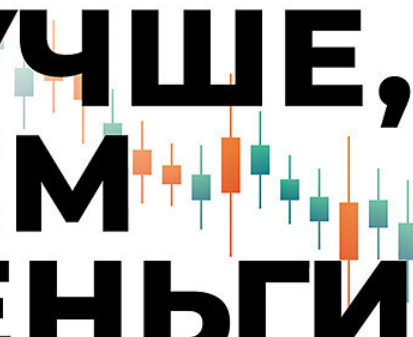




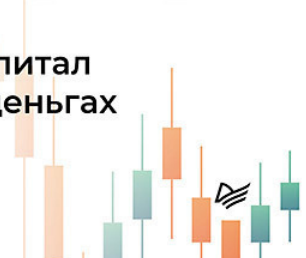
АРТУР ХУСНУЛЛИН



ЛУЧШЕ, ЧЕМ ДЕНЬГИ



Как создать криптокапитал
и не беспокоиться о деньгах



Артур З. Хуснуллин
Лучше, чем деньги. Как
создать криптокапитал и
не беспокоиться о деньгах
Серия «Редакция Артема Сенаторова»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70276912

Лучше, чем деньги. Как создать криптокапитал и не беспокоиться о

деньгах:

ISBN 978-5-4461-2207-3

Аннотация

В XXI веке о криптовалюте говорят многие. Кто-то вкладывается в биткоин и теряет все деньги, кто-то становится криптомиллионером... Но большинство людей всё ещё мутно представляет, чем может быть полезна «крипта», как применять этот инструмент в повседневной жизни и как на нём зарабатывать – в том числе, и в долгосрочной перспективе.

Ответы на эти и другие вопросы можно найти в этой книге. Артур Хуснуллин – финансист и крипто энтузиаст – рассказывает о разных видах криптовалюты и принципах её работы. Кроме того, делится философией создания криптокапитала, которая позволяет любому желающему сохранить и преумножить свои

сбережения, вкладываясь в биткоин, эфириум и другие виды цифровых активов.

Издание адресовано предпринимателям, а также всем, кто задумается о своём будущем и готов позаботиться о нём уже сейчас.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение. Когда судьба дает шанс	6
Глава 1	13
Что такое бедность?	14
Богатых ретроградов не бывает	17
Когда страх на пользу	20
Скажи мне, кто твой друг	23
Конец ознакомительного фрагмента.	27

Артур Хуснуллин
Лучше, чем деньги. Как
создать криптокапитал и
не беспокоиться о деньгах

© ООО Издательство "Питер", 2024

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Посвящается моим детям Киаре, Леоне и Мигелю

Введение. Когда судьба дает шанс

Сейчас каждый человек, который хочет создать капитал и его приумножить, должен обратить свое внимание именно на рынок цифровых активов, то есть криптовалюты. Неважно, предприниматель вы или домохозяйка, у вас есть возможность, которая выпадает, может быть, раз в столетие: превратить имеющуюся у вас небольшую сумму денег в огромную с помощью стратегии Buy and hold («Покупай и держи»)

Слово «биткоин» я впервые услышал в 2011 году. На тот момент я уже лет 10 занимался кредитованием, а точнее – был исполнительным директором в кредитном кооперативе. Моей задачей было рассмотрение интересных проектов, которые мы могли бы профинансировать. Каждый день через меня проходило очень много разных заявок, некоторым из них я давал «зеленый свет». Работа кипела, у нас были хорошие возвраты и кредитный портфель в 1 млрд рублей.

Однажды ко мне на прием пришел знакомый – Андрей, с которым мы когда-то учились в параллельных классах. Он рассказал, что ему нужно 1,5 млн рублей, чтобы заниматься майнингом. На тот момент я не знал, что это такое. Мы с Андреем переговорили за чашкой чая и через полчаса разошлись. Я был бы не против дать ему кредит, если бы мой знакомый в свою очередь предоставил нам залог. Но такой

возможности у Андрея не было. «Что-нибудь придумаю», – пообещал он и ушел.

Я попробовал найти информацию о майнинге биткоина в интернете. Поисковик выдал какие-то подозрительные сайты, пестрящие рекламой онлайн-казино. Я ничего не понял, закрыл ноутбук и ушел на обед.

Второй раз, когда я услышал слово «криптовалюта», на дворе стоял 2015 год. Эта тема уже была на слуху, и я решил обсудить ее перспективность с товарищем. Он сказал, что это незаконно и вообще ерунда. Я ему поверил. Вот так возможность заняться криптой дважды пролетела мимо меня. Пролетела бы и в третий, но, как говорится, не было бы счастья...

