УМНЫЙ БИЗНЕС

Уильям Грин

СЕКРЕТЫ ВЕЛИЧАЙШИХ ИНВЕСТОРОВ МИРА

КАК ПОБЕЖДАТЬ НА РЫНКАХ И В ЖИЗНИ

Издательство
АСТ
Москва

УДК 336.76
ББК 65.263
Г85

Права на перевод получены соглашением с Levine Greenberg Rostan Literary Agency и Synopsis Literary Agency. Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

William Green
RICHER, WISER, HAPPIER:
How the World's Greatest Investors Win in Markets and Life

Грин, Уильям.

Г85 Секреты величайших инвесторов мира. Как побеждать на рынках и в жизни / Уильям Грин. — Москва : Издательство АСТ, 2024. — 416 с. — (Умный бизнес).

ISBN 978-5-17-159109-0

Самые успешные инвесторы — это пассионарии и индивидуалисты, которые ставят под сомнение общепринятые взгляды и извлекают огромную выгоду из своей способности мыслить более рационально, строго и объективно. Они являются опытными игроками, которые сознательно увеличивают свои шансы на долгосрочный успех на рынках и в жизни, одновременно сводя к минимуму любой риск катастрофы. Они черпают идеи из самых разных областей, интуитивно понимают тенденции, практикуют фанатичную дисциплину и развили высокую терпимость к боли.

Известный журналист The New Yorker, Time, Fortune, Forbes, The Economist Уильям Грин провел сотни интервью со знаменитыми суперинвесторами и обнаружил, что ключевые идеи создания богатства применимы во всех сферах жизни. Лучшие инвесторы мира от Джона Темплтона до Чарли Мангера, от Джека Богла до Эда Торпа, от Уилла Даноффа до Мохниша Пабрая, от Билла Миллера до Лоры Гериц, от Джоэла Гринблатта до Говарда Маркса научат нас не только тому, как стать богатыми, но и тому, как улучшить свой образ мышления, как принимать решения, оценивать риски, избегать дорогостоящих ошибок, повышать устойчивость и обращать неопределенность в свою пользу.

УДК 336.76
ББК 65.263

Научный редактор: Игорь Ротор,
CFA, инвестиционный директор Atrani Capital.

Макет подготовлен редакцией «Прайм»

ISBN 978-5-17-159109-0
ISBN 978-1-5011-6485-9 (англ.)

© 2021 by William Green
© Бабурова Н.,
перевод на русский язык, 2023
© Кияновская А.,
перевод на русский язык, 2023
© ООО «Издательство АСТ», 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

От эксперта 4

Вступление.
В головах великих инвесторов 7

Глава первая.
Человек, копировавший Уоррена Баффетта 23

Глава вторая.
Готовность к одиночеству 65

Глава третья.
Все изменяется 99

Глава четвертая.
Жизнестойкий инвестор 139

Глава пятая.
Простота есть основа утонченности 175

Глава шестая.
Невероятные приключения Ника и Зака 217

Глава седьмая.
Привычки эффективного инвестора 259

Глава восьмая.
Не валяйте дурака! 299

Эпилог.
Больше, чем богатство 341

Благодарности 372

Примечания к первоисточникам
и дополнительным ресурсам 376

Посвящается Лорен,
Генри, Мадлен и Мэрилин.

ОТ ЭКСПЕРТА

Уильям Грин подарил нам одну из лучших и точно самую интересную книгу про инвестиции за последние десятилетия. Она не только о самых великих инвесторах нашего времени, но и о жизни, и о том, как сделать ее счастливее. В книге очень много инсайдов, и они стоят внимания. Да и каждая история в ней поучительна. Один из героев этой книги — человек, не рожденный в штате Нью-Йорк, не имевший высшего образования, сын родителей, переживших Холокост, но несмотря на все трудности ставший одним из самых успешных инвесторов в истории.

Меня часто спрашивают, кто самые успешные инвесторы, кроме Уоррена Баффетта? Баффетт уже всем приелся и большинство специалистов воспринимают его как исключение, а не правило. Книга Грина открывает других героев инвестиционного мира, которые не столь известны широкой публике, но чьи секреты управления деньгами поистине бесценны.

— Дмитрий Михнов,
управляющая компания Atrani Capital

«Превосходно… Ценнейшие, убедительные выводы самых успешных инвесторов мира. Прочтите эту книгу и воспользуйтесь этими советами по-максимуму».

— Тони Роббинс, американский писатель, предприниматель, оратор-вдохновитель и бизнес-тренер, автор бестселлеров по лайф-коучингу, специалист по саморазвитию, считается первым бизнес-стратегом в мире

«Бесконечно увлекательно… Эта книга станет классикой».

— Гай Спайер, генеральный директор Aquamarine Capital, автор книги The Education of a Value Investor («Образование стоимостного инвестора»)

«Глубоко… Эта книга — красноречивый и столь необходимый призыв к переоценке принципов, по которым мы формируем не только наши портфели, но и нашу жизнь».

— Стиг Бродерсен, соучредитель The Investor's Podcast Network и ведущий подкаста We Study Billionaires

«Настоятельно рекомендую… Великолепно написанная книга, до краев наполненная уникальными знаниями об инвестировании и жизни».

— Джон Михалевич, председатель MOI Global, автор книги The Manual of Ideas («Руководство для идей»)

«Бесценно… Эта книга — лучшее пособие для непрерывного обучения и самосовершенствования, незаменима для тех, кто стремится стать лучшей версией себя».

— Гаутам Байд, автор книги The Joys of Compounding («Прелесть совокупного эффекта»)

«Поучительно… Уильям Грин в своих размышлениях об инвестировании опирается на историю, философию и духовность Его книга — нечто гораздо большее, чем руководство по выбору акций. Это путеводитель по жизни для просвещенных инвесторов».

— Нина Манк, автор книги The Idealist and Fools Rush In («Нашествие идеалистов и дураков»)

«Фантастика… Книг, которые учат рациональности, — единицы. И это — одна и них».

— Сауараб Мадаан, заместитель директора по инвестициям Markel Corporation и бывший ведущий специалист Google по сбору данных

ВСТУПЛЕНИЕ

В головах великих инвесторов

Уже четверть столетия я одержим инвестированием. Поначалу это казалось необычным увлечением. Я никогда не изучал бизнес или экономику. У меня не было ни таланта к цифрам, ни способности проникнуть в эзотерические тайны бухгалтерии. Выпустившись из Оксфорда со степенью по английской литературе, я писал книжные обозрения для журналов и биографические справки о мошенниках и убийцах. Как начинающему автору с благородными мечтами о литературной славе, мне было проще считать Уолл-стрит чем-то вроде казино с толпой грубых спекулянтов, одержимых одними деньгами. Каждый раз, открывая свежий *New York Times*, я выбрасывал раздел о бизнесе, даже не взглянув на него.

Но в 1995 году у меня появилось некоторое количество средств для инвестирования — моя половина, вырученная от продажи квартиры, которой я владел пополам с братом. Я принялся взахлеб читать об акциях и фондах, движимый горячим желанием приумножить свалившийся на меня скромный куш. Это вновь пробудило во мне страсть к азартным играм, ненадолго охватившую меня в 1980-х годах, когда я подростком жил в Англии. В пятнадцать лет, когда учился в Итоне, я начал тайком убегать из колледжа и проводить долгие летние вечера у местного букмекера возле Виндзорского замка, делая ставки на лошадей, пока мои одноклассники играли в крикет или занимались греблей. Мне полагалось стать аристократичным английским джентльменом, вроде Бориса Джонсона, принца Уильяма и итонцев за шесть столетий до нас. Вместо этого я был обладателем нелегального игрового счета на имя Майка Смита.

Мой интерес к скачкам был вызван не романтикой спорта или великолепием лошадиного силуэта, а желанием заработать, не работая. Я относился к этому серьезно, делая подробные записи о лошадях и скаковых кругах и выделяя цветными ручками свои выигрыши и потери. Я испортил день своего шестнадцатилетия, поругавшись с родителями из-за их отказа купить мне подписку на *Timeform* — дорого-

стоящую систему рейтинга скакунов. Я был возмущен, что они перекрыли мне этот очевидный путь к несказанным богатствам. Вскоре, после череды отрезвляющих проигрышей, я раз и навсегда отказался от скачек.

Когда десять лет спустя я начал читать об инвестировании, то обнаружил, что фондовый рынок сулит те же острые ощущения. Только шансы на успех гораздо выше. Акции показались мне идеальным способом получить деньги, стоит лишь проявить немного больше *сообразительности*. Разумеется, я понятия не имел о том, что делал. Но у меня было одно неоценимое преимущество. Будучи журналистом, я смог потворствовать своей новой страсти, беря многочисленные интервью у лучших инвесторов мира.

