

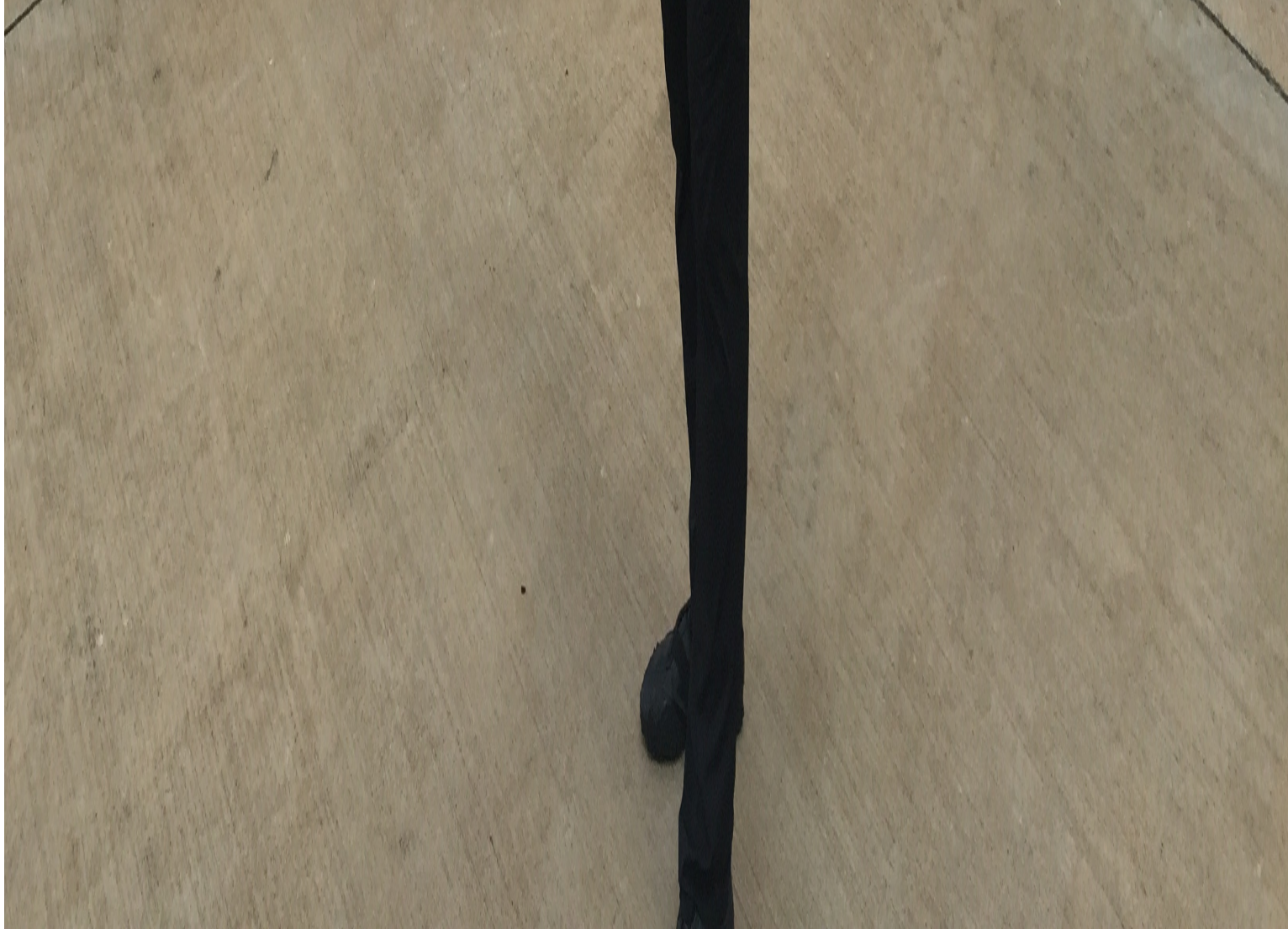
PERSPEKTIVE

Podróż przez świat i przez życie

wrzesień 06, 2017







Ponieważ w mojej pracy koncentruję się na rynkach wschodzących, nie spędzam już zbyt dużo czasu w Stanach Zjednoczonych, chociaż to tam się wychowałem. Tego lata, podobnie jak wiele innych osób, skorzystałem jednak z okazji, by odwiedzić rodzinę. Wyjechaliśmy na wyspę Mackinac na jeziorze Huron w stanie Michigan. Było to dla mnie wyjątkowe doświadczenie, ponieważ to jedyna wyspa, na jakiej byłem, na której nie ma żadnych samochodów. Jedyne dostępne środki transportu to bryczki i rowery. Była to dla mnie prawdziwa podróż w czasie! Będąc w Ameryce Północnej, zatrzymaliśmy się także w Kanadzie, gdzie wraz z moim kolegą nagrałem podcast. Długo rozmawialiśmy na wiele różnych tematów, takich jak moje dzieciństwo, kariera, obszary, które obecnie budzą moje zainteresowanie czy też powody, dla których nie chcę nigdy przechodzić na emeryturę!

Poniżej zamieszczam odnośnik do pełnego nagrania oraz transkrypcję naszej rozmowy. Zachęcam do wysłuchania lub przeczytania jej do końca, ponieważ można w niej znaleźć odpowiedzi na kilka pytań, które otrzymałem przez Twittera i portal LinkedIn. Może jest tam także odpowiedź na Twoje pytanie!