В конце 2015 года у нас отозвали лицензию и исключили из ЦБ. Центральный банк запустил процедуру ликвидации нашей компании, все счета заморозились, и я буквально в один день остался без дохода и без сбережений. То, что я создавал тринадцать лет, исчезло по щелчку пальцев! А у меня – машина в кредите, дом в ипотеке, жена в декрете, ребенку два года.

Я собрался и начал искать новые направления: с 2015 по 2016 год перепробовал более пяти разных ниш и направлений бизнеса! Я брался за все, даже чуть не устроился на оклад в антиколлекторскую компанию, так как прекрасно знал, как это работает. Запустил бухгалтерские услуги и создал сервис онлайн-бухгалтерии, параллельно занимался

пенсионной реформой... Как раз тогда граждане переводили свои накопления из государственного фонда в негосударственный, за это им давали большой процент. Я набрал группу агентов, которые ходили по подъездам, звонили в каждую дверь и предлагали услуги пенсионного фонда. Но потом реформа прекратилась и пришлось переключаться на другие способы заработка.

В конце 2016 года ко мне пришел товарищ, сообщил, что биткоин растет, вдобавок появляются новые монеты и интересные проекты, и предложил заняться криптовалютой. Деваться было некуда, и я наконец-то начал серьезно изучать, что это такое.

Биткоин стоил на тот момент уже 600 долларов, а на Кипре тем временем появилась компания, которая придумала собственную криптовалюту. Они собирали инвестиции, взамен выдавая свои «монеты», которые, как предполагалось, будут расти в цене. Товарищ предложил мне вложиться и вместе с ним продавать эти монеты. Я согласился, инвестировал 2,5 млн рублей, чтобы получить лучшие партнерские условия, а компания начала генерировать мне монеты.

Только потом я понял, что виртуальные коины рисуются в моем личном кабинете, а никакого блокчейна нет и в помине. Оказалось, что **я попал в обычную финансовую пирамиду**, которая лишь собирала деньги и ничего не разрабатывала.

Организация прекратила выплаты, вложенную сумму я

потерял, точнее, отбил в ноль за счет агентских выплат – привлекал в эту схему клиентов, правда, с оговоркой: «Компания на старте, риски большие, но заработать можно». Конечно, я с самого начала осознавал возможные последствия, поэтому для минимизации рисков и повышения возможного прироста капитала своим личным клиентам я формировал криптопортфель: отдельно покупал биткоин, отдельно – Ethereum, Ripple, Monero и другие виды криптовалют. И параллельно предлагал часть денег еще и в этот проект вложить. То есть диверсифицировал капитал – и фактически управлял им.

Благодаря этому большинство моих клиентов осталось в достойном плюсе. В очень жирном плюсе. Представьте себе: ваши 100 тысяч рублей спустя год превратились в 2 млн! Все остались довольны, и тогда я подумал: «Надо же, крутая тема! Работает! Хочется масштабировать эту возможность. Может быть, создать что-нибудь для более массового использования, что будет работать по такому же принципу?» Так я и пришел к тому, чем занимаюсь сейчас.

После столь долгой предыстории позвольте наконец представиться. Меня зовут Артур Хуснуллин. В 2017 году мы вместе с командой разработали первый в мире криптоиндекс, который аккумулирует в себе самые ликвидные криптоактивы и по сути является портфелем, растущим за счет естественного роста рынка. И все это работает автоматизированно, на «умном» контракте блокчейна эфириум.

Ничего не поняли из предыдущей фразы? Отлично, значит моя книга нашла своего адресата.

Я пишу эти строки, потому что считаю: сейчас **каждый человек, который хочет создать капитал и его приумножить**, должен **обратить свое внимание** именно на рынок цифровых активов – то есть **на криптовалюты**. Неважно, предприниматель вы или домохозяйка, – у вас есть возможность, которая выпадает, может быть, раз в столетие: превратить имеющуюся у вас небольшую сумму денег в огромную с помощью стратегии «Buy and hold» («Покупай и держи»). В принципе, каждый может делать это самостоятельно, просто покупая тот же биткоин или эфир, но при этом необходимо понимать: никто не дает гарантий, что та или иная криптовалюта однозначно вырастет. Поэтому наша задача заключается в том, чтобы разглядеть возможности, увеличить их потенциал и минимизировать риски.

В этом и состоят цели моей книги: объяснить, как сделать лучше, и рассказать о собственном опыте, в том числе – и об ошибках, чтобы читатели не наступали на те же грабли, что и я. А еще показать, что **возможность заработать на криптовалюте действительно существует** и любой желающий может самостоятельно или с помощью профессиональных консультантов и сервисов воспользоваться ею.

Как говорят англичане, нет плохой погоды, есть неудачная одежда. В бизнесе то же самое: не существует плохого бизнеса, есть просто неподходящее время для той или иной

деятельности. С появлением новых технологий открываются ранее не существовавшие ниши, например, торговля на маркетплейсах. Тот, кто успел вовремя заняться этим направлением, сегодня не просто выстреливает, а улетает в космос!

Криптовалюта с блокчейном как раз из этой серии: новая технология, которая создает принципиально иные взаимоотношения между людьми. Хотя процессы между нами остаются теми же самыми, мы по-прежнему обмениваемся информацией и деньгами, заключаем сделки купли/продажи и т. д. Вопрос в другом: как мы это делаем? За счет какой технологии осуществляем, например, передачу денег?

Здесь я и призываю вас обратить ваше внимание на технологию блокчейн. Она наиболее перспективна, если смотреть в будущее, при этом до сих пор, по сути, находится на старте, что означает максимум рисков, но и возможностей тоже.

Конечно, у нас всех есть страх перед неизведанным. Это нормальная защитная реакция человека – бояться нового. Тем более что криптовалюту нельзя потрогать руками или положить в карман. Часто люди составляют мнение, услышав какие-то обрывки новостей, сбивающие с толку: «Биткоин дешевет!», «Египет запрещает оборот криптовалюты!» Делается скоропалительный вывод: крипта – зло, она ничего не стоит, да к тому же является незаконной...

В таких случаях я предлагаю смотреть на технологию сверху. Обратите внимание, как меняется мир, какие процессы в нем протекают, – и к вам придет общее понимание

долгосрочной перспективе.

Чем хорош биткоин? Тем, что **работает независимо от политической и социальной обстановки в той или иной стране**. Он не привязан к курсу доллара или стоимости нефти. Если вы не знаете, в какой валюте хранить сбережения, то крипта – отличный вариант. Она же поможет приумножить их, а при необходимости сделать перевод капитала за границу. Все упирается лишь в возможность конвертировать криптовалюту в обычные деньги – специалисты подобного профиля появляются сейчас везде, а если где-то их еще нет, то это лишь вопрос времени.

Надеюсь, мне удалось превратить ваш страх перед неизвестностью в интерес. Ваш путь к основам финансовой грамотности в сфере криптовалюты начинается прямо сейчас!

Глава 1

Философия цифрового предпринимателя

Прежде чем мы с вами начнем изучать блокчейн, смарт-контракты и криптовалюту, позвольте мне поделиться своими ценностями. Это поможет вам глубже понять содержание книги и получить ответ на вопросы, которые, я уверен, вы задаете себе ежедневно.

Один из них звучит так.

Что такое бедность?

Отвечая на этот вопрос, люди обычно упираются в цифры. К примеру, зарплата 20 тысяч рублей в месяц – это низкий доход, а значит, признак бедности. 50 тысяч – уже лучше, но все равно мало. А 100 тысяч? Здесь мнения уже разделяются. Кто-то считает, что это вполне приемлемый заработок, им такой суммы вполне хватает... разумеется, лишь до очередного витка инфляции. Большинство же, скорее всего, согласится, что в отношении денег работает принцип «чем больше, тем лучше». Вопрос: насколько больше?

С финансовой точки зрения бедность – это отсутствие возможности решить свои проблемы с помощью денег, то есть отсутствие капитала.

Добавлю: на мой взгляд, **бедность вообще не связана ни с какими цифрами. Это прежде всего состояние ума, в котором пребывает человек.** Многие осознают, что им не хватает текущих доходов на комфортную жизнь, но ничего не предпринимают, чтобы увеличить заработок. Выбор у каждого свой: либо осознать свою бедность и придумать план действий, как стать богаче, либо остаться на том же уровне и покорно довольствоваться тем, что имеешь. Большинство, как ни странно, выбирает именно второй вариант. Люди не хотят ничего менять, при этом продолжают жаловаться на жизнь, оставаясь в позиции жертвы.

