

# ՈՐՏԵՂ ԿԱՏԱՐԵԼ ՆԵՐԴՐՈՒՄՆԵՐ

Ընթերցանության ժամանակ՝ 10 րոպե

«Իրական հաջողակ բիզնեսը պետք է կայուն «խրամատ» ունենա: Կապիտալիզմի դինամիկան երաշխավորում է, որ մրցակիցները շարունակաբար հարձակվելու են որևէ բիզնես «ամրոցի» վրա, որը բարձր եկամտաբերություն ունի: Ուստի, կայուն հաջողության համար անհրաժեշտ է ազդեցիկ պատնեշ (խրամատ), ինչպիսին է օրինակ ցածրարժեք կամ հզոր ապրանքանիշը: Բիզնեսի պատմության մեջ շատ են եղել ընկերություններ, որոնց պատնեշները մտացածին էին և շատ արագ քանդվել են:

Կայունության մեր չափանիշը բացառում է այն ընկերություններին, որոնց հաջողությունը կախված է հիանալի կառավարիչ ունենալուց: Իհարկե, հիանալի գլխավոր գործադիր տնօրենը մեծ արժեք է ցանկացած ընկերության համար, բայց, եթե բիզնեսը պահանջում է «գերաստղ» լավ արդյունքների հասնելու համար, այն ինքնին չի կարող հաջողակ համարվել:

Բժշկական հաստատությունը, որը ղեկավարում է ձեր տարածքի լավագույն նյարդավիրաբույժը, կարող է ապահովել մեծ և աճող եկամուտներ, բայց դա քիչ բան է ասում բիզնեսի ապագայի մասին: Այն կսասանվի, երբ վիրաբույժը հեռանա: Սակայն, դուք կարող եք վստահ լինել, որ Մայո կլինիկայի (Mayo Clinic) խրամատն անսասան կմնա, նույնիսկ եթե դուք չկարողանաք հիշել դրա գլխավոր գործադիր տնօրենի անունը»:

## Ուորեն Բաֆեթ

Սա Փողի, պարտքի, գնաճի և հարստության պահպանության մասին մեր եռագրության վերջին երրորդ մասն է: Առաջին մասում մեր ընկերը հարցրել էր, թե ինչպե՞ս պետք է ներդի ժառանգություն ստացած 100 միլիոն դոլարն առաջիկա քսան-երեսուն տարիների ընթացքում դրա գնողունակությունը պահպանելու համար: Եռագրության այս մասում մենք կանդրադառնանք մեր ընկերոջ հարցին, որը, ի դեպ, նույնքան կարող է վերաբերել նաև 100 հազար ԱՄՆ դոլար ժառանգությանը:

«Բովբարդիե» կորպորացիան ինքնաթիռների, ձևագնացների, գնացքների աշխարհահռչակ կանադական արտադրող է: Դրա բաժնետոմսերը 1967 թվականից ի վեր դրվել են հանրային առքուվաճառքի: Եթե մեր ընկերը 1 միլիոն դոլար ներդնեք «Բովբարդիեի» մեջ 2001 թ. (քսան տարի առաջ), այսօր նրա ներդրումը կարժենար մոտ 100 հազար դոլար (90% նվազում):

2001 թ. ի վեր ամենամեծ եվրոպական բանկերն (գերմանական, ֆրանսիական, իտալական...) ավելի քան 75% անկում են գրանցել: Ամերիկայի հայտնի «Սիթիգրուպը» մոտ 85% անկում է գրանցել: Մինչդեռ, «Բոինգ» կորպորացիայի բաժնետոմսերն աճել են շուրջ 400%-ով, Կանադայի Թագավորական բանկինը՝ շուրջ 600%-ով, իսկ Ամերիկայի «Ջեյ Փի Մորգան» բանկինը՝ շուրջ 300%-ով (և սա չհաշված անցած քսան տարիների ընթացքում վճարված դիվիդենտները):

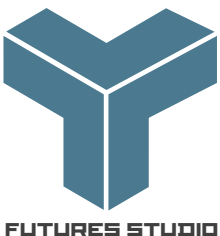
2001 թ. մեկ բրիտանական ֆունտն արժեք 1.4 ԱՄՆ դոլար, 2007 թ. այն արժևորվեց մինչև 2 ԱՄՆ դոլար, իսկ հիմա նորից հավասար է 1.4 ԱՄՆ դոլարի՝ ճիշտ նույնքան, որքան 2001 թ.: 2001 թ. ձեռքի վրա թուրքական լիրան ԱՄՆ դոլարի համեմատ արժեզրկվեց շուրջ 90%-ով:

Ռուսաստանի ամենամեծ բանկի՝ «Սբերբանկի» բաժնետոմսերը 2001 թ. 2 ուրբլուց այսօր դարձել են 310 ուրբլի. այսպիսով, չնայած այս ընթացքում ԱՄՆ դոլարի հանդեպ ռուսական ուրբլու 70% արժեզրկմանը, 2001 թ. «Սբերբանկի» բաժնետոմսերում կատարած 1 միլիոն դոլար ներդրումն այսօր կարժենար 50 միլիոն (չհաշված դիվիդենտները):

Այս բոլոր օրինակները վկայում են, որ հարցը պարզապես տվյալ երկրի, ոլորտի կամ արժույթի մասին չէ: Մենք նույնիսկ դեռ չենք խոսել պարտատոմսերի մասին՝ սուվերեն, կորպորատիվ, փոխարկելի, չենք անդրադարձել դերիվատիվներին: Ներդրումների աշխարհը բարդ է, ուստի ի՞նչ կարող ենք ասել մենք մեր ընկերոջն իր ժառանգության մասին:



**Թարգմանություն.**  
Բնօրինակը  
անգլերենով է



Think to connect!

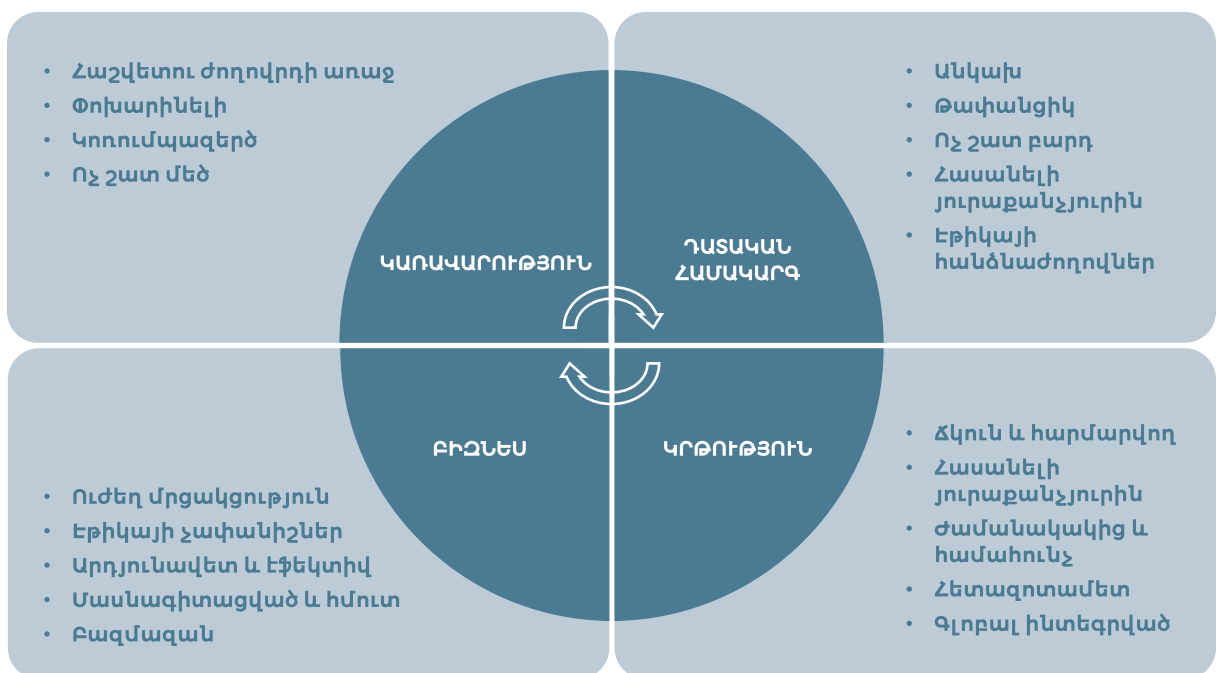
Կայուն ներդրման հիմնական սկզբունքը չի փոխվել դարեր ի վեր՝ գնահատել ռիսկերը և ապագա եկամուտները: Այս երկուսի համադրությունը, որն անվանում են Ռիսկի ու Վարձատրության հարաբերակցություն, եղել է և միշտ կմնա բոլոր ներդրումների հիմքում՝ անկախ ակտիվների դասից: Խնդիրն այն է, որ դա շատ ավելի հեշտ է թվում տեսության մեջ, քան իրականում: Ինչպե՞ս ենք մենք գնահատում ռիսկերը: Մարդիկ տասնամյակներ են ծախսում՝ ուսումնասիրելով ռիսկերի գնահատման ոլորտը: Մյուսները տասնամյակներ են ծախսում՝ ուսումնասիրելով ապագա եկամուտների կանխատեսման մեթոդները: Մարդկանց շատ ավելի փոքր մի խումբ, օրինակ՝ Ուորեն Բաֆեթը, համադրում են այդ երկուսը՝ Ռիսկը և վարձատրությունը, այն ամեն օր կիրառելով իրական կյանքում: Այսպիսով, խորհուրդը, որը մենք կարող ենք տալ մեր ընկերոջը, հետևել հետևյալ հինգ կանոնին՝

