляется как приведенная цена усредненной акции. Базис приведения - \$50 – цена усредненной акции на 31 декабря 1965 года. Таким образом, если значение этого индекса равно, скажем, 250 пунктов, это означает, что цена усредненной акции по сравнению с 31 декабря 1965 года выросла в 250 раз.

Американская фондовая биржа, начинавшаяся когда-то, как тротуарный рынок у входа на Нью-Йоркскую фондовую биржу, рассчитывает **AMEX Market Value Index**. Алгоритм расчета этого индекса схож с таковым для **NYSE** и сопоставляет текущую цену усредненной акции с ценой на 31 августа 1973 (\$50).

Ассоциация дилеров ценных бумаг, образовала свой внебиржевой рынок **NASDAQ**, которого в географическом смысле не существует. Так, если у бирж есть конкретные адреса, то у **NASDAQ** такой привилегии вовсе нет, что не мешает этому рынку процветать и сильно теснить своих старших родственников. Дело в том, что биржи принимали для продажи акции далеко не всех компаний, многие акции продавались непосредственно в конторах дилеров - через кассу. Вот это выражение: **“Чеpez Кассу” – “Over The Counter” (OTC)** – сформировало в конце концов виртуальное пространство оборота ценных бумаг, которое, внедрив компьютерную сеть, стало популярным торговым местом. Рынок **NASDAQ** рассчитывает несколько секторальных индексов, покрывающих изменение цен на акции компаний принадлежащих к одному и тому же виду деятельности, а также главный индекс **NASDAQ Composite**, в расчете которого учитывается более 5,000 наименований акций.

Наконец, для оценки общего состояния всех рынков США разработан **Wilshire 5000 Equity Index**. Он рассчитывается и публикуется с 1974 года. Громоздкость этого индекса – одновременно его достоинство и недостаток. С одной стороны, изменения цен на одну, пусть даже самую большую, компанию, не окажут существенного влияния на изменение индекса в целом. С другой стороны – из-за безразличия к внутреннему перетоку денег с биржи на биржу и от сектора к сектору – индекс теряет момент, когда деньги начинают уходить из рынка вообще.

Занятие 57

И вот теперь, после того как вы узнали многое о том, что представляет из себя фондовый рынок и сам товар, который на нем торгуется, хорошее время задать вопрос:

“Нужно ли инвестировать в акции?”

Ответ на этот вопрос выглядит слегка по еврейски, так как состоит из двух встречных вопросов:

- 1. Согласны ли вы потратить некоторое время на изучение анализа движения ценных бумаг и финансовых показателей компаний?
- 2. Достаточно ли у вас денег, чтобы купить акции как минимум пяти компаний? Если даже две из них покажут плохие результаты, оставшиеся три помогут перенести это несчастье достойно. Если же вы вложите деньги в одну компанию, а она начнет киснуть на глазах, вам не позавидуешь ни в профиль, ни в фас.

Отрицательный ответ хотя бы на один из этих вопросов преградит вам путь к разумной купле акций, однако отчаиваться не следует. Сейчас в стране действует огромное количество доверительных фондов, куда можно вложить деньги, но о них мы поговорим в следующей главе. А сейчас мы вспомним страшенькую быль, произошедшую с фондовым рынком США, которая еще раз предупредит вас: инвестирование – это риск.

Если ранили друга, то пристрелит подруга и поможет ей в этом любой

Если бы, не дай Бог, вы бы жили в 1929 и где-то в сентябре решили бы купить 100 акций компании “Sun of a Beach” по \$10 за штуку, вам вовсе не нужно было бы иметь \$1,000. Вполне достаточно было бы иметь \$100 (10%-ю маржу). Ваш брокер одолжил бы вам \$900 и держал бы все 100 акций в своем сейфе, как залог возврата долга. Если цена акций поименованной компании росла, то наша быль получилась бы не страшной, а сладкой и приторной, но мы договорились о наличии ужасов, поэтому представим, что суммарная цена акций упала до \$899, что означает неполное покрытие кредита залогом. В данном случае – на один доллар, но бывало, что и на миллион. Брокер звонил инвестору и требовал доплатить до полного покрытия (это называлось и называется: margin call), в противном случае он без вашего ведома продавал ваши акции по своему выбору, чтобы защитить свое личное благосостояние.

Эта система была вполне жизненной, пока в один из пасмурных октябрьских дней на рынке не произошла коррекция, вызванная недостатком наличности (что бывает, и ничего страшного, в принципе, в этом нет), и брокеры не успели достаточно быстро оповестить клиентов о необходимости довнесения денег. Наличие задержки в margin calls еще более нервировало рынок и привело к массивной продаже еще сильнее сбившей цены. Наконец margin calls нашли своих героев, и казалось бы деньги хлынут на рынок и восстановят равновесие. Не тут-то было. В обычных условиях человек, получивший margin call, продает часть своих выросших в цене акций, чтобы покрыть убыток. Когда все цены падают, этот номер не проходит и деньги надо принести извне. Где их взять? На ум сразу же приходят три ответа: напечатать самому, вытащить из тумбочки, одолжить в банке. Первый ответ не проходит: чтобы напечатать, нужно иметь оборудование, краски и бумагу, на покупку которых тоже требуются деньги, которых нет. Второй ответ тоже не проходит: все деньги из тумбочки уже давно были взяты, чтобы разместить на бирже. Третий ответ казался бы самым разумным, если бы банки не требовали залог, которого у людей уже просто не было, так как имущество было заложено - напрямую или через деривативные операции – брокерам, которые требовали денег. Ситуация напоминала сказку про белого бычка. Цены, между тем, падали. Многие брокеры одалживали инвесторам не свои, а заемные деньги, зарабатывая на разнице между кредитными ставками. Теперь банки стали требовать денег у брокеров, те – у инвесторов, инвесторы – просить у банков, а что было дальше я вам расскажу на следующем занятии.