Не подумайте, что я кого-то осуждаю. В научных кругах часто говорят о существовании «программы бедности», заложенной в генах. То есть многие изначально рождаются такими и живут, не зная, что эту программу можно изменить. Необходимо только желание.

Советую запомнить один важный принцип:

Если вы хотите быть финансово успешным человеком, следует знать главное: все возможно. Ограничения – в вашей голове.

Вот почему миссия стратегии «Покупай и держи», о которой пойдет речь в книге, состоит в том, чтобы не только увеличить капитал клиента за счет инвестирования в рынок криптовалют, но и расширить границы сознания человека относительно того, как именно он может стать богаче и делать осознанные инвестиции. На своих семинарах я часто повторяю: «Многое зависит от нас самих – и от веры в себя, и от знаний, которыми мы владеем. И если эта вера основана на реальных знаниях, то эффект возрастает в разы и может превзойти самые смелые ожидания».

Кто-то скажет: «Я, например, верю в себя, где мои миллионы?» Что ж, давайте выясним, какие именно установки мешают вам зарабатывать – прежде всего, в сфере криптовалюты.

Во-первых, бедные люди мыслят мгновением. Например, они хотят, чтобы им стало хорошо прямо сейчас. Поэтому все, что они зарабатывают, сливают в то же самое мгновение.

Привычка, которая ведет к финансовому успеху, – думать о будущем, заботиться о нем, вкладываться в него. Между тем, что у вас есть сегодня, и тем, что будет завтра, всегда есть конфликт. И если вы думаете о будущем, то вам придется что-то взять из текущего момента. Например, многие успешные люди часть заработанных денег откладывают на депозитные счета, а те, кто более осведомлен в сфере финансовых инструментов, вкладываются в акции, облигации, недвижимость... Еще более продвинутым вариантом приумножения капитала является криптовалюта. Но многих людей она отталкивает, как и все новое. В чем причина этой проблемы – поговорим далее.

Богатых ретроградов не бывает

Очень часто можно услышать, что корень бедности – в нашем сопротивлении инновациям. Но я считаю, что дело не в сопротивлении, а скорее в привычке к определенному образу жизни в нашей зоне комфорта. Среди людей очень мало визионеров, которые подмечают перспективные тренды и вкладываются в их развитие. Из-за этого и возникает заблуждение, что большинство борется с прогрессом. По факту же мы просто не замечаем инноваций, а если и замечаем, то не хотим или просто ленимся их воспринимать.

Я и сам еще в 2014-м искренне считал, что биткоин – лохотрон, пирамида, интернет-казино... Почему? Я просто привык к определенным процессам в жизни и не хотел вникать во что-то новое, тратить на это время. Я знал, как зарабатывать деньги в традиционном бизнесе, и успешно делал это, пока не стал... банкротом. Эту историю вы уже знаете, как и то, что банкротство подвигло меня изучить новые рынки, узнать, что происходит в мире, снять шоры с глаз. Но многие по сей день остаются в них и, как заправские скаковые лошади, отчаянно бегут туда, куда их направили. Поэтому очень важно уметь открыться для новых технологий.

Справедливости ради нужно сказать, что всему свое время, и инновациям – тоже. Например, в 2023 году человечество еще не готово к повсеместному распространению лета-

ющих машин или электрокаров, хотя их работающие прототипы созданы уже давно. Технология смарт-контрактов тоже была придумана не вчера. Об этом я расскажу подробнее в следующих главах.

Новое всегда пугает людей, и это нормально. Однако страх перед нововведениями мешает прогрессу на уровне как отдельных личностей, так и всей планеты. Когда нам страшно, 93 % активности головного мозга направлено на поиск угрозы и только 7 % в этот момент задействовано в процессе анализа возможностей. Очень важно уметь использовать эти 7 %, чтобы понять, какие пути открывают перед нами перспективные технологии.

К примеру, люди постарше еще помнят, что такое «переговорный пункт АТС». В моем детстве мы с мамой каждую неделю ходили на переговорный пункт АТС звонить бабушке. Она жила в Казани, а мы – в Набережных Челнах. Одна минута разговора стоила несколько копеек, оплачивали мы их в кассе. На переговорном пункте работало множество операторов, которые осуществляли звонки вручную.

Можете себе представить, сколько сотрудников АТС осталось без работы, когда у каждого появился мобильный телефон! Означает ли это, что люди должны были отказаться от сотовой связи лишь для того, чтобы небольшой процент населения сохранил рабочие места? Разумеется, нет. Тем более что операторы телефонной связи наверняка смогли переквалифицироваться. Как говорил Дарвин, «выживает не самый

сильный из видов и не самый умный, а тот, который лучше всех приспосабливается к изменениям».