В последующие годы я проинтервьюировал целый пантеон легенд инвестирования для журналов *Forbes*, *Money*, *Fortune* и *Time*, снова и снова возвращаясь все к тем же ключевым вопросам, которые волнуют меня по сей день: какие принципы, процессы, инсайты, привычки и личностные черты позволили этому незначительному меньшинству в конечном счете обыграть рынок и стать сказочно богатыми? И, что важнее: как нам с вами извлечь выгоду, изучая эти финансовые аномалии и копируя их успешные стратегии? Эти вопросы лежат в основе этой книги.

К счастью, многие из инвесторов, с которыми мне довелось встретиться, были обаятельны и экстравагантны. Я летал на Багамы, чтобы провести день с Джоном Темплтоном, величайшим собирателем иностранных акций двадцатого столетия, который жил в карибской идиллии под названием Лайфорд-Кей. Я ездил в Хьюстон на аудиенцию с Файезом Сарофимом, загадочным египетским миллиардером, прозванным Сфинксом. Его офис украшали картины Эль Греко и Виллема де Кунинга вместе с мозаичным полом пятого века, привезенным из сирийской церкви. Я беседовал с Марком Мобиусом (Лысым Орлом), который путешествовал по развивающимся странам на частном самолете

Gulfstream, оснащенном позолоченной фурнитурой и обивкой из кожи игуаны, купленном у разорившегося ближневосточного магната. Я брал интервью у Майкла Прайса, любителя поло и владельца стомиллионного состояния, грозы неэффективных директоров, получившего известность как «самый страшный сукин сын на Уолл-стрит». Я познакомился с Хельмутом Фридлендером, который в 1930-х годах бежал из Германии, сделав лишь одну остановку, чтобы забрать с собой сестру-подростка и купить шляпу, «потому что джентльмен не путешествует без шляпы». Он пил *Château Pétrus*, собирал ценные средневековые книги и торговал всем подряд — от фьючерсов на кофе до Эмпайр-стейт-билдинга. Ему было за девяносто, когда он сказал мне: «У меня всегда была бурная жизнь».

Это стало бесценной школой. Джек Богл [1]*, икона индексного фонда, создавший компанию *Vanguard*, которая сейчас управляет 6,2 триллиона долларов, рассказал мне об уроках по основам инвестирования, которые преподал ему его ментор и герой, пионер взаимных фондов по имени Уолтер Морган: «Не теряй голову. Не иди на чрезмерный риск… Минимизируй расходы». И еще: «Толпа всегда неправа». Как мы увидим дальше, Богл также объяснил, почему «не обязательно быть выдающимся», чтобы стать преуспевающим инвестором.

Питер Линч, самый известный управляющий фондом в *Fidelity*, рассказывал мне о том, как ему удалось выиграть, переиграв всех. Но он также говорил о страшной непредсказуемости рынков и необходимости быть скромнее: «В школе ты часто получаешь пятерки и четверки. На фондовом рынке ты получаешь много двоек. И если ты оказываешься прав в шести или семи случаях из десяти, то ты очень хорош в своем деле». Линч вспоминал один из своих первых прова-

* Здесь и далее нумерованной сноской обозначены фразы, пояснения к которым даны автором в примечаниях. — *Прим. ред.*

лов: амбициозная компания по продаже одежды прогорела «по вине фильма „Бонни и Клайд“», который внес изменения в женскую моду так неожиданно, что ассортимент компании оказался «никчемным». Нед Джонсон, мультимиллиардер, превративший *Fidelity* в финансового гиганта, посмеялся и сказал Линчу: «Ты все сделал правильно… Некоторые вещи сваливаются, как снег на голову».

В неспокойные дни после 9/11*, когда финансовые рынки переживали худшую неделю со времен Великой депрессии, я отправился в Балтимор на встречу с Биллом Миллером, который на тот момент продолжал свою беспрецедентную серию, когда он опережал индекс *S&P 500* пятнадцать лет подряд[2]. Мы провели несколько дней вместе, путешествуя в его *Learjet*, купленном отчасти для того, чтобы его 110-килограммовый ирландский волкодав мог летать вместе с ним. Экономику лихорадило, в Афганистане назревала война, и его активы рухнули на 40 процентов по сравнению с пиковым значением. Но Миллер был расслаблен и весел, продолжая хладнокровно вкладывать сотни миллионов долларов в упавшие акции, которые впоследствии взлетели.