Занятие 58

На прошлом занятии, случившемся две недели назад я приступил к рассказу об огневых днях 1929 года. Сегодня я этот рассказ продолжу.

Требования срочного возврата долгов толкали инвесторов и брокеров драматически снижать цены, чтобы выручить хоть какие-то деньги. Фондовый рынок попал в ценовой штопор, и каждый день приносил известия о новых крахах, сопровождаемых зачастую самоубийствами.

Не надо, однако думать, что причиной краха стали спекулятивные сделки: большую, если не главную, роль сыграла недобросовестная манипуляция бухгалтерской отчетностью, которую проводили многие фирмы. Многим кажется, что бухучет – это нечто незыблемое и живущее в веках. Это не так. На момент кризиса в стране практически не существовало законодательно вмененных принципов учета и отчетности. Сейчас трудно поверить, но компаниям не возбранялось списывать расходы не с доходов, а с капитала владельцев, что искусственно приравнивало прибыль к сумме продаж. Кроме этого существовало еще несколько подобных впечатляющих трюков, позволявших даже дохлую, находящуюся на грани банкротства компанию представить эдаким розовощеким молодцом. Наивные инвесторы, доверявшие корпорационным отчетам и искренне верившие, что они вкладывают деньги в процветающее дело, оказались там, где им и было место – в дураках. Значительно интереснее тот факт, что те люди, которые готовили липу и прекрасно знали об истинном состоянии дел, не только выходили сухими из воды, но еще и обогащались, спихивая свои бронзовые акции зеленым новичкам.

Все это в сумме привело к тому, что крах не ограничился биржей, а вверг всю страну в тяжелейшую экономическую депрессию, названную в народе Великой, и являющуюся пугалом для последующих поколений американцев всех цветов кожи и размеров обуви.

Это не должно повториться!

Печальный опыт Великой Депрессии вызвал к жизни целый ряд законов, исполнение которых должно предотвратить повторение катастрофы. Среди прочих на фондовом рынке были утверждены следующие базовые принципы:

Инвесторы по-прежнему могут покупать акции на марже (margin), однако они должны держать на счету как минимум 50% цены покупки. При понижении маржи до 25% брокер извещает инвестора о необходимости оплаты (margin call). 10%-я маржа, которая существовала в 1920-е годы канула в вечность.

Федеральная Комиссия по Ценным Бумагам и Биржам (Federal Securities and Exchange Commission – SEC) требует, чтобы ответственные работники и главные инвесторы корпораций публиковали специальные извещения о намерениях продать часть своих акций. Эта информация – открытая, доступная всем, и широкая публика уже не пребывает в неведении относительно планов тех лиц, кто владеет внутрикорпоративной информацией. Так, например, когда самому богатому человеку планеты Биллу Гейтсу понадобились деньги на строительство дома, он загодя испросил разрешения SEC на продажу части своего портфеля акций Microsoft – и получил его.

Корпорации, чьи акции торгуются на открытом рынке обязаны регулярно приглашать сертифицированных аудиторов (Certified Public Accountants – CPA) для проверки финансовых отчетов. Аудиторы проводят ревизию, основываясь на конкретных стандартных указаниях, разработанных AICPA и имеющих силу государственных актов.

Кроме указанных, в обращении находятся еще несколько десятков этических принципов, разработанных профессиональными организациями финансистов (FASB) и брокеров (NASD), регулирующих поведение членов этих организаций. Нарушители немедленно подвергаются изгнанию из тройных рядов, а значит и права операций на фондовом рынке. Конечно, везде есть паршивые овцы, но свод законов и инструкций не позволяет собраться им в стадо.

Заняти

В чем преимущества смешанных фондов?

Оценивая сегодняшнюю народную любовь к смешанным фондам, можно выделить пару факторов их привлекательности

Вам не нужно самостоятельно принимать решения в далекой от вас области. Вы перепоручает принимать эти решения профессионалам. Это вопрос не только психологического комфорта, но и существенной экономии времени. Полная рабочая неделя

требует от вас заниматься основным видом деятельности более сорока часов. Грамотное инвестирование потребует не меньше. Когда же жить?

Ваши инвестиции будут грамотно распределены во множество ценных бумаг. Одним из ключевых слов в инвестировании является **диверсификация**. Это слово легко переводится в народную мудрость о неношении всех яиц в одной корзинке. Вы, конечно, помните, что ваши инвестиции застрахованы только и лишь от банкротства брокера, но отнюдь не от неудач компаний, в акции которых вложены ваши деньги. Поэтому инвестирование должно быть похожем на полив из лейки: много струек в разные стороны, а вовсе не на полив из шланга.

Если вы напрямую вкладываете деньги в акции компаний, то налицо две трудности:

Если вы только начинаете инвестировать, то вряд ли вы можете диверсифицировать вложения, скажем, \$1,000 – конечно, есть акции с копеечными ценами, но акции солидных компаний стоят вполне дорого.

Даже если у вас хватает денег для распределенного (диверсифицированного) вложения, вы не в состоянии самостоятельно отслеживать более чем 10-12 компаний. Управляющие смешанными фондами – в состоянии. И вовсе не потому, что они супермены, просто у них есть штат грамотных работников.