Криптовалюта и связанная с ней технология блокчейн наверняка оставят без работы очень многих специалистов – о чем мы тоже поговорим чуть позже. Но большинство людей предпочитают не связываться с криптой вовсе не поэтому.

Когда страх на пользу

Главная причина бедности – финансовые страхи и негативные установки, хотя мы сами можем их не осознавать. Есть такое мнение, что богатства на всех не хватит, равно как и хороших автомобилей, мест бизнес-класса в самолетах и т. д. Более того, все лучшее, что есть в мире, якобы не предназначено для масс.

И тем не менее позволить себе это может каждый. Хотя большинство людей в течение жизни особых высот не достигают и капиталом не обзаводятся. И не из-за страха, а, как ни странно, из-за его отсутствия. Обычный человек не то чтобы боится стать богатым – он не боится быть бедным. Не боится низкого уровня жизни. Не боится согласиться на меньшее. Его все устраивает!

Тем временем обеспеченные люди постоянно борются со страхом бедности, посредственности, бездарности, безответственности. А если точнее, богатые люди стараются, чтобы деньги у них всегда были. Они держат фокус на том, как их заработать или приумножить, и никогда не расстраиваются, если сумма на счете становится меньше. Хватаются за любую возможность, лишь бы увеличить то, что у них уже есть, потому что знают: риск потерять доходы и сбережения существует всегда. В итоге именно такие люди получают все желаемые ими блага. Среди инструментов, используемых

для этого, есть и криптовалюта. Многие видят в ней огромный потенциал, переступают через страхи и фокусируются на возможностях, а не на рисках.

Моя задача как автора этой книги – помочь вам создать и приумножить свой капитал, если вы к этому готовы. Вообще, если у человека есть цель, то он открыт ко всему новому и всегда задает себе вопрос: «Как этой цели достичь?» Но многие фокусируются на своем страхе потерять даже то, чего у них еще нет, и это мешает им действовать.

Финансовые установки и отношение к деньгам формируются с детства. Однажды в магазине я услышал, как ребенок сказал родителям: «Мама, папа! Хочу красный автомобиль на радиоуправлении!» А родители ему прямым текстом заявили: «Это дорого для нас. Мы не можем его себе позволить». Возможно, повзрослев, этот ребенок будет размышлять так же: «Слишком дорого для меня, я никогда не смогу это купить».

Было бы гораздо лучше, если бы родитель, в данный момент не имея денег на то, что хочет ребенок, ответил: «Классно, что ты знаешь, чего хочешь! Давай подумаем, что можно сделать. Машинка стоит 10 тысяч рублей, а у меня сейчас только пять. На них нам нужно купить продукты и заплатить по счетам. Сейчас на машинку не хватает, но давай запишем ее в список желаний». Улавливаете разницу? В первом случае ребенок запоминает: «Мы не можем себе это позволить!» А во втором: «Подумай о том, КАК получить

то, что хочешь!»

При этом перекладывать вину за свои неудачи на отца и мать неправильно. Нет, я здесь не противоречу сам себе. Родители могут передать нам неверные установки, это факт, но наша задача – осознать это и перестроиться на другую волну. Если же мы сидим ровно на одном месте и обвиняем в своих неудачах людей, которые подарили нам жизнь, за этим кроется страх взять на себя ответственность. Вот почему важно понять, причем как можно раньше: родители ничего нам не должны, а за то, что они для нас сделали, безмерная им благодарность.

Скажи мне, кто твой друг

Определенную роль в нашем отношении к финансам играют не только родители, но и другие окружающие нас люди.

«Если все мои друзья и родственники – бедные, то я никак не стану богатым». Возможно, вы слышали такое утверждение, но верно ли оно?

В каком-то смысле – да, но, к счастью, наш круг общения не является чем-то незыблемым. По мере того, как человек растет и развивается, его окружение неизбежно меняется вместе с интересами. Если мы ставим перед собой новые цели и задачи, то начинаем, осознанно или подсознательно, искать людей, которые помогут нам выполнить задуманное.

Есть мнение, что наше окружение формирует нас. Отчасти это так, и в то же время мы сами формируем круг людей, кто находится рядом с нами. Если делать это осознанно – эффект будет лучше.