Oto kilka najważniejszych wniosków:

- Gdy byłem jeszcze studentem Uniwersytetu w Syracuse, pewnego dnia zobaczyłem na tablicy ogłoszeń informację o stypendiach w Japonii. Pomyślałem, że to całkiem intrygujące. Otrzymałem to stypendium i zająłem się nauką japońskiego oraz poznawaniem japońskiej cywilizacji. Po sześciu miesiącach podjąłem decyzję, że chcę kontynuować karierę w Azji.
- Sir John Templeton był szczególną osobowością. Największe wrażenie zrobiła na mnie przede wszystkim jego skromność. Był bardzo cierpliwy i zrównoważony. Nigdy nie widziałem, by się rozłościł lub stracił panowanie nad sobą w jakiegokolwiek sytuacji.
- Uważam, że sekretem udanej kariery jest miłość do tego, co się robi. Jeżeli jesteś nieszczęśliwy, rzuć to, co robisz i zajmij się czymś innym. Kolejnym ważnym elementem jest otwarty umysł. Nie wyciągaj wniosków,

zanim nie poznasz wszystkich faktów. Staraj się jak najwięcej uczyć i zachowywać pokorę. Nie próbuj wyciągać wniosków wyłącznie na podstawie własnych opinii lub przekonań. Zawsze bądź gotowy, by zaakceptować nowe pomysły.

- Uważam, że za pięć lub dziesięć lat rynki konsumenckie w gospodarkach wschodzących staną się większe niż ich odpowiedniki w Europie czy Stanach Zjednoczonych. Najważniejszym czynnikiem jest, według mnie, młodość. Populacje rynków wschodzących są generalnie młodsze. Ludzie biorą śluby, kupują domy i meble. To właśnie oni będą generowali największą konsumpcję w przyszłości.
- Jeżeli kraj ma się rozwijać, alokacją zasobów, którymi dysponuje gospodarka, musi się zająć rynek, a nie rząd. Ta przełomowa zmiana wywołała całkowicie nową falę wzrostu w wielu krajach zaliczanych do rynków wschodzących.

Poniżej publikujemy pełną transkrypcję podcastu:

Keith Damsell: Powiedzmy kilka słów na temat Twojej rodziny i pochodzenia rodziców. To bardzo ciekawy temat.

Mark Mobius: Moja rodzina ma międzynarodowe korzenie: ojciec pochodził z Niemiec, a matka z Portoryko. W domu słyszałem zatem język niemiecki i język hiszpański, ale ostatecznie nauczyłem się angielskiego, ponieważ rodzice ze sobą musieli komunikować się właśnie po angielsku. Rodzice poznali się w Nowym Jorku i była to całkiem ciekawa historia miłosna. Wydaje mi się, że obydwójce starali się o obywatelstwo i musieli chodzić do szkoły, gdzie prawdopodobnie się spotkali.

Urodziłem się w Bellmore na Long Island. Po ukończeniu szkoły średniej dostałem stypendium na Uniwersytecie w Bostonie i zostałem studentem sztuk pięknych.

Keith Damsell: Mówiąc o sztukach pięknych, masz na myśli pisanie, malarstwo czy...

Mark Mobius: Wszystko. Malarstwo, muzyka, teatr... Pełny program studiów. Szczególnie spodobał mi się teatr. Przez chwilę pracowałem nawet w telewizji edukacyjnej WGBH w Bostonie.

Keith Damsell: Czy zajmowałeś się w WGBH?

Mark Mobius: Byłem po prostu zwykłym pracownikiem z kamerą... czasem sprzątałem lub robiłem inne rzeczy. Działy się tam czasem naprawdę zabawne sytuacje. Często robiliśmy różne kawały koledze prowadzącemu wiadomości, który na ekranie zwykle widoczny jest tylko od klatki piersiowej w górę. Kiedyś zaszliśmy go od tyłu i zdjęliśmy mu spodnie podczas programu, którego nie mógł przerwać — robiliśmy mnóstwo takich numerów. Na późniejszym etapie mojej edukacji zainteresowałem się psychologią, a w szczególności psychologią społeczną, co doprowadziło mnie na studia z psychologii społecznej w szkole komunikacji masowej, w której obroniłem pracę magisterską.

Pewnego dnia zobaczyłem na tablicy ogłoszeń informację o stypendiach w Japonii oferowanych przez Uniwersytet w Syracuse. Pomyślałem, że to całkiem intrygujące. Najpierw musiałem sprawdzić na mapie, gdzie leży Japonia, ponieważ, jak wiesz, geografia nie jest najmocniejszym punktem systemu szkolnictwa w Stanach Zjednoczonych.

Otrzymałem to stypendium i zająłem się nauką japońskiego oraz poznawaniem japońskiej cywilizacji. Dołączyłem do grupy ludzi o bardzo zróżnicowanym pochodzeniu. Mieszkaliśmy w domach japońskich rodzin; ja mieszkalem u rodziny menedżera z branży ubezpieczeniowej w Kioto. Mieszkanie w japońskim domu i spanie na macie tatami było naprawdę ciekawym doświadczeniem. Po sześciu miesiącach podjąłem decyzję, że chcę kontynuować karierę w Azji.

Był jednak okres przejściowy, w którym mogłem studiować na Uniwersytecie w Nowym Meksyku. Tam także studiowałem psychologię eksperymentalną. Zajmowaliśmy się wpuszczaniem szczurów do labiryntów. Przez te wszystkie eksperymenty nazywali nas „ludźmi od szczurów”.

Później znalazłem się na MIT [Massachusetts Institute of Technology], gdzie studiowałem teorię rozwoju gospodarczego, nauki polityczne i ekonomię. Największy nacisk położony był na rozwój gospodarczy, co zdarzyło się w dobrym momencie, biorąc pod uwagę dalszy przebieg mojej kariery. Rozwój gospodarczy był w tamtym czasie dominującym tematem w kontekście rynków wschodzących, a profesorowie starali się znaleźć powody, dla których gospodarki tych krajów rosną. Ostatecznie Bank Światowy, Międzynarodowa Korporacja Finansowa (IFC) oraz amerykańska Agencja ds. Rozwoju Międzynarodowego (USAID) doszły do wniosku, że jedyną drogą prowadzącą do wzrostu jest rynek, czyli gospodarka rynkowa, a nie gospodarka socjalistyczna, w której to państwo decyduje o alokacji kapitału i zasobów.