Почему многие НЕ вкладывают деньги в смешанные фонды?

Ну, мы же все умные, мы же знаем все лучше всех. Мы лечим лучше врачей и проектируем лучше архитекторов. Кроме того у нас всегда в запасе есть один родственник, который точно знает, какие акции попрут вверх буквально послезавтра. Зачем же тратить деньги, держа штат управляющих (money managers)? Над такой точкой зрения можно было бы посмеяться, если бы не один жизненный факт: средний фонд дает куда меньший возврат, чем растёт биржа, если оценивать последнюю популярным индексом S&P 500. Все дело в том, что деньгами управляют люди, среди которых есть талантливые и бездарные, умные и дураки, старательные и нерадивые. Как правило, новые фонды затевают люди талантливые и грамотные. Порой они продолжают работать в фонде долго, но бывает и так, что рассобачиваются с начальством, заболевают, умирают или переключаются на ловлю бабочек сачком. Фонд сохраняет свое имя – то бишь торговую марку – в него продолжают нести деньги, даже не зная, что они попадают в руки уже намного менее талантливых людей, а то и попросту мародеров. Мне вовсе не улыбается судебное преследование за диффамацию, поэтому я не буду упоминать никаких имен, но поверьте, что на моих глазах в течение последних трех лет вполне приличные фонды, показывавшие дотолё очень впечатляющие результаты, вдруг как-то скисали, а затеи и вовсе приобретали какой-то интенсивно-терапевтический вид. Люди, меж тем, впечатленные долготелней тенденцией доходов, продолжали вкладывать в них деньги и, естественно, теряли либо доход (что обидно), либо заодно и основную сумму (что попросту трагично). Поэтому, советую я своим клиентам, не надо лениться и стесняться, следует позвонить в фонд перед тем как вкладывать деньги и тщательно порасспросить о том, кто будет ими управлять: тот

же блестящий профессионал, что и в прошлые годы, либо некто Джон Пупкин, вышедший на работу позавчера.

Занятие 60

За удовольствие надо платить!

Эта могучая истина применима и к инвестированию в смешанные фонды. Перекладывая свою головную боль на специалистов, вы должны компенсировать им умственные затраты и неудобства. Существуют три основных вида специфических затрат, которые несут инвесторы смешанных фондов.

Вступительные взносы (Front-end Loads or Sale Charges) покрывают комиссионные брокеру, продавшему акции смешанного фонда. Некоторые фонды направляют часть вступительных взносов на покрытие внутренних расходов, связанных с открытием нового счета. Эти взносы нужно платить далеко не всегда. Фонд **Vanguard**, например, продает свои акции минуя брокеров и не взимает вступительные взносы. С другой стороны, один из крупнейших брокеров **Charles Schwab Company** продает акции смешанных фондов либо совсем без вступительных взносов, либо с очень малыми взносами.

Управленческие сборы (Management fees) платятся, чтобы возместить текущие расходы фонда, включая и заработную плату менеджеров: среди последних ни мать Тереза, ни Тимур с его командой не наблюдаются, так что на бесплатный перевод через улицу рассчитывать не приходится. Способы начисления управленческих сборов зависят от народных обычаев того или иного фонда, однако в принципе все множество фантазий можно свести к двум подходам. Менее, как мне кажется, порядочные фонды лупят с инвесторов определенный процент **от суммы инвестиций**. Так что, даже если фонд закончил год с отрицательным доходом, на благосостоянии менеджеров этот скорбный факт не отразится. Более обосновано поступают фонды, которые делят сборы на две большие категории: зарплату менеджеров и прочие расходы. Если для компенсации прочих расходов взимается определенный процент **от суммы инвестиций**, то для зарплаты менеджерам взимается процент **от заработанного дохода**. Нет дохода – нет и зарплаты!

Освобождающие взносы (Back-end Load Charges) взимаются тогда, когда вы покидаете фонд. Можно сказать, что вы платите за нанесенную душевную травму менеджерам, хотя, на самом деле, это не так. Уход клиента связан со многими чисто операционными неудобствами, так как приходится разбивать портфели уже купленных акций и производить их перегруппировку, что стоит денег. В то же время многие фонды отказываются от взимания освобождающих взносов, если клиент держал деньги на счетах фонда определенное количество лет.

А теперь полезный совет: внимательно оцените все сборы, которые вам придется уплатить фонду, связавшись с ним. Часто бывает, что фонд, который громогласно объявляет, что не взимает ни вступительных, ни освобождающих взносов, имеет высокие управленческие сборы, которые с лихвой компенсируют отсутствие взносов. Поскольку все виды сборов и взносов платятся вами из одного кармана, то полезно

просуммировать все и вся, и лишь потом принимать решение. Особое внимание уделите управленческим сборам: их нужно платить на протяжении всей вашей любви с фондом. Каждый фонд должен прислать вам свой проспект, внимательно прочтите его – там масса полезной информации, напечатанной мелким шрифтом. Причем наблюдается любопытная закономерность: чем важнее информация, тем мельче шрифт.

Занятие 61

Большие фонды не гибки

Одним из распространенных заблуждений молодого инвестора, является то, что вкладывать деньги нужно в большие фонды, поскольку они и более на виду, и, собирая больше денег, могут более успешно диверсифицировать свой портфель, а также, привлекая больше специалистов, выработать более обоснованные решения. В который раз бытовая логика уводит нас в сторону от правильного решения. Большой – вовсе не обязательно – лучший. Убедимся в этом на простом примере из жизни наших старых знакомых.