Как-то утром я стоял рядом с ним, когда он звонил в офис, чтобы узнать, как дела. Аналитик на другом конце линии сообщил, что компания *AES*, чьи акции Миллер только что приобрел, объявила ужасные финансовые результаты. Стоимость акций упала вдвое, из-за чего до обеда он потерял 50 миллионов долларов. Миллер немедленно удвоил ставку, спокойно предположив, что неразумные инвесторы слишком остро отреагировали на неутешительные новости компании. Как он объяснил мне, инвестирование — это непрекращающийся процесс вычисления шансов: «Это все вероятности. Определенности *не* существует».

---

* 9/11 — серия координированных террористических актов, которая произошла 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке и Вашингтоне (США). — *Прим. ред.*

И, наконец, был Билл Руан — один из самых успешных финансовых аналитиков своего поколения. Когда в 1969 году Уоррен Баффетт закрыл свое инвестиционное партнерство, он порекомендовал Руана в преемники. До самой смерти Руана в 2005 году созданный им *Sequoia Fund* приносил ошеломляющую прибыль. Он практически никогда не давал интервью, но мне довелось подробно побеседовать с ним об основополагающих принципах, которым в 1950-х годах он научился у «главной звезды» по имени Альберт Хеттингер. «Эти простые правила всегда имели для меня огромное значение, — сказал Руан. — Они легли в основу большей части моей философии… И это лучший совет, который я могу дать».

Во-первых, предостерег Руан, «*не* занимайте деньги на покупку акций». Он вспоминал свой ранний опыт, когда с помощью левереджа* он «взял шестьсот долларов и многократно умножил их». Затем «рынок дал трещину», и это ударило по нему так сильно, что пришлось все продать и «вернуться практически в исходную точку». Так он открыл для себя, что «невозможно действовать рационально, когда вкладываешь занятые деньги». Во-вторых, «следите за тем, чтобы не поддаться импульсу». То есть проявляйте крайнюю осторожность, «когда видите, что рынки сходят с ума» из-за того, что толпа паникует или кидается скупать акции по неоправданным оценкам. В-третьих, игнорируйте прогнозирование фондового рынка: «Я твердо верю, что никто не знает, как поведет себя рынок… Самое главное — найти привлекательную идею и вложиться в компанию с дешевыми акциями».

Четвертый принцип Руан считал самым важным из всех: инвестируйте в небольшое количество акций, которые вы настолько тщательно изучили, что у вас появилось инфор-

---

* Левередж, или кредитное плечо — позволяет брать взаймы у торговой площадки, чтобы иметь возможность совершать сделку с большей суммой и, как следствие, получать более высокую прибыль. — *Прим. пер.*

мационное превосходство. «Я стараюсь разузнать все, что можно, о семи или восьми хороших предложениях, — сказал он. — Если что-то кажется вам по-настоящему дешевым, почему бы не вложить в это пятнадцать процентов вашего капитала?» У обычных инвесторов есть несколько более безопасных путей к успеху. «Большинству людей выгоднее инвестировать в индексный фонд», — утверждал Руан. Однако для инвесторов, цель которых — победить рынок, умным подходом он считал концентрацию: «Я не знаю никого, кто добился бы успеха, инвестируя в большое количество ценных бумаг, кроме Питера Линча».

Когда мы беседовали с ним в 2001 году, Руан сказал, что 35 процентов активов *Sequoia* вложено в акции одной единственной компании — *Berkshire Hathaway*. Она впала в немилость в период повального помешательства на доткомах*, и Баффетта, председателя совета директоров и ее генерального директора, обвиняли в потере сноровки. Однако Руан увидел то, что проглядели другие: «прекрасную компанию» с отличными перспективами роста, управляемую «умнейшим парнем в стране».

Я начал понимать, что величайшие инвесторы — это интеллектуальные индивидуалисты. Они не боятся подвергать сомнению общепринятые истины и бросать им вызов. Они извлекают прибыль из заблуждений и ошибок людей, мыслящих менее рационально, систематично и беспристрастно. По сути, одна из самых убедительных причин для знакомства с инвесторами, находящимися в центре внимания этой книги, заключается в том, что они могут научить нас не только тому, как разбогатеть, но и способам улучшить то, как мы думаем и принимаем решения.

