

# ФИНАМ SYST

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№3(11), ОКТЯБРЬ 2010 г.



## ХОТИТЕ АВТО...?

Как менеджер «ФИНАМа» соблазнял блондинку

СТР. 5



## ХОРОШИЙ САДОВНИК

О тех, кто «выращивает» трейдеров

СТР. 12



## ТОЧНО В ЦЕЛЬ

Для чего нужны целевые фонды

СТР. 16



# Гонки за прибылью

Удобный старт для инвесторов

СТР. 3

## ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

В чем виноваты женщины?

СТР. 2

Кто сдает правильные карты?

СТР. 6-7

Когда нанести удар по рынку?

СТР. 13

Где ответы на денежные вопросы?

СТР. 14

О чем расскажет новая десятирублевка?

СТР. 17

Кому по вкусу хорошие пай?

СТР. 19

# Если бы я стал миллионером...

**Сергей Корюшкин**  
24 года, менеджер по продажам

Если бы я стал миллионером, то уж, конечно, нашел бы, как потратить свои деньги. Сразу купил бы себе какую-нибудь супертачку вроде тех, что в кино показывают. И еще приобрел бы яхту – это вообще моя мечта. Мне не нужна никакая-то огромная и страшно дорогая, как у Абрамовича, вполне хватит и средненькой. Правда, говорят, у нас и марин-то почти нет (на всякий случай, если вы не знаете, марина – это парковка для яхт). Но я думаю, были бы деньги и яхта, а уж куда ее поставить, я найду. Будь я миллионером, я бы еще много чего купил бы. Например, собственный дом с бассейном и тренажерным залом. И новый компьютер. И еще iPhone 4G, конечно. Говорят, миллионеры себе только Vertu покупают, но он мне что-то не нравится. По-моему, непрактичный он какой-то.



**Павел Безруков**  
38 лет, преподаватель

Если бы я стал миллионером, я бы в первую очередь подумал о том, как грамотно распорядиться своими деньгами. Ведь после того как заработал такие деньги, самое главное – не потерять их. Я не говорю, что буду во всем себе отказывать и экономить каждую копейку, как например, это делает известный шведский магнат, владелец ИКЕА Ингвар Камрад. Говорят, он только эконом-классом летает и закупается в самых дешевых магазинах. Я бы, конечно, до такого доводить не стал бы. Но и тратить свое богатство посчитал бы неразумным. Думаю, я нанял бы профессиональных консультантов, которые помогли бы мне управлять моим состоянием. Или сам бы пошел на курсы и овладел этими навыками. По-моему, всегда лучше управлять своими деньгами самостоятельно, чем доверять их кому-то.



**Марина Акимускина**  
30 лет, секретарь

Если бы я стала миллионершей, я бы обязательно занялась благотворительностью и усыновила бы кучу несчастных детишек, как Анджелина Джоли. Я очень люблю детей и всегда хотела работать с ними, но, к сожалению, моя нынешняя работа никак с детьми не связана. Мне кажется, любой человек, у которого есть средства, должен в первую очередь подумать о том, чем он может помочь тем, кто не смог так же преуспеть в жизни. А маленьким детям, как никому другому, нужна наша помощь. Они же не виноваты в том, что родились в неудачное время, в неудачном месте или у неудачных родителей. Я знаю, что многие состоятельные люди занимаются благотворительностью, и если бы у меня были деньги, я бы обязательно последовала их примеру.



**Алексей Владимиров,**  
38 лет, бизнесмен

Что бы делал, если бы стал миллионером? Ну, это сильно зависит от того, каким образом мне достались мои миллионы. Скажем, если бы бабушка оставила мне наследство, это нормально. Я бы мог спокойно жить и тратить деньги, на что захочу. Или даже если бы я выиграл в лотерею, или если бы заработал свое состояние на бирже, думаю, проблем бы не возникло. А вот если бы я стал миллионером благодаря собственному бизнесу, то, думаю, вообще никому бы не сказал о своем богатстве. У нас, вы же знаете, не очень любят успешных бизнесменов. Наверное, я бы просто собрал вещи и рванул бы в Лондон, не дожидаясь, когда за мной придут и заберут все, что я заработал (смеется).



## СОЦИОЛОГИЯ И ДЕНЬГИ

### Ищите женщину

Согласно результатам исследований американских ученых, присутствие женщины может способствовать росту степени рискованности принимаемых финансовых решений. Впрочем, речь идет не просто о присутствии дамы, а о непосредственном физическом контакте с ней в момент принятия решения. «Всему виной ассоциация с материнской заботой и чувство защищенности, возникающее в момент женского прикосновения», – говорят американские исследователи.

«Будучи детьми, мы постоянно ощущаем физический контакт с женщиной – своей матерью. И это дает нам ощущение защищенности, уверенности в себе. Однако нам удалось доказать, что этот эффект не проходит с возрастом: даже если женщина просто похлопала вас по плечу или пожала руку, это повышает шансы на то, что вы примете более рискованное финансовое решение», – пишут в своем отчете Джонатан Левас из Колумбийского университета и Дженифер Дж. Арго из Университета Альберта. Чтобы доказать этот тезис, ученые провели простой эксперимент: они набрали три группы добровольцев, состоящих как из мужчин, так и из женщин, и попросили их принять решения относительно личных инвестиций и ставок в азартной игре. Первая группа принимала решения в одиночестве. Вторая группа работала с ассистентом исследователей, который постоянно ходил между участниками эксперимента, хлопал их по плечу или просто прикасался к ним. В третьей группе роль ассистента досталась женщине. Результаты исследования показали, что между первыми двумя группами значимых различий выявлено не было, а вот решения участников третьей группы были гораздо более рискованными. Контакт с женщиной давал им чувство защищенности и уверенности в себе. Совсем как у детей.

По материалам ScienceDaily  
Рисунок Владимира Ненашева



## ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

### 100 египетских фунтов

**Большой сфинкс.** Древнейшая сохранившаяся на Земле монументальная скульптура. Из загадок, на которые до сих пор не нашли ответа ученые: что за тоннель находится на глубине нескольких метров под лапой сфинкса и сколько ему все-таки лет? Общая атмосфера загадочности привлекает к сфинксу и пирамидам разного рода любителей непознанного. Предприимчивые арабы предлагают им помедитировать прямо возле лап сфинкса за \$200.

**Кемет.** Эта иероглифическая надпись переводится с древнеегипетского как Черная земля, самоназвание страны древних египтян. Из-за ила, который оставался после разлива Нила, земля действительно была черная. Именно эта плодородная и легкая для обработки земля и была основным богатством страны и источником стабильных высоких урожаев.

**Тутанхамон.** Египетские банкноты – одна из первых валют, которая в качестве доказательства подлинности использовала водяные знаки. На этой купюре водяной знак сделан в виде золотой маски фараона Тутанхамона. Страховая стоимость 11-килограммовой маски, инкрустированной полудрагоценными камнями, составляет сегодня \$1 млрд.



**100 египетских фунтов** стоит вход в пирамиду, построенную фараоном Хеопсом. Геродот утверждает, что при ее строительстве только стоимость еды для рабочих составляла 1600 талантов серебра, или около \$7,5 млн по нынешним ценам.

**Мечеть Хасана.** В 1347 году на Египет обрушилась бубонная чума. Экономические последствия этого потрясения были огромными. Чтобы бороться с ними, двенадцатилетний султан Хасан и решил построить эту мечеть. Для ее возведения использовались камни облицовки пирамид Гизы, поэтому султану удалось сильно сократить бюджет на строительство.

**Арабское письмо.** Родоначальником арабского письма считается Тахмураас Дивбанда – шах мифической иранской династии Пишдадидов. По легенде, могила его находится на горе Банд. К изголовью усыпальницы приставлена табличка с надписью: «Я, Тахмураас Дивбанд, построил эту цитадель и собрал в ней драгоценности со всего мира. Каждой – цена целой страны... О, человек, прибывший сюда, не привязывай сердца к миру, ибо мир недолговечен, как снег на солнце и как искра, выбитая из камня».

Текст Юлии Васильевой

# «ФИНАМ» ЗА ЛЕТО

## Наш человек в НАУФОР

НАУФОР — это национальная ассоциация участников фондового рынка, которая объединяет брокеров, дилеров, управляющих ценными бумагами и депозитариев. Всего в нее входит около 400 компаний. 3 июня 2010 года на общем собрании НАУФОР были утверждены основные направления деятельности ассоциации на 2010-2011 годы, а кроме того, был избран новый



состав совета директоров на этот период. В него вошел и председатель совета директоров инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Виктор Ремша.

## Даешь пятилетку!

В июне «ФИНАМ» вновь подтвердил свой статус лидера, победив в номинации «Гран-при: Инвестиционная компания пятилетия» в рамках престижной национальной премии «Финансовая Элита России». На церемонии вручения было сказано много торжественных, но правильных слов про то, что такие компании, как «ФИНАМ», по праву могут считаться лучшими, поскольку поставили для себя стабильность



и финансовую устойчивость выше сиюминутной выгоды. А самым приятным моментом, конечно, было вручение премии. Ее от лица «ФИНАМа» получил Президент-Председатель правления холдинга «ФИНАМ» Владислав Кочетков.

## Бумажные ставки

Не хотите оставлять в залог банку квартиру в Москве или домик в деревне? И не надо! Приходите в Банк «ФИНАМ», который выдает кредиты под залог ценных бумаг (в том числе под залог паев



ПИФов). Тем более что с 1 июля он снизил процентные ставки по кредитам. Теперь по кредиту «Надежные бумаги» можно взять наличные под 15% годовых, а по кредиту «Третий эшелон» — под 16% годовых. При этом вам не нужно расставаться с ценными бумагами и пересматривать свои инвестиционные планы.

## Ценный инструмент

Этим летом клиенты Finam Limited, торгующие на рынке CFD\* через программу MetaTrader, получили в свое распоряжение новые инструменты — контракты на бумаги ФСК ЕЭС, «Уралсвязьинформ», ИНТЕР РАО ЕЭС, «Уралкалий», МТС, «Ростелеком», «Полюс Золото», «Татнефть» и «Транснефть». Таким образом, теперь трейдерам доступны операции с контрактами на 20 наиболее ликвидных российских акций, а также торговля 11 фондовыми

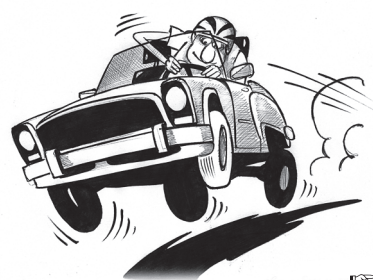


индексами. Комиссия за сделку составляет 0,02%. Кроме того, для новых контрактов размер кредитного плеча составляет 1:05, то есть трейдер может направить на открытую позицию лишь небольшую часть собственных средств. А в целом по CFD кредитное плечо может достигать 1:20, что позволяет реализовывать достаточно агрессивные инвестиционные стратегии.

\*Услуги на международных рынках оказывает компания Finam Limited.

## Автопробегом по бездорожью

Так уж повелось с 2004 года, что «ФИНАМ» празднует свой



день рождения не в каком-нибудь банальном банкетном зале с шарами и тортами, а организовав гонки на выживание среди институциональных и частных инвесторов и журналистов «Real Ралли». В этом году «выживальщики» собрались на стадионе технических видов спорта в Крылатском. Победителем турнира стал Максим Кузин, представитель инвестиционной компании «Марс Капитал». На вторую ступеньку пьедестала почета поднялся сотрудник РИА «Новости» Сергей Жуков. Бронза также досталась представителю инвестиционной компании — третьим призером гонок стал Игорь Кокорев из «Паллада АМ».

## Удобная птичка

Платежные терминалы QIWI (произносится как название зна-



менитой птички) известны всем, кто пользуется мобильной связью, Интернетом или платным ТВ — через эти терминалы большинство телеком-операторов принимают оплату за оказанные услуги. Теперь проходить мимо них не будут и клиенты Банка «ФИНАМ»: с августа держатели карт банка платежной системы MasterCard могут пополнить свои счета через любой из 85000 терминалов QIWI. Правда, есть ограничения: максимальная сумма одного платежа не должна превышать 15000 рублей, а также не должна составлять более 29000 в сутки на один номер счета/договора с каждого платежа. Зато теперь клиенты Банка «ФИНАМ» могут оперативно внести деньги на счет в любое время суток и в любом месте, где есть терминалы QIWI. А еще можно будет попросить родственников или знакомых провести пополнение счета, при этом вовсе не обязательно выдавать им на руки собственную карту.

## Деньги из монитора

Для клиентов УК «Финам Менеджмент», пользующихся услугой «Доверительное управление» (ДУ), настала легкая жизнь: этим летом Банк «ФИНАМ» расширил свой функционал интернет-банкинга, что существенно упростило процесс перевода средств для клиентов ДУ. Например, раньше, чтобы перевести денежные средства в доверительное управление УК «Финам Менед-

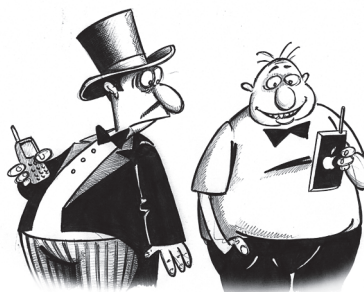
жмент», клиентам нужно было лично приехать в банк. Отныне ехать никуда не нужно — перевод средств в ДУ можно произвести дистанционно, а сам процесс занимает минимум времени. Все, что необходимо — подключенная



услуга интернет-банкинга в Банке «ФИНАМ» и наличие доступа к сети Интернет. Для совершения операции достаточно ввести номер и дату договора доверительного управления, а также сумму к перечислению.

## «ФИНАМ» и яблоки

Вообще-то, владельцы смартфонов компании Apple и так считали себя счастливыми. Еще бы, ведь у них в руках ежедневно находился удобный и современный гаджет, который можно использовать тысячами разных способов (разве что гвозди им не стоит забивать). А с августа обладатели iPhone'ов стали счастливее вдвойне: ведь именно тогда ИК «ФИНАМ» приступила к разработке уникальной торговой платформы для Apple iPhone. Благодаря новой платформе пользователи «яблофононов» получают возможность одновременной работы на разных торговых площадках



России и мира. Кроме того, счастливицы, владеющие iPhone, получают оперативный и удобный мобильный доступ к основным информационным ресурсам «ФИНАМа». А главное, с новой платформой смогут работать все обладатели смартфонов от Apple, то есть клиенты не только инвестиционного холдинга «ФИНАМ», но и других брокеров. В общем, запасайтесь правильными телефонами.

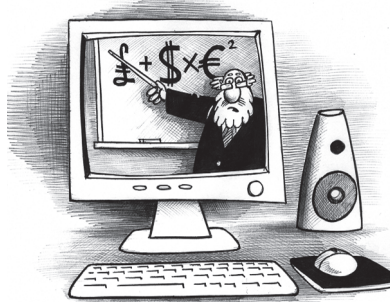
## Удобный старт для инвестора

С 1 сентября ИК «ФИНАМ» при технической поддержке фондовой биржи РТС начинает конкурс

«Инвест Старт», который продлится до 30 ноября 2010 года. В рамках конкурса начинающие инвесторы получат возможность заработать реальные деньги без вложения собственных средств. Проходить конкурс будет так: зарегистрировавшись в качестве участника, вы получаете на свой счет 5000 руб. от компании «ФИНАМ». Начинаете совершать сделки, и все, что вы заработаете за месяц сверх начальных 5000 — ваша прибыль. Принять участие в конкурсе может любой совершеннолетний гражданин РФ. Для этого нужно заполнить анкету в одном из офисов ИК «ФИНАМ» (а также ее представителей в регионах) или на сайте конкурса [www.istart.finam.ru](http://www.istart.finam.ru) до 31 сентября 2010 г. А если что-то непонятно, можно получить разъяснения по тел. (495) 796-90-26, 796-93-88.

## Учеба для занятых

Свершилось! Этим летом на сайте «ФИНАМа» был запущен раздел с вебинарами. Теперь, чтобы



посетить семинар какого-нибудь «звездного» лектора Учебного центра «ФИНАМ», не нужно стоять в пробках или отпрашиваться с работы. Достаточно усестись перед монитором, подключиться к Интернет — и вот, пожалуйста, вы — участник семинара. Причем полноценный: вы можете не только слушать преподавателя, но и задавать ему вопросы через чат в режиме реального времени. Если вы пропустили занятие, всегда можно воспользоваться разделом с архивами. Архив также отлично помогает освежить в памяти уже пройденный материал. О чем же можно узнать благодаря вебинарам? О тонкостях технического и фундаментального анализа, о специфике различных рынков, об актуальных инвестиционных идеях, тактиках и стратегиях на текущий период. Не можете определиться с темой и делаете ставку на человеческий фактор? Отлично! Тогда вам — в подраздел «Лучшие тренеры». Здесь размещены ссылки на видеосеминары преподавателей, которые пользуются наибольшей популярностью у слушателей. Посмотреть, послушать и поучаствовать в вебинарах можно на сайте «ФИНАМ» по адресу <http://www.finam.ru/webinar>.

Рисунки Сергея Корсуна

# Сильный, но легкий

## Сильные стороны Forex-Лайт на Comon.ru

Когда говорят, что торговля на Forex — это просто, сказанное надо понимать буквально. Для клиентов «ФИНАМа» вхождение на этот рынок и раньше было довольно комфортным, теперь же это стало настолько легко, что отказаться от шанса попробовать себя на валютном рынке просто невозможно. С появлением на Comon.ru услуги Forex-Лайт стать трейдером можно, имея в кармане только \$10. Теперь пользователи соцсети могут спокойно осваивать этот рынок и оттачивать торговые стратегии с минимальными затратами.

Клиенты «ФИНАМа», желающие работать на рынке Forex, могут воспользоваться одной из двух схем. Если у вас серьезные, далеко идущие намерения, то вы можете стать клиентом Finam Limited — европейского лицензированного брокера Forex.

Услуга Forex-Лайт, предоставляемая через компанию Angelite Investments Limited, в свою очередь, предназначена для начинающих инвесторов или для тех, кто хочет попробовать, что такое валютный рынок. Теоретически то же самое можно проделать, начав работу с помощью лицензированного персонального брокера Forex. И скорее всего, если вам не нужна разминка, вы так и сделаете. Но если чувствуете, что на серьезный уровень выходить пока рано и для начала нужно освоиться на рынке, не рискуя серьезными деньгами, то вам сюда. Для этого есть несколько причин.

### Быстрота и легкость открытия счета

Для того чтобы начать работать на «большом Forex», нужно предоставить два документа: один из них — подтверждающий личность и второй (согласно европейскому законодательству) — адрес клиента. Кроме того, необходимо заполнить анкету и предоставить реквизиты банковского счета, куда клиент будет выводить заработанные деньги. Все это прописано в законе, который нарушать нельзя. Клиентам, пришедшим в офис «ФИНАМа»,



вся эта процедура не покажется ни сложной, ни долгой: менеджеры компании сделают все максимально быстро. Единственная возможная проблема заключается в том, что дистанционно заключить договор с брокером довольно сложно. С появлением на Comon.ru Forex-Лайт и эта проблема оказалась решена.

Для того чтобы стать пользователем Forex-Лайт, достаточно заполнить короткую анкету прямо на сайте Comon.ru, просмотреть торговый регламент и уведомление о рисках. Получив после этого логин и пароль, вы сможете открыть свой счет. Конечно, в этом случае вы лишаете себя удовольствия пообщаться с менеджерами «ФИНАМа». Но вам удастся сделать это позже, когда, проверив свои силы на Forex-Лайт, вы перейдете в новую весовую категорию.

### Низкий порог входа

Минимальная сумма, которую нужно перевести на свой счет, — \$10. Для многих

серьезным препятствием к освоению рынка Forex становится боязнь потратить на мечту открыть в себе трейдерский талант изрядную сумму денег. Теперь и эта проблема оказалась решена, поскольку \$10 — это сумма, которую человек безболезненно может выделить из личного бюджета. Причем за эти \$10 вы сможете попрактиковаться не на каком-то учебном счете, а получить вполне реальную практику на реальном счете. Перевести деньги на счет легче легкого. Кладем \$10 через WebMoney, тут же видим их у себя на счету и уже можем совершать операции.

### Возможность пополнения денег с помощью WebMoney

Когда речь идет о крупных суммах, нужно помнить о безопасности и защищенности транзакций. Именно поэтому тем, кто работает с обычным рынком Forex, нужно пополнить счет и посетить банк. В случае Forex-

### Кстати

- Подключившись к Forex-Лайт на Comon.ru, можно не только торговать, но и общаться с коллегами, искать единомышленников. И сейчас появилась возможность открыть дополнительный счет.
- Серьезное преимущество «ФИНАМа» в том, что он позволяет работать на валютном рынке через популярную торговую систему MetaTrader 4.
- Через Comon.ru можно подключать реальные счета Finam Limited.

Лайт, где о больших деньгах речь не идет, пользователь может перевести необходимую сумму на свой счет с помощью WebMoney или любой другой платежной системы. Открыв за пять минут счет, вы тут же можете сделать перевод и начать работать.

### Заработать стартовый капитал

Понятно, что человек, который решает торговать на валютном рынке, рассчитывает по меньшей мере повторить судьбу Сороса. На Forex-Лайт это вряд ли удастся (все-таки эта схема работы создана для набивания шишек и оттачивания мастерства). И все же, несмотря на скромное определение «лайт», здесь тоже можно заработать деньги. Конечно, существует ограничение: после того как трейдер заработает \$10 000, ему, скорее всего, придется перебраться во «взрослую» лигу. В этом случае Forex-Лайт становится отличной стартовой площадкой.

На Forex-Лайт существуют ограничения и по объему позиций. Клиент не может открывать позиции до бесконечности, есть конкретные лимиты. Впрочем, для тренировки тех позиций, которые вы можете открыть, вполне хватает. И вряд ли для тех, кто только начинает знакомство с рынком, это станет какой-то серьезной проблемой. Проблема в другом: теперь, когда в «ФИНАМе» появилась «облегченная» версия Forex, невыносимо осознавать, что появилась такая отличная возможность поучиться и заработать капитал, а вы ею не воспользовались.

Текст Юлии Васильевой  
Рисунок Бориса Цыганкова

## РЕЙТИНГ

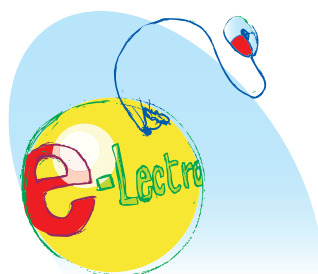
# Легкие деньги

**Эрик Дай — успешный бизнесмен, активный блогер и владелец компании EPN, вошедшей в рейтинг Top-50 фирм 2009 года по версии журнала Fast Company, назвал 5 самых худших идей для заработка больших денег.**

**1** Купите 100 лотерейных билетов. Не верьте статистике — все это ерунда! 100 билетов дают гораздо больше шансов на победу, чем 1.



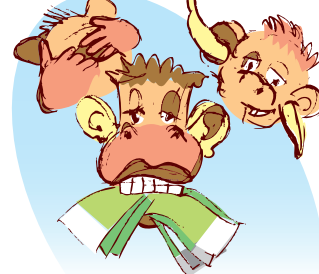
**2** Откройте интернет-магазин. Дайте ему какое-нибудь звучное название вроде e-Lectronicomicon или e-Technocracy. Как только появятся первые покупатели, постарайтесь быстренько продать магазин какому-нибудь чудаку, рекламируя его как крайне выгодный растущий бизнес.