Później wysłano mnie do Korei [Południowej], gdzie mieszkałem około roku. Następnie wyjechałem na kolejny rok do Tajlandii, a potem do Hongkongu, gdzie założyłem własną firmę.

Keith Damsell: Czy była to firma marketingowa czy też...

Mark Mobius: Firma zajmowała się badaniami rynkowymi i przemysłowymi.

Keith Damsell: Rozumiem.

Keith Damsell: Była to zatem w pewnym sensie bardzo podobna działalność do badań inwestycyjnych na rynkach lokalnych, którymi zajmujesz się obecnie? W jaki sposób przeszedłeś z badań konsumenckich do świata inwestycji? Jak do tego doszło?

Mark Mobius: Po prostu musiałem z czegoś żyć i jakoś przetrwać.

Była to moja pierwsza firma. Nie miałem zielonego pojęcia o biznesie. Można studiować ekonomię, ale nie mieć absolutnie żadnego praktycznego doświadczenia. Otrzymałem naprawdę surową lekcję. Aby przetrwać, należało oczywiście robić to, czego chciał klient.

Zacząłem dostawać zlecenia, ale problem tak małej organizacji polega na tym, że albo zajmujesz się sprzedażą albo prowadzisz badania, przez co bardzo trudno było zachować ciągłość działalności. Pewnego dnia przyszła do mnie kobieta z Kalifornii i powiedziała: „Chciałabym znaleźć producentów zabawek”. Miała prawa do postaci z komiksu o Fistaszkach — Snoopy’ego i całej reszty. Była prawdziwą szczęściarą: Charles Schulz przekazał jej prawa niemal do wszystkiego, ponieważ Fistaszki w tamtym czasie nie były tak popularne. Planowała zatem rozpoczęcie produkcji w Azji.

Poprosiła nas, byśmy znaleźli dla niej producentów. Zaczęliśmy poszukiwać producentów w Korei i w innych częściach Azji.

Pewnego dnia zapytaliśmy: „Czy nie myślała pani, by to sprzedawać?”

Odpowiedziała: „Nie; czy ludzi byłoby na to w ogóle stać? Czy ludzie kupują tego typu rzeczy?”

„Dlaczego nie?” — odpowiedziałem. „W końcu to konsumenci”. I tak zaczęliśmy sprzedawać zabawki związane ze Snoopy’em, a skala tej działalności przerosła rozmiary firmy badawczej.

Rozbudowaliśmy przedsiębiorstwo do całkiem sporych rozmiarów, a zajmowali się nim w rzeczywistości moi chińscy pracownicy i partnerzy. „Czemu nie przejmiesz ode mnie firmy?” — powiedziałem. „Mnie bardziej interesują badania”. Traf chciał, że jeden z moich klientów akurat zwrócił się do mnie o przeprowadzenie badania na rynku akcji.

Nie miałem wówczas pojęcia o tym, co dzieje się na rynku akcji. Napisałem wprawdzie pracę dyplomową na temat spółki COMSAT — Communications Satellite Corporation, ale poza tym nie miałem zbyt dużej wiedzy na temat funkcjonowania giełdy. Zabrałem się jednak za badania, przeprowadziłem analizę techniczną, itd.; miałem sporo szczęścia, ponieważ udało mi się przewidzieć krach na rynku w Hongkongu.

Powiedziałem więc: „Może powinienem się temu przyjrzeć”. Znalazłem w gazecie ogłoszenie domu maklerskiego poszukującego utalentowanego analityka. Zdecydowałem się złożyć podanie, mówiąc: „Muszę zacząć od zera. Zostawię swoją firmę chińskim współpracownikom i wejdę na nowe terytorium”. I tak zacząłem pracować dla Vickers da Costa, która w tamtym czasie była jednym z największych domów maklerskich w Wielkiej Brytanii, ale jednocześnie miała bardzo mocną pozycję w Azji, a w szczególności w Japonii.

Ostatecznie wysłano mnie do Tajwanu, żebym otworzył tam oddział spółki. Pracując dla Vickers da Costa, zajmowałem się prezentacjami dla klientów, a jednym z nich był sir John Templeton. Kilkakrotnie byłem na Bahamach; sir Templeton wpadł na pomysł stworzenia funduszu rynków wschodzących i zaprosił mnie do zarządzania tym funduszem. Odpowiedziałem: „Jeżeli chcemy być obecni na rynkach wschodzących, musimy *być obecni* na rynkach wschodzących. Powinniśmy otworzyć oddział w Hongkongu”. I tak zrobiliśmy.

Keith Damsell: W tamtym czasie spektrum rynków wschodzących było bardzo niewielkie.

Mark Mobius: Gdy zaczynaliśmy w 1987 r., mając do dyspozycji 100 milionów dolarów [amerykańskich], mogliśmy inwestować na sześciu rynkach. Należy pamiętać, że wszystkie kraje w Ameryce Łacińskiej były wówczas rządzone przez socjalistów lub dyktatorów i były zamknięte dla inwestorów zagranicznych. Z kolei Europa Wschodnia była ukryta za żelazną kurtyną. Niedostępnych było wiele krajów w Azji. Chiny były całkowicie niedostępne. ZSRR był niedostępny. Rynków otwartych na inwestorów było niewiele. Zaczęliśmy zatem inwestować w tych sześciu krajach; pięcioma z nich były kraje azjatyckie, a szóstym był Meksyk — tak wyglądały nasze początki.

Keith Damsell: Czy możesz powiedzieć nieco więcej o pracy z sir Johnem Templetonem? Jakie to było doświadczenie?

Mark Mobius: Sir John Templeton był szczególną osobowością. Największe wrażenie zrobiła na mnie przede wszystkim jego skromność. Był bardzo cierpliwy i zrównoważony. Nigdy nie widziałem, by się rozżłościł lub stracił panowanie nad sobą w jakiegokolwiek sytuacji. Inną jego cechą była dalekowzroczność — zawsze wybiegał myślami co najmniej pięć lat w przyszłość. Pamiętam, jak mając ponad 70 lat, kupił cały magazyn ametystów, które w tamtym czasie nie były zbyt wiele warte.