**Առաջին.** գնողունակությունը պահպանելու կամ ավելացնելու միակ ճանապարհը արտադրողական ակտիվների մեջ ներդնելն է: Դա կարող է լինել գյուղատնտեսությունից մինչև անշարժ գույք, մարդկային կապիտալ (այդ թվում՝ ձեր երեխաները) կամ բիզնես: Բիզնեսը կարող է լինել մասնավոր կամ պետական (բորսայում վաճառվող բաժնետոմսերով), կարևոր չէ: Ներդնել ակտիվներում, որոնք որևէ արժեք չեն ստեղծում և պահվում են միայն հետագայում մեկ ուրիշին ավելի բարձր գնով վաճառվելու նպատակով, ոչ թե ներդրում է, այլ՝ սպեկուլյացիա: Եթե ցանկանում եք ներդրում կատարել ոսկու մեջ, ընտրեք ոսկու արդյունահանմամբ զբաղվող հեղինակավոր ընկերություն՝ ոսկու ձուլակտորը պարզապես առնելու ու պահատուփի մեջ պահելու փոխարեն: Եթե ցանկանում եք ներդնել հողի մեջ, անտառահատված գնեք, կամ խնձորի այգիներ կամ գյուղատնտեսական նշանակության հողեր:

**Երկրորդ.** հստակ սահմանեք ձեր կարողությունների շրջանակը: Հասկացեք, թե որ բիզնեսներից եք հասկանում և ներգրավվեք դրանցում: Մարդիկ կան՝ գիտեն, թե գյուղատնտեսական որ հողերն են խոստումնալից, մյուսներն էլ հրաշալի հասկանում են այս կամ այն արդյունաբերական ոլորտներից:

**Երրորդ.** ներդրեք բիզնեսներում, որոնք հիմնված են կայուն Էկոհամակարգ ունեցող երկրներում: Մենք Էկոհամակարգերին նվիրված գեկույց ենք հրապարակել, որը **հասանելի է մեր կայքում:** Չեկույցի՝ կայուն Էկոհամակարգերին նվիրված առաջին զձանկարը ներկայացնում ենք նաև այս հրապարկման մեջ:

**Գծանկար 1. Էկոհամակարգի չորս հենասյունները**



**Չորրորդ.** դուք կարող եք գնել հրաշալի ակտիվ խելամիտ գնով կամ լավ ակտիվ հրաշալի գնով: Ըստ մարդիկ իրենց կյանքը ծախսում են հրաշալի գներ փնտրելով: Նրանք հաճախ գնում են գնի հետևից և հետո միայն դիտարկում բիզնեսը: Սա հաճախ մեծ սխալ է: Հրաշալի ակտիվները երբեք էժան չեն: Դրանք կամ թանկ են, կամ խելամիտ գին ունեն, բայց էժան չեն: Մյուս կողմից լավ ակտիվները կարող են վաճառվել մեծ գեղջերով (մենք դա անվանում են «հրաշալի գին»): Մարդիկ, ովքեր ներդրում են կատարում հրաշալի գնով լավ ակտիվների մեջ, շուտով հասկանում են, որ այդ ակտիվները շատ ժամանակ են պահանջում, չափից ավելի սթրես են առաջացնում և չափից ավելի թաքնված ռիսկեր ունեն: Ինչպես ասում է հին հայկական ասացվածքը՝ «թանկից էժան չկա»: Խորհուրդը, որը մենք տալիս ենք մեր ընկերոջը հետևյալն է՝ գնացեք հրաշալի ակտիվների հետևից և փորձեք դրանք ձեռք բերել խելամիտ գնով (քանի որ հաճախ դրանք կարող են թանկ լինել):