---

* Дотком — термин, применяющийся по отношению к компании, чья бизнес-модель целиком основывается на работе в рамках интернета. Возник и получил распространение в конце 1990-х годов в момент бума на интернет-бизнес. — *Прим. пер.*

Отдача от разумного инвестирования настолько велика, что этот бизнес привлекает много блестящих умов. Но цена ошибки может оказаться катастрофической, что редко случается в среде профессоров, политиков и ученых мужей. Высота ставок помогает объяснить, почему лучшие инвесторы — это, как правило, непредвзятые прагматисты, которые неустанно ищут способы усовершенствовать мышление.

Воплощением этого мировоззрения был пугающе умный партнер Баффетта, Чарли Мангер, который однажды заметил: «Я наблюдаю за тем, что работает и что не работает и почему». Мангер, являющийся одной из центральных фигур книги, двигался во всех направлениях в своем стремлении улучшить образ мышления, заимствуя аналитические инструменты из самых различных дисциплин, вроде математики, биологии и поведенческой психологии. Его ролевыми моделями были Чарльз Дарвин, Альберт Эйнштейн, Бенджамин Франклин и алгебраист из девятнадцатого столетия по имени Карл Густав Якоб Якоби. «Я многому научился у мертвецов, — сказал мне Мангер. — Я всегда помнил, что существует большое количество мертвецов, с которыми мне стоит познакомиться».

Я пришел к мысли, что лучшие инвесторы — это особая порода практических философов. Они не стремятся решить все те замысловатые головоломки, которые завораживают многих *подлинных* философов, вроде «существует ли этот стул?» Скорее, они являются искателями того, что экономист Джон Мейнард Кейнс назвал «житейской мудростью», которую они используют для решения более острых проблем, например, «как мне принять разумное решение в отношении будущего, если будущее непостижимо?» Они ищут выгоду везде, где только можно: в экономической истории, нейронауках, литературе, стоицизме, буддизме, спорте, науке о формировании привычек, медитации и в чем угодно еще, что может оказаться полезным. Их безграничное желание выяснить, «что работает», делает их мощными ролевыми

моделями, которые мы можем изучать в нашем собственном стремлении к успеху, не только на фондовых рынках, но и во всех жизненных сферах.

Самых грамотных инвесторов можно считать в том числе и виртуозными игроками. Неслучайно многие первоклассные инвестиционные менеджеры играют в карты для души и ради прибыли. Темплтон оплачивал колледж с помощью своих выигрышей в покер во времена Великой Депрессии. Баффетт и Мангер страстно любят бридж. Марио Габелли, инвестор-миллиардер, рассказывал мне, как он, бедный мальчик из Бронкса, зарабатывал игрой в карты в перерывах между раундами в роли кедди в дорогом гольф-клубе. «Мне было одиннадцать или двенадцать, — вспоминал он, — и каждый *думал*, что способен выиграть». Линч, игравший в покер в старших классах школы, колледже и армии, говорил мне: «Овладеть игрой в покер или бридж или любой другой игрой на оценку вероятностей… ценнее всех книг о фондовом рынке».

Я начал понимать полезность взгляда на инвестирование и жизнь как на игры, в которых мы должны *осознанно и последовательно стремиться максимизировать наши шансы на успех*. Правила ускользают от понимания и результат непредсказуем. Однако можно играть с умом, а можно — с глупыми ошибками. Деймон Раньон*, одержимый азартными

---

* Один из самых известных коротких рассказов Раньона — «Идиллия мисс Сары Браун» (*The Idyll of Miss Sarah Brown*), легший в основу мюзикла «Парни и куколки». Один из героев, азартный игрок по кличке Скай, получает бесценный совет от своего отца об опасностях самоуверенности — предупреждение, которое стоит усвоить каждому инвестору. «Сын, — говорит старик, — неважно, как далеко ты уедешь или насколько наберешься ума, всегда помни: однажды где-то к тебе подойдет парень и покажет симпатичную новенькую колоду карт, еще ни разу не распечатанную, и этот парень поспорит с тобой, что из этой колоды выпрыгнет валет пик и брызнет тебе в ухо струей сидра. Но ты, сын, не вступай с ним в спор, потому что, будь уверен, ты окажешься с ухом, полным сидра».