Na pytanie o to, kiedy spodziewa się wzrostu wartości ametystów, odpowiedział, że za jakieś 20 lat. Był wtedy siedemdziesięciolatkiem!

Dokładnie tak samo postępował z nieruchomościami. Kupował nieruchomość, mówiąc: „Za jakieś 30 lat jej wartość wzrośnie”. Tak to mniej więcej wyglądało.

On naprawdę wierzył w długoterminową perspektywę. Mówił, że należy być cierpliwym. Poza tym było oczywiście polowanie na okazje: zawsze mówił, by kupować, gdy inni sprzedają oraz sprzedawać, gdy wszyscy wokół kupują.

Keith Damsell: Czy filozofia Templetona w jakikolwiek sposób wpłynęła na Twój sposób myślenia jako inwestora lub zbudowała pewien szablon myślenia, ponieważ już wtedy zajmowałeś się indywidualną selekcją akcji z całego świata?

Mark Mobius: Pamiętam, że gdy zaczynałem, byłem ograniczony do Tajwanu i Hongkongu. Badaliśmy niektóre rynki azjatyckie, ale generalnie nasze pole działania było dość wąskie. Gdy już pojawiłem się na Tajwanie, trudno było mi stamtąd wyjechać. Byłem tam prawdziwym królem. Kierowałem jedynym funduszem, który nie miał żadnej konkurencji. Przyjeżdżałem rano do biura ze swoją chińską pieczęcią, pieczętowałem i podpisywałem dokumenty, a następnie szedłem na lunch. Miałem samochód służbowy i kierowcę. Stare dobre czasy. To było wspaniałe życie, więc trudno było podjąć decyzję o wyjeździe.

Pokusa zrobienia czegoś na skalę światową była jednak bardzo duża. Powiedziałem zatem: „W porządku, spróbuję”.

Co ciekawe, wielu ludzi uważa, że sir Templeton koncentrował się wyłącznie na wartości, tzn. tanich akcjach, niskich wskaźnikach cen do zysków i cen do wartości księgowej, itd., ale to nie do końca prawda. Jedną z rzeczy, które podkreślał — o czym można się przekonać, czytając cokolwiek na jego temat — była elastyczność. Mówił, że nie ma jednego sposobu inwestowania, który byłby zawsze skuteczny. Musisz być gotowy na zmiany i dostosowywanie się do sytuacji. Niestety często nie zwracaliśmy na to dostatecznie dużej uwagi. Koncentracja wyłącznie na wartości, a przynajmniej na takiej wartości, jaką opisałeś, czyli na niskich wskaźnikach cen do zysków i cen do wartości księgowej, itd., nie zawsze przynosi najlepsze rezultaty. Dobrym przykładem był boom internetowy, w którym spółki z ogromnymi wskaźnikami cen do zysków osiągały bardzo dobre wyniki. Należy zatem pamiętać, że sir Templeton był bardzo elastyczny i otwarty.

Keith Damsell: Przenieśmy się teraz do nieco późniejszego etapu Twojej kariery. Kilka ostatnich lat to okres pełen wyzwań dla inwestorów generujących zwroty na rynkach wschodzących, a w ostatnich miesiącach byliśmy świadkami nagłej wolty i stopy zwrotu ponownie zaczęły mocno rosnąć. Czy możesz omówić przyczyny tych wzrostów z ostatnich miesięcy?

Mark Mobius: To bardzo ciekawy temat, który pokazuje, jak ważna jest cierpliwość, ponieważ przez trzy lata do stycznia ubiegłego roku rynki wschodzące pozostawały w tyle za rynkami rozwiniętymi, a w szczególności za Stanami Zjednoczonymi. Wielu ludzi opuściło rynki wschodzące, podczas gdy wystarczyło poczekać jeszcze rok na potężne wzrosty. Gdyby ludzie kupowali papiery w gorszych czasach, dziś wyszliby na tym całkiem dobrze. Jeżeli chodzi o nas, zaczęliśmy wówczas rozglądać się za nowymi branżami, a w szczególności za spółkami internetowymi.

W przeszłości wiele spółek nam się nie podobało, ponieważ nie zarabiałły i nie miały żadnych zysków. Dziś te spółki generują zyski. Wskaźniki cen do zysków były wysokie, ale nie za wysokie, biorąc pod uwagę stopy wzrostu. Zaczęliśmy zatem inwestować w te spółki, co bardzo nam pomogło. Stawiamy także na konsumpcję, ponieważ poziomy dochód per capita w wielu spośród tych krajów szybko rosną. Chcieliśmy zatem uzyskać ekspozycję na rynek konsumencki. Oprócz tego w obszarze naszego szczególnego zainteresowania znalazły się małe i średnie przedsiębiorstwa, ponieważ to właśnie wśród nich znajdowały się spółki działające na rynku konsumenckim. Takie przedsiębiorstwa, jak banki czy spółki surowcowe, to często spółki o dużej kapitalizacji, natomiast my chcieliśmy inwestować w spółki konsumenckie o małej i średniej kapitalizacji.

Keith Damsell: Jakie są Twoje pięcioletnie czy też dziesięcioletnie prognozy dla tych rynków wschodzących, na których obecnie inwestujesz, biorąc pod uwagę wzrost klasy średniej w tych miejscach?