**Հինգերորդ.** նվազագույնի հասցրեք առևտրի կամ գործարքի ծախսերը: Հաճախակի մի գնեք ու վաճառեք, այլապես դուք ձեր շահույթի մեծ մասը կտաք միջնորդներին՝ ֆոնդային բրոքերներին, պարտատոմսերի դիլերներին կամ անշարժ գույքի գործակալներին: Հենց հասկանաք և կիրառեք վերոնշյալ չորս կանոնները, կատարեք ձեր ներդրումները և հավատարիմ մնացեք դրանց: Վաճառեք միայն այն դեպքում, երբ իսկապես համոզված եք, որ սխալ եք թույլ տվել կամ ինչ-որ հիմնարար փոփոխություն է եղել: Մի գերազնահատեք պահը որսալու ձեր ունակությունը աշխարհի ամենաարդյունավետ շուկայում՝ արժեթղթերի շուկայում: Ներդրողների համար չափազանց ինքնավստահությունը մահացու մեղք է:

## Եզրակացություն

Լավ ներդրող լինելու համար պարտադիր չէ ունենալ բացառիկ խելք կամ թանկարժեք կրթություն: Այն պահանջում է մեծ աշխատասիրություն և կարգուկանոն: Ռիսկի և ապագա եկամուտների գնահատումն այնքան դժվար չէ, որքան որ ձեզ կվտահեցնեն տարբեր աշխարհահոջակ համալսարանների ֆինանսների և տնտեսագիտության ֆակուլտետները:

*Դավիթ Թամադյան  
Հիմնադիր գործընկեր*

## Դրույթներ և պայմաններ

### © «Հայաստան 2041» Բարեգործական Հիմնադրամ

Բոլոր իրավունքները պաշտպանված են

«Հայաստան 2041» Բարեգործական Հիմնադրամը («Հիմնադրամ») հաշվետվության նկատմամբ ունի բացառիկ իրավունքներ:

Դուք չեք կարող փոփոխել, խմբագրել, պատճենել, վերարտադրել, հրատարակել, ստեղծել զեկույցի ածանցյալ աշխատանքներ: Ցանկացած չարտոնված վերարտադրություն կամ նյութի այլ օգտագործում կհամարվի Հիմնադրամի մտավոր սեփականության իրավունքի խախտում: Իր իրավունքների ոտնահարման դեմ Հիմնադրամը կարող է դիմել իրավական պաշտպանության միջոցների:

Հիմնադրամը պատասխանատվություն չի կրում սույն զեկույցում պարունակվող տեղեկատվության ճշգրտության կամ ամբողջականության համար: Չեկույցը գործում է միայն զեկույցում նշված ամսաթվի դրությամբ:

Չեկույցը տրամադրվում է տեղեկատվական նպատակներով և չի պարունակում խորհրդատվություն որևէ հարցի վերաբերյալ: Հիմնադրամը չի երաշխավորում զեկույցում պարունակվող տեղեկատվության/վերլուծության ճշգրտությունը: Հիմնադրամը պատասխանատվություն չի կրում սույն զեկույցում գրված և/կամ սույն զեկույցում պարունակվող ցանկացած տեղեկություն/վերլուծություն օգտագործելու համար, և/կամ զեկույցում առկա ցանկացած սխալների կամ բացթողումների կամ անճշտությունների համար, ինչպես նաև զեկույցի հիման վրա իրականացված կամ չիրականացված գործողությունների համար: Դուք օգտագործում եք սույն զեկույցը ձեր իսկ սեփական ռիսկի ներքո:

Հիմնադրամի կայքից զեկույցը բացելիս կամ ներբեռնելիս, Հիմնադրամը չի երաշխավորում, որ ձեր համակարգիչը պաշտպանված կլինի համակարգչային վիրուսներից կամ վնասակար այլ ծրագրերից: