

довго та процвітають. На думку Торпа, кожен аспект нашої поведінки повинен керуватися «узагальненою раціональністю». Наприклад, він знає, що з більшою імовірністю ухвалює погані рішення, коли перебуває «під владою емоцій». Тому якщо він «роздратований чи розлючений» на когось, то робить крок назад і запитує себе: «Що ти *насправді* знаєш? Твоє відчуття виправдане чи ні?». Цей зважений аналіз часто вказує Торпові на те, що його негативна реакція була невиправданою. «Ми робимо поспішні висновки, коли не варто. Тому утримання від суджень, на мою думку, є ключовим елементом раціональної поведінки», — зауважує він.

Усе це наводить мене на думку, що справжні титани інвестиційного світу можуть допомогти нам стати багатшими, мудрішими та щасливішими. Моя мета — показати вам, як всі вони перемагають на ринках і в житті, знаходячи незліченні способи оптимізувати шанси на успіх.

Гра із шансами — надзвичайно ефективний спосіб діяльності, який пронизує все, що вони роблять: як планують свій час, як створюють спокійне середовище для роздумів, з ким спілкуються, а від кого тримаються якнайдалі, як захищаються від упереджень і сліпих зон, як вчаться на помилках й уникають їх повторення, як дають раду стресу та негараздам, як думають про чесність і порядність, як витрачають гроші й віддають їх, а також як намагаються будувати життя, пронизане сенсом, що виходить за межі фінансів.

Пишучи цю книжку, я спирався на найважливіші інтерв'ю, які провів у далекому минулому з багатьма найкращими інвесторами світу. Я також приділив сотні годин, беручи інтерв'ю спеціально для цієї книжки в понад сорока інвесторів від Лос-Анджелеса до Лондона, від Омахи до Мумбая. Персона, з якими ви познайомитеся в цій книжці, керували трильйонами доларів від імені мільйонів людей. Я сподіваюся, що ці надзвичайні інвестори просвітлять і збагатять ваше життя. Я б поставив на це.

Розділ 1

Чоловік, що клонував Воррена Баффета

Як досягти успіху, безсоромно запозичуючи
чужі найкращі ідеї

Мудрець повинен завжди обирати шляхи, прокладені великими людьми, і наслідувати найвидатніших, отож-бо як він і не сягне їхньої величі, то перебере на себе бодай її відблиск.

Нікколо Мак'явеллі

Я вірю в дисципліну опанування найкращого, що коли-небудь відкривали інші люди. Я не вірю в те, що можна просто сісти і спробувати придумати все це самому. Ніхто не є настільки розумним.

Чарлі Мангер

Сьома ранку, Різдво. Моніш Пабраї сідає в мікроавтобус у Мумбаї, коли сонце сходить в огорнутому туманом небі. Ми їдемо кілька годин вздовж західного узбережжя Індії до території під назвою Дадра і Нагар-Хавелі. Наш водій час від часу виконує страхітливий маневри, шалено віражуючи між вантажівками та автобусами. Я заплющую очі і кривлюся від жаху, коли з усіх боків лунають клаксони. Пабраї, який виріс в Індії, а потім переїхав до Сполучених Штатів, щоб навчатись у коледжі, безтурботно усміхається, адже він завжди спокійний перед ризиком. Проте він визнає: «Рівень аварійності в Індії високий».

Це неймовірна поїздка, сповнена приголомшливих краєвидів. У якийсь момент ми проминаємо повненького чоловіка на

* Переклад Анатолія Перепаді. — Прим. наук. ред.

узбіччі дороги, який складає цеглу на голову худорлявій жінці, щоб вона могла ту нести. Ми їдемо глибше в сільську місцевість і бачимо приземкуваті хатини, вкриті травою, — споруди, які, здається, належать до іншого тисячоліття. Урешті-решт досягаємо місця призначення, і перед нами постає заміська середня школа Jawahar Navodaya Vidyalaya, розташована поблизу Сілваси.

Пабраї, один з найвидатніших інвесторів свого покоління, приїхав сюди зі свого дому в Ірвайні, штат Каліфорнія, щоб віддати сорок дівчат-підліток. Ці дівчатка — учасниці програми його благодійного фонду Dakshana⁴, що навчає обдарованих дітей з неблагополучних сімей по всій Індії. Dakshana надає цим дівчатам два роки безплатного навчання, щоб підготувати їх до сумнозвісних складних вступних іспитів до індійських технологічних інститутів — низки елітних інженерних коледжів, на випускників яких полюють компанії на зразок Microsoft і Google.

Понад мільйон абітурієнтів подають заявки на вступ до цих інститутів щороку, а проходять далі менше як 2 відсотки. Але Dakshana зламала код. За дванадцять років 2146 вихованців фонду отримали місця в цих інститутах — такий показник дорівнює 62 відсоткам зарахування. Пабраї розглядає Dakshana (у перекладі із санскриту — «дар») як засіб піднесення найбільш знедолених верств індійського суспільства. Більшість вихованців походить із сільських родин, які виживають на менш ніж два долари на день. Багато з них належить до нижчих каст, зокрема й до «недоторканих», які століттями зазнавали дискримінації.

Щоразу, коли Пабраї відвідує клас Dakshana, він починає з тієї самої математичної задачі. Кожен, хто її розв'язав, згодом отримав місце в технологічному виші, тож це корисний спосіб оцінити й помітити таланти. Завдання настільки складне, що майже ніхто не розв'язує його правильно, і Пабраї не очікує, що хтось з учениць школи в Сілвасі впорається із цим викликом. Однак він пише умови задачі крейдою на дошці в класі: n — *просте число, яке більше або дорівнює 5. Доведіть, що $n^2 - 1$ завжди ділиться на 24.* Потім він чекає, розслаблено сидячи на хиткому пластиковому стільці,

поки дівчата намагаються вгадати відповідь*. Цікаво, що вони думають про цього яскравого, легендарного дивака — високого, кремезного, лисого фінансиста з розкішними вусами, одягненого у спортивний светр Dakshana і рожеві джинси.

Через десять хвилин Пабраї запитує: «Чи наближається хтось до розв'язку?». П'ятнадцятирічна дівчинка на ім'я Аліса відповідає: «Пане, це лише теорія». Її сумніви у власній відповіді не вселяють впевненості, але Пабраї запрошує її вийти до дошки й показати свій розв'язок задачі. Дівчинка подає йому аркуш білого паперу і покійно стоїть, схиливши голову, очікуючи на вирок. Над нею на стіні висить табличка, на якій чарівною незграбною англійською мовою написано: «Доки ти віриш у себе, ніщо не зможе тебе стримати».

«Це правильно», — каже Пабраї. Він тисне Алісі руку і просить її пояснити свою відповідь усьому класу. Пізніше він розповідає мені, що вона розв'язала задачу настільки елегантно, що могла б увійти до двохсот найкращих на іспиті до індійських технологічних інститутів. Пабраї каже їй, що вона «має всі шанси» вступити: «Усе, що тобі потрібно зробити, — це продовжувати наполегливо працювати». Згодом я дізнаюся, що Аліса походить з району Ганджам у штаті Одіша, одного з найбільш бідних регіонів Індії, і народилася в касті, яку уряд називає «іншими відсталими верствами населення». У попередній школі вона була першою серед вісімдесяти учнів.

Пабраї просить Алісу сфотографуватись із ним. «Ти забудеш мене, — жартує він, — але тоді я скажу тобі: "У нас є спільне фото!"». Дівчатка захоплено сміються, а мені важко не розплакаться. Ми стали свідками чогось чарівного: дитина, вирвана з бідності, щойно довела, що вона має розумовий потенціал, який може привести її та її сім'ю до процвітання. Зважаючи на середовище, у якому вона виросла, і на те, що шанси проти неї, — це свого роду диво.

Пізніше того ж ранку студенти засипають Пабраї запитаннями. Врешті один із них наважується запитати те, що, напевно, усі хотіли б знати: «Пане, як ви заробили стільки грошей?».

* Яка ж відповідь на питання Пабраї? Це — таємниця, якої я ніколи не пізнаю.

Пабраї сміється й каже: «Я *примножую* гроші».

Шукаючи спосіб пояснити цю концепцію, він каже: «У мене є герой. Його звать Воррен Баффет. Хто з вас чув про Воррена Баффета?». Жодної піднятої руки. У кімнаті — море відсутніх облич. Тоді він розповідає школяркам про свою вісімнадцятирічну доньку, Момачі, й про те, як вона заробила 4800 доларів, працюючи влітку після закінчення школи. Пабраї інвестував ці гроші в її пенсійний рахунок. Він просить учениць порахувати, що станеться, якщо ці скромні заощадження зростатимуть на 15 відсотків щорічно протягом наступних шістдесяти років. «Сума подвоюється що п'ять років. Загалом дванадцять подвоєнь, — каже він. — Життя — це все про подвоєння».