Mark Mobius: Uważam, że za pięć lub dziesięć lat tamtejsze rynki konsumenckie staną się większe niż ich odpowiedniki w Europie czy Stanach Zjednoczonych. Chiny i Indie mają miliardowe populacje, a mieszkańcy tych krajów zarabiają coraz więcej. Natomiast najważniejszym czynnikiem jest, według mnie, młodość. Populacje rynków wschodzących są młodsze. Sądzę, że średnia wieku w krajach zaliczanych do rynków wschodzących wynosi ok. 20 lat, a w krajach rozwiniętych ok. 40 lat. To prawda, że czterdziestolatkowie czy pięćdziesięciolatkowie są zamożniejsi, zatem więcej wydają, jednak na rynkach wschodzących młodzi ludzie biorą ślub, budują domy i kupują meble. To właśnie oni będą generowali największą konsumpcję w przyszłości.

Uważam, że rynki wschodzące można zacząć nazywać krajami o wysokim wzroście, ponieważ taka nazwa precyzyjnie oddaje ich naturę.

Keith Damsell: Uważni obserwatorzy rynków wschodzących przez 30-40 ostatnich lat mieli do czynienia z wieloma ważnymi wydarzeniami i wieloma trendami — upadek muru berlińskiego, azjatycki kryzys finansowy, wydarzenia z 11 września, ciągły konflikt na Bliskim Wschodzie... Jakie były najważniejsze trendy, które miały decydujący wpływ na wzrost rynków wschodzących przynoszący korzyści Tobie lub spółkom, w które inwestowałeś?

Mark Mobius: Takim dużym trendem był zwrot w kierunku gospodarki rynkowej. Jak już wspomniałem, ekonomiści zaczęli zdawać sobie sprawę, że jeżeli kraj ma się rozwijać, alokacją zasobów, którymi dysponuje gospodarka, musi się zająć rynek, a nie rząd. Ta przełomowa zmiana wywołała całkowicie nową falę wzrostu w tych krajach. Co to oznacza? Gospodarka rynkowa wymaga rynków — rynków akcji, rynków obligacji. Z kolei do funkcjonowania rynków akcji i rynków obligacji potrzebne są spółki, które pozyskują finansowanie i które emitują oraz sprzedają swoje akcje. Obserwowaliśmy zatem niewiarygodnie silny trend w kierunku prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.

Była to ogromna zmiana. Jeżeli przyjrzyysz się dużym przedsiębiorstwom z rynków wschodzących, zauważysz, że są to zwykle byłe spółki skarbu państwa lub przedsiębiorstwa, które wciąż są kontrolowane przez państwo, choć są notowane na giełdzie.

W Chinach wśród dużych spółek są przedsiębiorstwa należące do skarbu państwa i kontrolowane przez rząd lub sprywatyzowane spółki skarbu państwa. To zatem potężna transformacja.

Keith Damsell: Wspomniałeś o Chinach, gdzie państwo jest bardzo aktywne w biznesie. Czy spodziewasz się coraz mniejszego zaangażowania rządów i rosnącego znaczenia czynników rynkowych w tych częściach świata? Innymi słowy jaka będzie, według Ciebie, rola państwa w przyszłości?

Mark Mobius: To dobre pytanie, ponieważ bitwa na tym polu trwa cały czas, nawet teraz. Koncepcja gospodarki rynkowej przez lata budziła ogromny sprzeciw. Nawet w Stanach Zjednoczonych i Kanadzie do tej pory panuje szeroko rozpowszechnione przekonanie, że rząd czy bank centralny są w stanie rozwiązywać ekonomiczne problemy i wypracować wzrost gospodarczy, obniżając lub podnosząc stopy procentowe, manipulując kursem waluty, itd. W rzeczywistości oczywiście nie są w stanie tego zrobić. Wzrost jest niemożliwy bez podnoszenia wydajności produkcji, a drogą do jej zwiększenia jest gospodarka rynkowa. Takie są fakty. Ta koncepcja wciąż jednak budzi silny sprzeciw, także na rynkach wschodzących. Wiele krajów broni się przed prywatyzacją spółek skarbu państwa, ponieważ mogłaby ona oznaczać zwolnienie tysięcy pracowników wraz z usprawnianiem działalności przedsiębiorstw, itp. Spora część politycznych elit zbudowała kariery na rozdawaniu stanowisk w spółkach skarbu państwa.

Batalia trwa zatem cały czas na całym świecie. To naprawdę poważny problem i trudno powiedzieć, do czego ostatecznie nas doprowadzi.

Keith Damsell: Jak radzisz sobie, jako inwestor działający w Chinach, z wyzwaniami związanymi z podejściem w stylu: „Naszym większościowym udziałowcem jest Pekin, zatem najlepiej będzie, jak będziemy po prostu robić to, czego oni chcą”. Jak oceniasz takie ryzyko?

Mark Mobius: Nie ma takiego problemu. Oczywiście musimy zwracać na to baczność uwagę nie tylko w Chinach, ale i w innych krajach, ponieważ gdy spółka jest kontrolowana przez rząd, jest zarządzana zgodnie z kierunkiem wytyczonym przez partię rządzącą. Dobra wiadomość jest jednak taka, że Chiny robią coraz więcej na rzecz zmniejszania zależności tych spółek od państwa i zwiększania ich autonomii. Przekaz władz dla tych przedsiębiorstw jest następujący: „Chcemy, żebyście wypłacali nam dywidendę, zapewnimy Wam pewne środki i zasoby oraz określimy pewne zadania, które chcemy, abyście realizowali. Ale ostatecznie musicie generować zyski”.

Obecnie w tych spółkach wdrażane są standardy ładu korporacyjnego, co przynosi korzyści, ponieważ rządy ostatecznie zdają sobie sprawę, że aby zbudować gospodarkę rynkową, należy zrezygnować z kontroli nad przedsiębiorstwami.

Keith Damsell: Na tym zakończyliśmy rozmowę z Markiem w naszym studio. Mark spieszył się na spotkanie z inwestorami, ale skontaktujemy się z nim telefonicznie, by przekazać mu kilka pytań, jakie otrzymaliśmy od inwestorów z całego świata przez media społecznościowe.

Zgodnie z obietnicą łączymy się z Markiem przez telefon, by zadać kilka pytań przesłanych do Franklin Templeton przez inwestorów z całego świata za pośrednictwem mediów społecznościowych. Dzień dobry, Mark. Muszę zapytać: skąd do nas dzwonisz?

Mark Mobius: Jestem na wyspie Mackinac w stanie Michigan [w Stanach Zjednoczonych]. To wyspa, na którą nie prowadzi żaden most, zatem musieliśmy tu przy płynąć łodzią. To bardzo niezwykle miejsce, ponieważ to jedyna wyspa, na której kiedykolwiek byłem, na której nie ma żadnych samochodów ani podobnych środków transportu w żadnym kierunku. Wszyscy przemieszczają się bryczkami lub rowerami. Będę tu jeszcze przez kilka dni, a później wracam do Hongkongu, zatem to ciekawe doświadczenie.

Keith Damsell: Mark, zacznijmy od pytania, które nadesłał Alexander M. z Ottawy (Kanada) za pośrednictwem portalu LinkedIn:

Chciałbym dowiedzieć się, jakie to uczucie, gdy świat nie ma dla nas żadnych granic i każdego dnia wychodzimy rano z domu w nowym miejscu. Czy z wiekiem nie zaczyna to nużyć? Czy marzy Pan czasem o stabilizacji i prostszym życiu? Czy też nadal sprawia to Panu radość?

Mark Mobius: Przede wszystkim dziękuję za to miłe pytanie. Ciągłe podróżowanie pomiędzy różnymi krajami i przekraczanie granic nie jest łatwe. Musisz zawsze mieć przy sobie ważny paszport. Często potrzebujesz także wizy. Ja muszę mieć dwa paszporty, ponieważ cały czas są uzupełniane o nowe wize; gdy zatem podróżuję do jakiegoś miejsca, a później planuję podróż do kolejnego kraju, który wymaga wize, wysyłam jeden paszport do właściwej ambasady lub konsulatu. Podróżowanie wymaga zatem licznych formalności i roboty papierkowej, ale odwiedzanie nowych miejsc, zdobywanie nowych doświadczeń, a także wracanie do miejsc, w których już kiedyś byłem, nigdy mi się nie nudzi. Wiele razy byłem w Rio de Janeiro, podobnie jak w argentyńskim Buenos Aires, peruwiańskim Santiago czy meksykańskiej stolicy Meksyku. Ostatnio byłem w Panamie, później w Republice Południowej Afryki i innych krajach afrykańskich, takich jak Wybrzeże Kości Słoniowej — myślę, że już same nazwy sygnalizują niewiarygodną różnorodność i zmiany w tych krajach. Największe wrażenie robi na mnie to, jak zmieniają się te kraje, w większości przypadków na lepsze, wraz z rozpowszechnieniem Internetu i smartfonów. Ludzie coraz lepiej orientują się w bieżących wydarzeniach i są w stanie podejmować decyzje szybciej i skuteczniej. Ogólnie rzecz ujmując, to naprawdę bardzo ekscytujące. Podróżowanie nigdy mnie nie nudzi.

Keith Damsell: Kolejne pytanie otrzymaliśmy z Cypru za pośrednictwem LinkedIn: W jakiej najtrudniejszej sytuacji znalazł się Pan podczas podróży?

Mark Mobius: Bodaj najtrudniejsza sytuacja przydarzyła mi się podczas pobytu na Syberii w Rosji. Odwiedzaliśmy tamtejsze spółki i gdy mieliśmy już opuścić to miejsce, samolot nie mógł wystartować z powodu śnieżycy. Mieliśmy lecieć z samego serca Syberii do Moskwy. W Moskwie mieliśmy już umówione spotkania, tymczasem utknęliśmy w tym syberyjskim mieście. Mógłbym opowiedzieć wam o wielu trudnościach, jakie przytrafiały nam się podczas podróży na całym świecie, ale ta sytuacja była chyba jedną z najtrudniejszych, ponieważ zimy na Syberii bywają niezwykle srogie.

Pamiętam też naszą podróż do Rosji, kiedy w trakcie lądowania pękła przednia szyba w samolocie. Oczywiście nie rozbiła się całkowicie, ale pojawiło się na niej pęknięcie — szyby w samolocie pozostają na swoim miejscu pomimo pęknięcia. Początkowo było to dość przerażające, ale jakoś sobie z tym poradziliśmy i wszystko skończyło się dobrze. Powiedziałbym zatem, że takie sytuacje są najtrudniejsze. Jednocześnie nie mogę powiedzieć nic złego na temat Rosji, ponieważ przeżyłem w tym kraju jedno z najpiękniejszych chwil, na przykład odwiedzając Sankt Petersburg czy Moskwę.

Keith Damsell: Muszę dopytać: jak zakończyła się przygoda ze śnieżycą na Syberii? Co było dalej?

Mark Mobius: Musieliśmy ją po prostu przeczekać. Poczekaliśmy, aż śnieżycy osłabnie, a następnie wystartowaliśmy, choć gdy samolot wzbijał się w niebo, śnieg wciąż sypał. Warto dodać na marginesie, że w takich sytuacjach należy uważać, by skrzydła samolotu nie były oblodzone. Przed odlotem obsługa musiała zatem spryskać samolot, a w szczególności skrzydła, by zapobiec oblodzeniu. Za pierwszym razem było to wszystko dość przerażające.

Keith Damsell: Kolejne pytanie nadesłał Waldemaher z Waszyngtonu (D.C.): „Jakie było Pana najbardziej pamiętne lub wyjątkowe spostrzeżenie podczas podróży?”

Mark Mobius: Najwięcej spostrzeżeń dają mi rozmowy z ludźmi i obserwacje ich poczynañ biznesowych, ponieważ kładziemy silny nacisk na ludzi stojących za spółkami, na ich działania i ich pracę. Jedną z najciekawszych rzeczy zauważyłem podczas pobytu w Wietnamie. Zastanawialiśmy się wówczas nad inwestycją w producenta rur z PVC. Zwiedzaliśmy zakład produkcyjny w towarzystwie dyrektora zarządzającego oraz współwłaściciela przedsiębiorstwa i duże wrażenie zrobił na mnie sposób, w jaki rozmawiał ze swoimi pracownikami oraz fakt, że ich naprawdę lubił. Wyczuwalne było między nimi pewne braterstwo. Zrobiło to na mnie wrażenie i zdałem sobie sprawę, że ta spółka byłaby bardzo dobrą inwestycją, ponieważ widać było, że jej pracownicy są szczęśliwi. Mieli bardzo dobre stosunki z właścicielem i dyrektorem zarządzającym, co, w mojej ocenie, jest kluczem do sukcesu.

Keith Damsell: Kolejne pytanie z Bostonu zadane przez LinkedIn:

Co Pana najbardziej zaskoczyło — na plus lub na minus — podczas podróży?

Mark Mobius: Wiele lat temu zainwestowaliśmy w dom towarowy w Brazylii. Wszystko wydawało się być w porządku. Odwiedzaliśmy tę spółkę każdego roku. Podczas jednej z rozmów z głównym księgowym, który odpowiadał za wszystkie sprawy finansowe spółki, nagle okazało się, że przedsiębiorstwo wpadło w kłopoty wraz z odkryciem, że główny akcjonariusz ukraść część aktywów spółki i uciekł. Skontaktowaliśmy się z brazylijską Komisją Papierów Wartościowych i Giełd, by zorientować się w sytuacji i sprawdzić, co ten organ robi w tej sprawie.

Straciliśmy na to mniej więcej rok. Prowadziliśmy dochodzenie, pisaliśmy pisma, nawiązywaliśmy kontakty, itd. W końcu udaliśmy się do siedziby komisji w Rio i poprosiliśmy o rozmowę z jej dyrektorem. Sekretarka powiedziała „OK”, przyprowadziła dyrektora i co się okazało? Że był to ten sam urzędnik, który był księgowym w naszym domu towarowym, a teraz pełnił funkcję zaangażowanego w dochodzenie członka Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Była to dla mnie jedna z najbardziej wstrząsających sytuacji.

Na szczęście Brazylia przechodzi obecnie potężną rewolucję na polu walki z korupcją i porządkowania lokalnego podwórka w celu wyeliminowania rozpowszechnionych w tym kraju praktyk korupcyjnych. Sytuacja się zatem poprawia, ale to był jeden z największych wstrząsów, jakie zdarzyło nam się przeżyć.

Keith Damsell: Nawiązując do tej odpowiedzi, w której wspomniałeś o chyba jednej z mniej obiecujących inwestycji, czy mógłbyś opowiedzieć o jakimś przykładzie dużego sukcesu pojedynczej spółki, którą obserwowałeś od skromnego początku działalności aż do stadium dużej organizacji?

Mark Mobius: Przyglądaliśmy się spółce produkującej koła zębate do różnego rodzaju urządzeń. Zwiedzając zakład produkcyjny w Chinach, niedaleko Szanghaju, zauważyłem, że stosuje się tam wiele wysokiej jakości zautomatyzowanych urządzeń i robotów. Dowiedziałem się również, że spółka zamierzała uruchomić produkcję kół zębatach stosowanych w elektrowniach wiatrowych. Pomyślałem wówczas: „Wygląda na to, że tę branżę może czekać solidny wzrost”. Zdecydowaliśmy się zatem na inwestycję. Była to jedna z naszych pierwszych inwestycji *private equity*; później podjęliśmy decyzję o wprowadzeniu spółki na giełdę w Hongkongu i ostatecznie wartość naszej inwestycji wzrosła pięciokrotnie. Ten niewiarygodny zwrot z inwestycji zawdzięczaliśmy temu, że ludzie zaczęli doceniać wysokiej jakości produkty tego przedsiębiorstwa i pojawiły się perspektywy ogólnoswiatowego popytu na jego wyroby. Była to prawdopodobnie jedna z najlepszych inwestycji, jakich dokonaliśmy.

Keith Damsell: Ciekawy jestem, jak odpowiesz na pytanie, które za pośrednictwem Twittera nadesłał Suresh z Indii: „Patrząc wstecz na swoje dotychczasowe życie, czego najbardziej Pan żałuje?”

Mark Mobius: Nie żałuję niczego, chociaż myślę, że mogłem zacząć działać wcześniej. Szkoda, że wcześniej nie wszedłem do świata inwestycji, ponieważ poświęciłem wiele lat na naukę. Oczywiście zdobyta wówczas wiedza bardzo mi się teraz przydaje, ale jeżeli czegoś najbardziej żałuję, to właśnie tego. Żałuję, że nie rozpocząłem wcześniej tej niewiarygodnej kariery, którą rozwijam obecnie.

Keith Damsell: Mark, często jesteś pytany o komiks, w którym występujesz w roli głównej. Czy mógłbyś powiedzieć kilka słów o tym komiksie i jak doszło do jego powstania?

Mark Mobius: Tak. Skontaktowałem się ze mną japoński wydawca komiksów, który kilkakrotnie dzwonił do mnie w tej sprawie. Myślałem, że to żart, ale gdy wydawnictwo wysłało mi egzemplarz komiksu, którego głównym bohaterem był [inwestor] George Soros, stwierdziłem: „Wygląda na to, że oni mówią poważnie”.

Gdy zatem zapytano mnie, czy opowiedziałbym historię swojego życia na potrzeby komiksu, odpowiedziałem: „W porządku”. Rysownik zaczął intensywnie zbierać materiał i byłem zaskoczony ilością szczegółów, jaką udało mu się zgromadzić. Zebrał chyba więcej informacji na mój temat, niż ja sam o sobie wiedziałem, po czym stworzył komiks w japońskiej wersji językowej. W Japonii te komiksy nazywane są „Mangą” i są przeznaczone nie tylko dla dzieci, ale także dla dorosłych. Sądzę wręcz, że rynek komiksów dla dorosłych w Japonii jest większy niż rynek komiksów przeznaczonych dla dzieci. Komiks został zatem wydany, a następnie przetłumaczony na angielski, niemiecki, arabski i kilka innych języków. Tak to wyglądało. To całkiem interesująca historia.