Компания Mochalka, Inc. эмитировала 1 миллион акций, которые находятся сейчас в руках инвесторов. Инвесторы активно покупают и продают эти акции, так что часть из них постоянно пребывает на открытом рынке. В настоящий момент рынок этих акций описывается следующими показателями:

К продаже предлагается 5,000 акций по цене \$41

Выдвинуты предложения на **покупку** 4,000 акций по цене \$40.

*Менеджер Джордж (Яша) из фонда Mega-Cash на основании строгих математических подсчетов и мнения ясновидящей Сарры, гадающей на хрустальном шаре и читающей жизнь, как раскрытую книгу, определил, что цены на эти акции поползут вверх и решил присоединить их к портфелю фонда. Имея \$2 миллиарда в своем портфеле акций, Джордж (Яша) принял решение закупать акции Mochalka, Inc большими порциями, т.е. , говоря по английски: **making large trades**. Его брокер немедленно купил 4,000 акций по \$40 и выставил предложение (bid) на 296,000 акций по \$40. К сожалению, никто больше не хотел продавать по \$40, вследствие чего Джордж (Яша) поднял свое предложение до \$41. За эту цену ему продали только 800 акций. Он сумел купить 1,000 акций по цене \$42, 500 по \$43 и своей мужественной настойчивостью довел рынок до того, что акции на эту компанию поперли вверх до цены в \$50. Помня, что Саррин шар ни в коем случае не велел ему покупать акции по цене выше \$50, Джордж (Яша) на этой цене и остановился. В итоге, он сумел купить всего 10,000 акций по цене ниже \$50. Это, между прочим, означает, что если менеджер Джордж вознамерился заполнить весь портфель таким образом, то в этом самом портфеле у него будут акции порядка 4,000 различных компаний. Никогда, ни под каким видом и никто не сможет эффективно управлять своим портфелем.*

Многие фонды гнутся как раз именно на потере информации в распухшем портфеле. Попытка разделить портфель на сектора и отдать каждый из них в руки отдельного менеджера практически никогда не заканчивается успехом, ибо при этом нарушается золотое правило теории управления: **сумма оптимальных состояний подсистем не совпадает с оптимальным состоянием системы в целом.**

Отсюда и практическое правило: вовсе не грех поинтересоваться перед покупкой акций смешанного фонда, какой величины портфель фонда и сколько в нем компаний. Понятно, что структура портфеля может меняться день ото дня, но сама тенденция, почерк фонда остается неизменным. Вот и оцените, подходит ли вам этот почерк.

Занятие 62

На прошлом занятии, мы рассматривали одно из популярных заблуждений инвестора: большой фонд, мол, является самым эффективным. На простом примере было показано, что это не всегда так и, более того, всегда не так. Заблуждения инвесторов, тем не менее, выбором фонда не ограничиваются. Очень часто инвестор радостно садится в лужу и со временем покупки акций. Поэтому почти по евангельски звучащий ниже призыв, к сожалению, вполне жизнен.

Дурень да заплатит налог на собственные деньги!

Внимательный читатель помнит, как выше разбирался вопрос о покупке акций после декларации дивидендов. Там рассказывалось о том, что есть реальная жизненная возможность заплатить родному государству налог на неполученный доход. Зная, однако, что дурости человеческой пределов нет, я спешу обрадовать читателей еще более яркой возможностью заплатить живые деньги за призрачный доход.

Целый год Джордж (Яша) покупал и продавал акции для своего доверительного фонда и большинство этих транзакций приносили существенную прибыль в виде роста капитала (capital gains). В ноябре Джордж (Яша) обнаружил, что он должен распределить эту прибыль равно как и дивиденды, полученные фондом от компаний, чьи акции фонд держал в своем портфеле. Он декларировал распределение (distribution) в размере \$10 на акцию на 15 декабря.

Некто Шмулик О'Брайен, ирландский потомок, получил 10 декабря премию в размере \$1,000. Он немедленно решил купить 20 акций фонда Mega-Cash, ведомого по жизни менеджером Джорджем (Яшей). 17 декабря он получил чек на \$200 – распределенную прибыль на 10 купленных акций. Пока нормально, да? Читайте дальше. Чистая ценность его акций (net asset value) стала составлять \$800 (\$50 за акцию минус распределенные \$10 дает нам новую цену в \$40, Шмулик же наш О'Брайен как владел, так и владеет 20 акциями, что дает нам по Малинину и Буренину общую чистую ценность \$800). \$800 чистой ценности и \$200 распределенной прибыли дает в сумме ту же \$1,000, так что кажется, что наш герой ничего не потерял. Это только кажется, потому что согласно закону \$200 являются налогооблагаемыми, и родина с удовольствием оттяпает от

\$200 свою долю. Ну и какими же словами мы назовем нашего Шмуля? Выберите любые, ни одно из них не окажется чрезмерным.

Нормальный человек легко избежит этой ситуации. Во-первых, он постарается покупать акции в течении первых трех кварталов с тем, чтобы фонд успел наработать достаточно прибыли, чтобы она перевесила возможные изъятия из покупной цены. Бывает, однако, что деньги приходят инвестору лишь в конце года, то бишь в четвертом квартале. Столкнувшись с такой ситуацией, нормальный человек не растеряется. Перед тем как покупать акции фонда в последнем квартале года, он не поленился позвонить в контору и узнать, когда производится распределение прибыли. Он купит акции фонда **после** этой даты.

Имейте в виду, что производимое большинством фондов реинвестирование распределенной прибыли вовсе не означает откладывание налогообложения. То, что фонд реинвестирует вашу прибыль и вы даже не увидите наличность не вызовет улыбку сострадания на честном лице IRS. Распределенная прибыль есть налогооблагаемый доход. Точка. Плати деньги. Точка.

Занятие 63

Сколь разнообразен зверинец твой, Господи! Говоря о доверительных фондах, объясняя принципы их функционирования, я использовал самые простые примеры и самые распространенные алгоритмы. Не надо быть семи пядей в организме, чтобы предположить огромное разнообразие в принципах построения, инвестирования и отношений с инвесторами, ибо каждая тонкость привлекает к фонду дополнительное внимание, впечатляет инвесторов. Поэтому сейчас мы бегло перечислим некоторые генетически измененные фонды.

Закрытые фонды (Closed-end Funds). Обычно мы предполагаем, что фонды продают и выкупают свои акции по их чистой стоимости (Net Asset Value). Однако, так поступают вовсе не все фонды, а только открытые (Opened-end). Закрытые же фонды, продав свои акции на открытом рынке и доведя вложения до заранее определенного предела, прекращают дальнейшие торговые операции с акциями. Они больше не продают и, следовательно, не выкупают акции. Во всем остальном, такие фонды не отличаются от родственников: вкладывают деньги в акции, распределяют прибыль, полученную от дивидендов и прироста капитала, по акционерам, перекладывая, тем самым, всю налоговую тяжесть на них же. А вот акциями не торгуют, хоть застрелись. В этом случае купля-продажа осуществляется на открытом рынке, точно так же – аукционно – как и торговля обычными акциями. Торговля осуществляется, минуя фонд, через брокеров. *Не путайте закрытые (closed-end) фонды с закрывшимися (closed) фондами – некоторые большие фонды, почувствовав, что они теряют контроль над рыночной ситуацией и становятся недостаточно гибкими и реактивными, закрывают двери перед новыми инвесторами. Их акции, однако, не торгуются на открытом рынке.*

Трасты недвижимости (Real Estate Investment Trusts – REITs) оперируют очень похоже на Закрытые фонды, но вкладывают деньги не в акции, а в недвижимость. Их акции

торгуются на открытом рынке по одной простой и прозрачной причине: чистую стоимость их акций подсчитать невозможно, ибо прирост капитала на рынке недвижимости проявится тогда и только тогда, когда недвижимость будет физически продана, все остальные оценки являются более или менее высосанными из пальца.

Доверительные фонды недвижимости (*Real Estate Mutual Funds*) вкладывают деньги в REIT, реже – напрямую в недвижимость, довольно часто – в финансовые компании, оперирующие с залоговыми (*mortgage companies*), иногда – в строительные компании и компании стройиндустрии.

Облигационные фонды (*Bond Funds*) вкладывают средства, как правило, не в акции, а в облигации. Во время экономического спада такие фонды становятся привлекательными, так как биржа падает, а облигации приносят стабильный доход. Во времена подъема привлекательность облигаций значительно снижается, а привлекательность фондов – и того сильнее, поскольку они продолжают взимать с инвесторов административные и иные сборы при крайне низкой доходности базисных инструментов. Обычно такие фонды оперируют не только с государственными (всех уровней) облигациями, но и с долговыми обязательствами компаний. Последние бывают вполне надежными (и дающими низкий возврат) или ненадежными и предлагающими высокий возврат, который далеко не всегда реализуется (*Junk Bonds*).

Индексные фонды (*Index Funds*) получили неслыханную популярность в годы, когда биржа демонстрирует хороший и устойчивый рост. Менеджеры этих фондов не затрудняют себя поисками наилучших акций, они просто следуют популярным индексам. Если, скажем, в расчет Dow Jones Industrial входят акции 30 компаний, то фонд вкладывает деньги именно в эти компании и его NAV колеблется вместе с индексом. Расцвет этих фондов связан с любопытным феноменом: на протяжении многих лет средний доверительный фонд давал меньший прирост, чем главные индексы. У многих инвесторов естественно родился вполне законный вопрос: зачем платить большие деньги управляющим фондами, если они низкодоходны, можно платить куда меньшие деньги операторам индексных фондов, которые будут следить лишь за соответствием портфеля инвестиций портфелям индексов. Логика, приведшая к расцвету индекс-фондов, их же и убьет: зачем вообще платить деньги управляющим, когда довольно просто можно самостоятельно сформировать инвестиционный портфель, адекватный выбранному индексу. Но пока эти фонды вполне процветают.

Занятие 64

Как покупать акции доверительных фондов?

Очень просто. Если у вас есть знакомая гадалка, спросите у нее, какие акции будут расти в ближайшие годы. Купите их, не прогадаете. Если у вас нет знакомой гадалки или она берет очень дорого, попробуйте использовать метод усредненных цен. Ключевым моментом в использовании этого метода является инвестирование **одной и той же суммы в один и тот же день месяца**. То есть вы должны для себя решить, что, мол, каждого 20 числа я отрываю от голодных ртов моих детей, скажем, \$200 и невзирая на детский истерический

плач, вкладываю деньги в доверительный фонд. Сейчас я покажу вам на двух табличках, что вкладывать ежемесячно ту же сумму выгоднее, чем покупать ежемесячно одно и то же количество акций.

Первый случай: ежемесячно мы вкладываем по \$200. Количество купленных акций зависит от цены одной акции.

Число	Инвестиция, \$	Цена акции, \$	Куплено акций
01/20/99	200	30.00	6.67
02/20/99	200	29.00	6.90
03/20/99	200	25.00	8.00
04/20/99	200	26.00	7.69
05/20/99	200	23.00	8.70
06/20/99	200	18.00	11.11
07/20/99	200	25.00	8.00
08/20/99	200	28.00	7.14
09/20/99	200	32.00	6.25
10/20/99	200	35.00	5.71
11/20/99	200	32.00	6.25
12/20/99	200	28.00	7.14
Всего	2,400.00		89.56

Средняя цена одной акции получается равной ($\$2400 : 89.56$) \$26.80

Второй случай: ежемесячно мы покупаем, скажем, по семь акций.

Число	Инвестиция, \$	Цена акции, \$	Куплено акций
01/20/99	210.00	30.00	7
02/20/99	203.00	29.00	7
03/20/99	175.00	25.00	7
04/20/99	182.00	26.00	7
05/20/99	161.00	23.00	7
06/20/99	126.00	18.00	7
07/20/99	175.00	25.00	7
08/20/99	196.00	28.00	7
09/20/99	224.00	32.00	7
10/20/99	245.00	35.00	7
11/20/99	224.00	32.00	7
12/20/99	196.00	28.00	7
Всего	2,317.00		84

Средняя цена одной акции получается равной ($\$2,317 : 84$) \$27.58

Сравнив оба варианта мы без особого труда приходим к заключению, кто у нас умный.

Занятие 65

Куда пойти? Если вас интересует информация по доверительным фондам, то я могу дать достойный ответ на этот вопрос. Пойти нужно по нижерасположенным адресам.

American Association Of Individual Investors
625 North Michigan Avenue
Chicago, IL 60611-3110

Эта неприбыльная организация предлагает молодому инвестору множество учебных и информационных программ и **не продает** ценные бумаги. Членские взносы в этой организации достаточно номинальные, но если вы скупы и не хотите расставаться даже с медным центом, вы можете бесплатно получить изрядную толику информации через интернет по адресу:

www.aaii.com

Члены организации, войдя на сайт, имеют возможность прочесть любую статью, опубликованную в *AII Journal*, начиная с 1991 г.

Посетите библиотеку и просмотрите отчеты о доверительных фондах, самыми глубокими из отчетов являются:

Morningstar Mutual Fund Reports
Value Line Mutual Fund Survey
Standard & Poor / Lipper Mutual Fund Profiles
CDA Weisenberger

Очень полезным для повседневной работы с доверительными фондами является чтение журналов:

Mutual Funds Magazine
Money (со всевозможными приложениями)
Forbs

Конечно, не нужно сходить с ума и покупать все подряд. Для вас вполне достаточно будет остановиться на каком-либо одном журнале и доверять его аналитикам.

И, наконец, вам вполне доступны сайты: www.mfea.com, принадлежащий The Mutual Fund Educational Alliance

и

www.investoreducation.org, принадлежащий The Alliance for Investor Education.

Чтобы закончить тему доверительных фондов, нам осталось вкратце коснуться т.н. хедж-фондов (Hedge Funds). Обычный доверительный фонд можно сравнить с супермаркетом – там низкий порог инвестиций, открытость для всех, полная информированность любого встречного поперечного обо всех количественных и качественных показателях. Хедж-фонды, оперируя по сути в тех же категориях, что и доверительные фонды, являются своеобразными закрытыми клубами. Реклама хедж-фондов, включающая открытое опубликование результатов деятельности, не только не приветствуется – она запрещена по

закону. Минимальный размер инвестиций в хедж-фонды измеряется десятками (в некоторых – сотнями) тысяч. На инвесторов накладываются строгие имущественные ограничения: их доход не должен быть меньше двухсот тысяч долларов в год, а общая стоимость имущества – не менее миллиона долларов. Объединяя, как правило, ограниченное число инвесторов и не заботясь о массовом привлечении новых, менеджеры хедж-фондов могут действовать с гораздо большей эффективностью и свободой в торговле ценными бумагами. Как правило, доходность качественного хедж-фонда значительно превышает доходность качественного доверительного фонда.

Занятие 66

Рента (Annuity). Вначале легкое филологическое отступление. Термин: “Рента” пришел в Россию из Франции, где аннуитет означает взимание доходов светской властью с церковных приходов. В английском языке **Rent**, как знает буквально любой, означает арендную плату, а аннуитет во французском толковании термина протестантскими властями не использовался никогда. Поэтому я невольно встал перед дилеммой: пихать ли в русский текст неродное слово или следовать практике языка. Любовь к языку пересилила и я решил пойти путем В.В.Маяковского и провозгласить: “Мы говорим: “Рента”, подразумеваем: “Annuity”.

Теперь – к делу.

На протяжении веков, я не оговорился – веков, страховые компании предлагали и предлагают своеобразный продукт: ренту, которая в данном понимании является нижеследующим.

Начиная с молодых юных лет вы ежемесячно платите страховой компании определенную сумму денег до тех пор, пока вы не достигнете мудрого возраста, скажем, 65 лет. По достижении этого возраста вы прекращаете платить, компания же начинает выплачивать вам ежемесячное вспомоществование в заранее оговоренных пределах, которое и является рентой. Я думаю, вас очень насмешит тот факт, что если вы умрете в день своего 65-летия, то деньги, выплаченные компании в течении всей сознательной жизни, ухнутя. Наследники не получают ничего. Так работает т.н. стандартный вариант ренты.

Существуют и иные варианты, за которые, увы, надо платить дополнительно (этот платеж, как правило, выражается в уменьшении ренты). Так например, рента может выплачиваться до тех пор, пока живы **вы или ваш(а) супруг(а)**. Этот вид ренты по английски называется **Joint and Survivor Annuity**. Возможен также вариант, при котором после вашей смерти наследники получают заранее оговоренное число платежей, что, по идее, должно слегка уменьшить их скорбь.

Главное преимущество ренты – покой. Не надо думать о будущем: страховая компания позаботится о старости. Не надо мучаться над тем, куда вложить скопленные деньги, чтобы и заработать и не потерять. Не надо с трепетом следить за курсом акций. Не надо ежегодно платить налог на доход. Много чего не надо.

Очень хорошо, не так ли?

Не так.

Подписка на ренту порождает две существенные проблемы.

Во-первых, при исчислении условий подписки в ваши платежи закладываются вполне высокие комиссионные для работников страховой компании и вполне низкий доход, который страховые компании получают на традиционные для них инвестиции. Это означает, что для получения той же самой суммы дохода в сравнении с иными видами инвестиций, покупатели ренты платят больше.

Для понимания второй проблемы рассмотрим простой сценарий. *В 1960 году простая американская 25-летняя девушка Маша Кукушкина получала \$7,500 в год, что относило ее к среднему классу (можете в это поверить?). Ее страховой агент продал ей ренту, по условиям которой по достижении 65 лет она станет ежемесячно получать \$300 в – достойную по тем временам пенсию. И вот наступил 2000-й год, компания честно выполнила условия, и старушка Маша приступила к получению аж трехсот долларов в месяц, что опускает ее ниже порога бедности. Деньги дешевеют, а рента не индексируется – вот вам вторая проблема. Страховые компании забирают у нас дорогие доллары, а расплачиваются дешевыми.*

Поскольку недостатки традиционной ренты уж очень бросались в глаза, страховые компании стали придумывать самые разные косметические варианты, долженствующие приукрасить неприглядную действительность.

Мы разберем их на следующем занятии.

Занятие 68

Неопределенность будущего ставит перед каждым индивидуумом сложные финансовые задачи. Вот одна из тех, которые буквально лежат на поверхности: куда вложить деньги, чтобы не потерять их? Казалось бы, ответ очень прост, есть всего несколько видов вложений, сохранность которых гарантируется государством. Например – гособлиации. Или банковские вклады до \$100,000. Потерять, кажется, невозможно. Номинально – да, но что случится с вашими деньгами, если инфляция опять будет таковой как в ранние 1980-е. Номинальная сумма сохранится, но покупательная способность снизится драматически и фактически вы обеднеете. Попытка обращения к более доходным вложениям может привести к потере даже номинальной суммы. Утверждение о неопределенности сделано вовсе не для того, чтобы показать ничтожность финансового планирования как такового, но – наоборот – утвердить его необходимость, ибо планирование есть не что иное, как трансформация долгосрочных целей в последовательность краткосрочных действий. А краткосрочный прогноз, как правило, удается человеку намного лучше долгосрочного.

На предыдущих занятиях мы говорили о том, **как** отложить и **куда** отложить. Начиная с сегодняшнего занятия, мы обратимся к тому, **для чего** отложить и **сколько** отложить.

Если вы не пользовались противозачаточными средствами, то, как правило, у вас есть дети.. Если они не медицинские дебилы, то им нужно дать образование. Образование обычно требует затрат, которые, однако, варьируются в зависимости ума, жизненных целей и усидчивости дитяти:

Превосходные студенты скорее всего промчатся от горшка до докторской степени на стипендиях (scholarships) и грантах (grants). Если вам привалит такое счастье, то у вас освободятся значительные ресурсы.

Нормальные ребята, которые не хотят учиться в колледжах и университетах, считая это пустой тратой времени и денег. Социальный разброс таковых весьма значителен: от Билла Гейтса, бросившего университет, до симпатичного афроамериканского паренька, пригрозившего давеча меня убить, если я не дам ему доллар на повышение культурного уровня.

Такие же нормальные ребята, но которые пошли в колледж. В связи с отсутствием сильного ума или тяжелой нижней головы, они не в состоянии полномасштабно оплачивать учебу грантами и стипендиями, поэтому тянут изможденную детскую ручку к родительскому карману.

Вот последние-то и представляют интерес для финансового планирования.

Каким временем вы располагаете? Если ваша супруга или вы сами разрешились от бремени вчера, то у вас есть практически 18 лет. Запас времени для иных случаев может быть достаточно просто вычислен на базе вышеуказанного постулата.

Сколько денег надо? Исторически в Соединенных Штатах уважение к высшему образованию настолько велико, что цена на его приобретение растет практически в два раза быстрее, чем растет индекс потребительских цен в целом. Следовательно, если сейчас индекс потребительских цен находится в районе трех процентов, то для наших расчетов следует принять рост стоимости обучения равным примерно шести процентам. Следующее допущение должно быть сделано относительно доходов от сбережений: интереса, дивидендов, прироста капитала. Взгляните, какой процентный рост показывали в 98-99 годах основные индексы:

	Dow Jones	S&P 500	NASDAQ Composite
1998	+16.6	26.4	37.7
1999	+25.2	19.5	85.6

Выглядит впечатляюще, но так может быть не всегда. В таких случаях лучше закладываться, поэтому в расчетах мы представим себе портфель, который дает десять процентов роста в год. Остальное – подарок судьбы.

На следующем занятии мы продолжим наш анализ.