За хвилину школярки зрозуміють: через шість десятиліть, коли Момачі буде сімдесят вісім років, її 4800 доларів вартуватимуть понад 21 мільйон доларів. У кімнаті панує атмосфера захвату від дивовижної сили цього математичного явища. «Ви збираєтеся забути про примноження?» — запитує Пабраї. І сорок бідних дівчаток із сільської частини Індії в унісон вигукують: «Ні, пане!».

ЯК ПЕРЕТВОРИТИ 1 МІЛЬЙОН ДОЛАРІВ НА 1 МІЛЬЯРД ДОЛАРІВ

Власне, Моніш Пабраї не так і давно вперше почув про Воррена Баффета. Пабраї виріс у скромних умовах в Індії та нічого не знав про інвестування, Волл-стріт чи великі гроші. Народившись у 1964 році, він провів перші десять років свого життя в Бомбеї (нині Мумбаї), де його батьки винаймали крихітну квартиру в передмісті за 20 доларів на місяць. Пізніше вони переїхали до Нью-Делі та Дубаю.

У родині було вдосталь колоритних осіб. Дідусь Пабраї був відомим фокусником Гоґіа Паша, який гастролював по всьому світу, видаючи себе за таємничого єгиптянина. Ще хлопчиком Пабраї виходив з ним на сцену у відповідальній ролі — тримати яйце. Батько Пабраї, Ом Пабраї, був підприємцем із дивовижним хистом засновувати компанії, які банкрутували. Серед його

численних проєктів — ювелірна фабрика, радіостанція та продаж магічних наборів поштою. Як і його син, він був невиправним оптимістом. Але його бізнесам критично бракувало капіталізації, і вони мали надмірні заборгованості.

«Я не раз бачив, як мої батьки втрачали все, — каже Пабраї. — І кажучи “втрачали все”, я маю на увазі, що в них не було грошей, щоб купити харчі на завтра, і заплатити за оренду житла. Я ніколи не хотів би пройти через це знову, але бачив, що це їх не турбувало. Насправді найбільший урок, який я від них отримав, — те, що я не бачив, щоб їх це злякало. Мій батько казав: “Ви можете покласти мене голим на брилу, і я почну новий бізнес”».

У дитинстві Пабраї погано вчився у школі, одного разу був шістдесят другим за успішністю в класі із шістдесяти п'яти учнів, і страждав від заниженої самооцінки. Потім, у дев'ятому класі, він склав тест на IQ, який змінив його життя. «Я підійшов до хлопця, який проводив тест, і запитав: “Що означає цей результат?”. Він відповів: “Твій IQ щонайменше сто вісімдесят. Ти просто не використовуєш себе там, де треба”. То було ніби хтось шмагає коня, і тільки тоді він починає бігти. Стався великий переломний момент. Людям варто казати, що в них є щось особливе».

Закінчивши навчання у школі, він вступив до Клемсонського університету в Південній Кароліні. Там Пабраї відкрив для себе фондовий ринок. Він записався на курс з інвестування і набрав у середньому 106 відсотків на шляху до підсумкового іспиту. Професор намагався переконати його змінити спеціальність із комп'ютерної інженерії на фінанси. «Я цілковито проігнорував його поради, — каже Пабраї. — На той момент я вважав, що всі цівилупки у сфері фінансів — повні ідіоти. Вони ні чорта не знають. Мій курс інженерної механіки вдсятеро складніший, ніж ось ці дуже легкі заняття з інвестування, які я відвіую. Тож навіщо мені прагнути йти в одну сферу діяльності із цими невдахами?»

Після коледжу Пабраї влаштувався на роботу до Tellabs. Потім, у 1990 році, він заснував технологічну консалтингову компанію TransTech і фінансував її за допомогою кредитної картки (70 000 доларів) та пенсійної програми накопичень 401(k)

(30 000 доларів). Більшість людей не витримала б такого рівня ризику, але він завжди був азартним гравцем. Так, одного разу ми провели цілий політ, обговорюючи його успіхи у блекджеку у Лас-Вегасі, де він наполегливо застосовує «надзвичайно нудну» систему, розроблену картярем із докторським ступенем у галузі фінансів. План Пабраї — виграти 1 мільйон доларів й отримати заборону на відвідування казино. До 2020 року він перетворив 3000 доларів на 150 000 доларів й отримав довічну заборону на відвідування «одного маленького, занедбаного казино».