Keith Damsell: O ile wiem, pracujesz teraz z innym zespołem nad nowym komiksem, którego tematem będzie procent składany. Czy możesz powiedzieć nieco więcej na temat tego projektu?

Mark Mobius: Zauważyłem ogromne zapotrzebowanie na edukację finansową w Stanach Zjednoczonych i w innych częściach świata. Większość ludzi nie interesuje się światem finansów, który uważają za nudny. Pomyślałem: „Czemu nie zaproponować ludziom czegoś, co będzie jednocześnie ciekawe i kształcące?” Postanowiłem zebrać zespół i wspólnie stworzyć komiks — dla samej radości jego tworzenia. Tematem będzie procent składany, ale całość będzie miała charakter fabularny. Obecnie tę historię czyta jeden z moich młodych siostrzeńców i wiem, że bardzo go zainteresowała. Czekam na jego uwagi, gdy skończy czytać.

Keith Damsell: Mark, dziękuję Ci bardzo za poświęcony czas. Rozmowa z Tobą to zawsze duża przyjemność; mam nadzieję, że wkrótce będziemy mieli okazję znowu porozmawiać.

Mark Mobius: Dziękuję za miłą rozmowę.

Prowadzący/Richard Banks: Niestety to już koniec tego odcinka. Zanim jednak zakończymy, chcielibyśmy poprosić Cię o odrobinę inspiracji.

Wcześniej pytaliśmy Marka o jakieś wskazówki lub rady dla osób, które starają się rozwijać swoje kariery.

Mark Mobius: Uważam, że kluczem do sukcesu w każdej dziedzinie jest miłość do tego, co się robi. Jeżeli jesteś nieszczęśliwy i w rzeczywistości nie ciekawi Cię to, czym się zajmujesz, przestań to robić. Rzuć to i zajmij się czymś innym. Musisz zatem kochać to, co robisz — to zasada numer jeden. Zapomnij o pieniądzach — one przyjdą z czasem. Najważniejsze, byś robił to, co naprawdę sprawia ci przyjemność.

Druga kwestia to otwarty umysł. Nie wyciągaj wniosków, zanim nie poznasz wszystkich faktów. Staraj się jak najwięcej uczyć i zachowywać pokorę. Nie próbuj wyciągać wniosków wyłącznie na podstawie własnych opinii lub przekonań. Zawsze bądź gotowy, by zaakceptować nowe pomysły. To naprawdę bardzo ważne. Nigdy nie zapomnę małej metalowej tabliczki, jaką miał na biurku mój kolega z MIT, który założył firmę konsultingową obsługującą branżę opakowań. Na tabliczce było napisane, że człowiek może osiągnąć wszystko, dopóki nie przejmie się tym, kto zbierze zasługi za te osiągnięcia. Pomyślałem, że to wspaniałe motto, ponieważ w istocie podsumowuje jego sukces — był naprawdę skutecznym konsultantem.

Prowadzący/Richard Banks: To tyle na dziś. Jeżeli podobała Ci się „Rozmowa o rynkach” z Franklin Templeton, możesz wysłuchać także innych nagrań na iTunes, GooglePlay lub innym popularnym odtwarzaczu podcastów.

Do usłyszenia następnym razem, gdy będziemy mieli dla Was kolejną porcję wiedzy od naszych lokalnych profesjonalnych inwestorów.

Komentarze, opinie i analizy Marka Mobiusa są przedstawione wyłącznie w celach informacyjnych i nie stanowią indywidualnych porad inwestycyjnych ani zachęty do zainwestowania w jakiekolwiek papiery wartościowe czy stosowania jakiejkolwiek strategii inwestycyjnej. Biorąc pod uwagę zmienność warunków rynkowych i ekonomicznych, wszelkie komentarze, opinie i analizy są w pełni aktualne wyłącznie w dniu ich publikacji i mogą ulec zmianie bez odrębnego powiadomienia. Informacje zawarte w niniejszym materiale nie stanowią kompletnej analizy wszystkich istotnych faktów dotyczących jakiegokolwiek kraju, regionu, rynku, branży, inwestycji czy strategii inwestycyjnej.

Informacja natury prawnej

Wszelkie inwestycje wiążą się z ryzykiem, włącznie z ryzykiem utraty zainwestowanego kapitału. Inwestowanie w instrumenty zagraniczne wiąże się ze szczególnym ryzykiem, m.in. dotyczącym wahań kursów wymiany, niestabilności gospodarczej czy zmian na arenie politycznej. Inwestycje na rynkach wschodzących, do których należą także nowe rynki wschodzące, obarczone są większym ryzykiem wynikającym z powyższych czynników, oprócz typowych dla nich ryzyk związanych z względnie niewielkimi rozmiarami, mniejszą płynnością i brakiem odpowiednich ram prawnych, politycznych, biznesowych i społecznych dla rynków papierów wartościowych. Ponieważ wspomniane ramy prawne, polityczne, biznesowe i społeczne są zwykle jeszcze słabiej rozwinięte na nowych rynkach wschodzących, a występują także rozmaite inne czynniki, takie jak podwyższony potencjał skrajnych wahań kursów, braku płynności, barier ograniczających transakcje oraz mechanizmów kontroli giełd, ryzyka związane z rynkami wschodzącymi są nasilone w przypadku nowych rynków wschodzących. Ceny akcji podlegają wahaniom (często nagłym i gwałtownym) wywoływanym przez czynniki dotyczące poszczególnych spółek, branż czy sektorów lub ogólne warunki panujące na rynkach.