Нам осталось сделать еще одно допущение и мы можем строить сравнительную таблицу. Это допущение касается налоговой ставки. Предположим, что вы находитесь в 28%-й корзине, означающей, что после уплаты налогов ваш доход снизится с 10% до 7.2%.

Стоимость обучения базируется на средних данных, опубликованных *College Board*.

В таблице продемонстрированы четыре ситуации, отнесенные к 15-летнему и 5-летнему сроку до поступления вашего чада в колледж.

Да, кстати, совсем забыл. Строка: “Ежемесячные необходимые сбережения” может привести к тому, что вам придется сдать внаем собственное жилище, а самому поселиться в каком-нибудь цветном шатре на оживленном перекрестке, чтобы удобнее было собирать милостыню. Так вот, стоимость шатра в моих расчетах не участвует. И это самое последнее допущение. Переходим к самой таблице.

	15 лет до колледжа	5 лет до колледжа
Ситуация 1: Государственный колледж, дитя живет дома		
Сегодняшняя стоимость годового обучения	\$ 8,100	\$ 8,100
Будущая стоимость годового обучения	19,400	10,800
Будущая стоимость 4-х лет обучения	77,600	43,200
Ежемесячные необходимые сбережения	187	558
Или: Единовременное инвестирование	18,600	27,800
Ситуация 2: Государственный колледж, дитя живет в общежитии		
Сегодняшняя стоимость годового обучения	\$10,100	\$10,100
Будущая стоимость годового обучения	24,200	13,500
Будущая стоимость 4-х лет обучения	96,800	54,000
Ежемесячные необходимые сбережения	234	698
Или: Единовременное инвестирование	23,200	33,500
Ситуация 3: Частный колледж, дитя живет дома		
Сегодняшняя стоимость годового обучения	\$18,300	\$18,300
Будущая стоимость годового обучения	43,900	24,500
Будущая стоимость 4-х лет обучения	175,600	98,000
Ежемесячные необходимые сбережения	424	1,226
Или: Единовременное инвестирование	42,000	60,900
Ситуация 4: Частный колледж, дитя живет в общежитии		
Сегодняшняя стоимость годового обучения	\$21,400	\$21,400
Будущая стоимость годового обучения	51,300	28,600
Будущая стоимость 4-х лет обучения	205,200	114,400
Ежемесячные необходимые сбережения	495	1,477
Или: Единовременное инвестирование	49,100	71,000

Исключая величину месячных необходимых сбережений, все остальные числа были округлены до ближайшей сотни долларов.

На следующем занятии мы продолжим наш анализ.

Вокруг полно стипендий, грантов, займов – старайтесь получить их. Стипендии или гранты, то есть финансирование обучения без возврата средств доступно не только сверходаренным студентам, спортсменам или представителям беднейших слоев населения (хотя и тем и другим получить финансирование легче, чем другим). Даже если совокупный доход достигает \$100,000, семья может рассчитывать на какую-то финансовую помощь. В каждом колледже есть администратор, отвечающий за финансовую помощь, который даст вам много полезных советов и поможет заполнить нужные анкеты, однако он сумеет помочь в самом главном – снижении ваших доходов и уменьшении активов.

Не пугайтесь, пожалуйста. Никто не призывает вас раздать имущество бедным для того, чтобы получить финансовую помощь – до такого идиотизма наука семейного планирования еще не дошла. Просто нужно уяснить, что между просьбой о банковском займе и просьбой о финансовой помощи есть сугубая разница. Первая должна быть подкреплена документами о том, что вы зарабатываете много и часто, и вполне способны отдать заемные деньги, вторая же – что вы бедны и ничтожны, и обучение дитяти за свои деньги обернется голодными обмороками остальных членов семьи. Мило то, что и в том и в другом случаях врать не рекомендуется. Ниже я приведу вам советы, которые дает специалист по получению финансовой помощи Роберт Кук. Некоторые из них покажутся вам экзотичными, но не надо падать на ковер и хохотать, дрыгая ногами от восторга: Роберт Кук очень успешен в своем бизнесе и заслужил немало “теплых” слов от фискальных органов. Итак...

Уменьшайте текущий доход, пока ребенок учится в колледже.

Если вы заслужили премию (bonus), попросите отложить ее выплату до тех пор, когда дитя закончит университет – конечно, если вы сомневаетесь в честности или устойчивости работодателя, делать это не следует.

Не реализуйте опционы на покупку акций (stock options), если это приведет к росту дохода или ваших активов – конечно, если вы сомневаетесь в устойчивости акций, делать этого не следует.

Если вы продаете имущество, настаивайте на расчлененных платежах (installment payments) с тем, чтобы доход распределился по нескольким годам – конечно, если вы сомневаетесь в честности или устойчивости покупателя, делать этого не следует. Если вы работаете на собственную или семейную корпорацию, уменьшите свою зарплату, разницу в деньгах покройте займом от корпорации – конечно, если вы работаете в S-корпорации, данный совет не имеет смысла.

Уменьшайте имущество (активы)

Будьте сверхконсервативны в оценке имущества, в т.ч. бизнеса.

Если у вас есть значительные накопления в банке, используйте их для уменьшения закладной на дом: стоимость дома не учитывается при оценке вашего благосостояния для получения финансовой помощи.

Кроме приведенных советов, мне встречалась еще масса всяческих маленьких хитростей, но большинство из них балансировало на грани законности, поэтому я вряд ли решусь поделиться ими с читателями. Зато я с удовольствием отошлю интересующихся к интернетным адресам, под которыми можно обнаружить чрезвычайно полезную информацию. Эти адреса я приведу на аншем следующем занятии.