TransTech процвітав, там працювало 160 осіб, і до 1994 року Пабраї відклав 1 мільйон доларів заощаджень. Уперше в житті у нього з'явилися гроші, які можна було інвестувати. Того ж року він купив книжку Пітера Лінча «Перевага на Волл-стріт», знічев'я чекаючи на рейс у лондонському аеропорту Гітроу. Саме там він уперше прочитав про Баффета. Його вразило, що голова й генеральний директор Berkshire Hathaway протягом сорока чотирьох років, почавши у свої двадцять, щорічно отримував 31 відсоток прибутку від інвестицій. Тобто, завдяки магії складного відсотка, інвестиція в 1 долар у 1950 році зросла б до 144 523 доларів у 1994 році. Пабраї дійшов логічного висновку: Баффет не був дурнем.

У дитинстві Пабраї чув казку про індійця, який нібито винайшов шахи. Цей індієць представив гру правителю, і той запропонував йому винагороду. Винахідник гри попросив одне рисове зернятко за першу клітинку шахівниці, два зерна за другу, чотири за третю, і так аж до останньої шістдесят четвертої клітинки. Правитель, що гадки не мав про підступну арифметику, задовольнив таке його прохання. Пабраї, який добре орудує математикою, на відміну від того правителя, каже, що правитель заборгував винахіднику 18 446 744 073 709 551 615 рисових зернин, які зараз коштують приблизно 300 трильйонів доларів. Згадавши цю історію, Пабраї миттєво зрозумів, що Баффет опанував гру накопичення. За сорок чотири роки він вісімнадцять разів подвоював свої статки і вже був на шляху до того, щоб стати найбагатшою людиною світу.

Це змусило Пабраї замислитися. Що, як він зміг би з'ясувати, чим Баффет керувався, коли вибирав акції, та наслідував його переможний підхід? Так почалося те, що Пабраї називає «грою на тридцять років», щоб перетворити свій 1 мільйон доларів на 1 мільярд доларів. «Для мене головне — не розбагатіти, а перемогти у грі. У Воррена той самий стимул — показати своїми результатами, мовляв, я *найкращий*, тому що я грав за правилами, чесно і справедливо, і я виграв».

Підхід Пабраї до завдання стати мільярдером містить важливі уроки для всіх нас — не тільки у сфері інвестицій, а й у кожному аспекті життя. Він не намагався винайти велосипед, скажімо, розробивши новий алгоритм для використання цінових аномалій на ринках. Натомість він визначив найвправнішого гравця в цій конкретній грі, проаналізував, чому той був таким успішним, а потім скопіював його підхід, з винятковою увагою до деталей. Сам Пабраї називає цей процес *клонуванням*⁵. Ми могли б також назвати його моделюванням, мімікрією або реплікацією. Втім, конкретний термін і не має вагомого значення. Такий підхід — для людей, факт перемоги для яких важливіший за вишуканість вжитих термінів.

Клонуючи Баффета, а згодом і його ерудованого партнера Чарлі Мангера, Пабраї став одним із провідних інвесторів сучасності⁶. За 2000–2018 роки його флагманський хеджфонд приніс приголомшливий прибуток у розмірі 1204 відсотки проти 159 для індексу S&P 500. Якби ви інвестували 100 000 доларів у проекти разом з ним, від часу, коли він почав керувати грошима в липні 1999 року, то до 31 березня 2018 року ця сума зросла б до 1 826 500 доларів (після сплати комісійних і решти операційних витрат)*.

* Припускається, що ви б інвестували в його партнерську компанію (Pabrai Investment Fund 1) на момент її заснування у 1999 році й утримували свої кошти там до 31 березня 2018 року. Пабраї дав своїм першим інвесторам гарантію, що поверне гроші, якщо вони втратять їх. Згодом він зрозумів, що це було занадто щедро, заклав фонд та об'єднав його з Pabrai Investment Fund 2 у 2002 році. Варто зазначити, що його прибутки були надзвичайно волатильними. Наприклад, у першій половині 2020 року Пабраї зазнав 15,1 відсотка збитків, але загалом його фонд зріс на 671,3 відсотка з моменту заснування, якщо порівняти