Я уверен, что свое окружение нужно тщательно фильтровать, потому что даже самые близкие ваши друзья и приятели на деле могут оказаться «присосками», которые выкачивают из вас время и энергию, особенно если вы добиваетесь больших результатов. В таком случае вокруг сразу появляется масса людей, которым что-то от вас нужно, замечали?

В этом я убедился на собственном опыте, когда познакомился с сетевым маркетингом. Многие сетевики пытаются

ся привлекать в свой бизнес всех подряд, что-то предлагают первому встречному, стремятся расширить структуру за счет количества партнеров, делают максимум звонков. Я же для себя решил, что нельзя развивать бизнес со всеми без разбора. Наоборот, нужно отгонять веслом всех, кто пытается залезть в мою лодку, оставляя только тех людей, с кем мне будет комфортно, в ком я уверен, на кого я готов потратить время.

В моей жизни кардинальная смена окружения произошла, когда я в семнадцать лет уехал учиться в Лондон. Я тогда не особо обращал на это внимание, но тем не менее осознал: гражданин любой страны хочет одного – не беспокоиться о деньгах.

Есть и ключевые различия между менталитетами людей разных стран, и одно из них в том, что на Западе люди верят в инвестиции. Они видели, как их мамы и папы, бабушки и дедушки создавали капитал на протяжении всей жизни. В Швейцарии, например, местные жители регулярно откладывают 10 % от своего дохода. Это принято на государственном уровне. Перед глазами у них – пример родителей, которые создали состояние путем инвестиций.

Так что молодое поколение на Западе весьма подковано в плане создания капитала. Во время обучения в Лондоне, а потом в Будапеште я заметил, что местные студенты более рационально относятся к деньгам. Они умеют считать свои средства и планировать расходы, в то время как наши сооте-

чественники могут все потратить за день на эмоциях, оправдывая себя тем, что «живем-то один раз». Они не верят в долгосрочные инвестиции, и именно поэтому на российских просторах до сих пор процветают финансовые пирамиды и мошеннические схемы, где человеку предлагают заработок здесь и сейчас. «Что будет через год – непонятно, живи сегодня!» – призывают организаторы подобных проектов. И люди живут сегодня, не думая о завтрашнем дне. А компаниям, предлагающим долгосрочные инвестиции, все труднее донести их ценность до соотечественников.

Европейцы, напротив, отлично знают, насколько важно инвестировать, применяя стратегию «Buy and hold» (дословно означает «купи и держи», о ней я расскажу отдельно). Наверное, поэтому львиная доля клиентов нашей компании – европейцы.

С развитием карьеры я продолжал общаться с людьми, с которыми познакомился за границей, и могу сказать, что западные компании более серьезно подходят к своему бюджету. Особенно это касается стартапов. Руководители российских проектов после получения инвестиций часто начинают жить на широкую ногу: тратят эти деньги на перелеты бизнес-классом, покупают дорогие машины и другие атрибуты роскошной жизни. А вот иностранцы очень бережно относятся к средствам компании и стараются минимизировать расходы, чтобы бизнес мог продуктивно развиваться.

Разумеется, соотечественников можно понять. Что видел

российский человек за последние 100 лет? Революции, войны, экспроприации богатства под лозунгом «Грабь награбленное», денежные «реформы», оставившие людей без сбережений, кризисы, дефолты...

Более того, понятие «свободные деньги» так и не вошло в лексикон многих наших соотечественников и даже зажиточных семей. Россияне просто не могут перестать тратить и говорят: «Закреть бы платежи по кредитам, а об инвестировании подумаем потом... может быть». Я даже сталкивался со случаем, когда человек выплатил большой кредит и сразу начал думать, на что бы взять новый заем. То есть психологически он настолько привык быть должным кому-то, что без этого ему уже некомфортно. А вариант «не залезать в долги» вообще не рассматривается, не говоря уже о накоплении.

Для сравнения приведу Америку, там в течение последних 100 лет поднималась экономика, росла стоимость акций компаний, семьи наращивали капиталы. Например, в период с 1980 по 2000 год индекс S&P 500 вырос в 11,5 раз! Барометром экономики США считается фондовый индекс S&P 500, включающий в себя 500 акционерных компаний США с наибольшей капитализацией. Исходя из доступных данных, с 1928 года среднегодовая совокупная доходность S&P 500 составляет 11,6 %. В долгосрочной перспективе и при постоянном reinvestировании дивидендов акции крупнейших американских компаний могут приносить в среднем 11–12 % доходности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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