**3** Начните продавать никому не нужный хлам на eВау или других интернет-площадках, не забывая сопровождать товар фразами вроде «Только сегодня!» или «Самое выгодное предложение!». Чем больше ничего не значащих фраз вы напишете, тем лучше.



**4** Начните свой бизнес, посоветовавшись с друзьями. У вас появилась отличная идея? Очень хорошо! Не проводите исследований, не изучайте рынок — все это лишние траты денег. Просто спросите мнение своих друзей. Если ваша идея им понравилась, не мешкая открывайте свое дело.



**5** Вложите все свои сбережения в акции одной компании. Аналитики говорят, что она будет расти и дальше — прекрасно! Зачем расплываться? Чем больше вы вложите в одну бумагу, тем больше заработаете на ней.



# Авто..., который хотят все

## Чем соблазнить блондинку

Корреспондент «ФИНАМ\$YST» подслушал разговор руководителя отдела биржевого рынка инвестиционной компании «ФИНАМ» Сергея Дороговцева с симпатичной посетительницей.

**Блондинка:** Сергей, ну расскажите же мне про этот ваш автотрейдинг! Как это все происходит...

**С. Д.:** «Автотрейдинг» – это услуга «ФИНАМа», которая появилась весной. Она позволяет совершать операции в рамках выбранной стратегии в автоматическом режиме...

**Блондинка:** Вот тебе раз! А я-то думала, что автотрейдинг – это когда симпатичные трейдеры ездят наперегонки на таких красненьких гоночных машинках!

**С. Д.:** Не совсем так (улыбается). Но что-то в этой аналогии все-таки есть. А работает автотрейдинг вот как. Как вы, возможно, знаете, в Trade Center у нас представлены различные стратегии. Клиент «ФИНАМа» может подписаться на одну из них. Тогда он будет получать сообщения о действиях портфельного менеджера, который ведет эти стратегии, и при желании сможет их повторить. Однако не все могут постоянно присутствовать перед компьютером, чтобы следовать сигналам менеджера. Как решение этой проблемы и появилась услуга «Автотрейдинг». Выбрав стратегию, инвестор может подключиться к данной услуге, и с этого момента по его счету сделки будут совершаться автоматически в соответствии с выбранной стратегией. Пока для подключения к автотрейдингу доступны шесть стратегий, но этот список расширяется. Мы планируем добавить торги на западных рынках, фьючерсные стратегии, Forex и другие.

**Блондинка:** Ну вот... Я к вам пришла, потому что рассчитывала, что симпатичные трейдеры меня покатают на своих красненьких машинках... А это, оказывается, вообще не про то...

**С. Д.:** А зачем вам ждать, когда вас кто-то покажет? Лучше становитесь клиентом «ФИНАМа», выбирайте себе стратегию, подключайтесь



к услуге «Автотрейдинг» – и сами заработаете себе на «красненькую машинку».

**Блондинка:** Ну... это же, наверное, для опытных трейдеров услуга. А я ничего в биржевой торговле не понимаю.

**С. Д.:** «Автотрейдинг» – услуга, которая может быть полезна и опытным трейдерам, и новичкам. У опытных трейдеров есть свои собственные стратегии, но их проблема в том, что они, как правило, разрабатывают свои стратегии на домашнем компьютере и с него и работают. А с домашней техникой возможны сбои: отказ системы, отключение от Интернета и т. п. Подключение к автотрейдингу позволяет опытным трейдерам решить эти проблемы. Для этого им нужно просто разместить в системе «ФИНАМа» алгоритм собственной стратегии – и он будет выполняться автоматически. При этом все данные будут обсчитываться на супернадёжном сервере компании, который серьезно защищен и работает круглосуточно. Естественно, личная стратегия трейдера

на сервере «ФИНАМа» в полной безопасности и в руки другим трейдерам не попадет, хотя теоретически с разрешения автора к ней могут быть подключены и другие инвесторы.

Однако «Автотрейдинг» может быть не менее актуален и для новичков. Им эта услуга позволяет просто выбрать одну из стратегий и больше ничего не делать, спокойно ожидая прибыли. А пока «Автотрейдинг» работает, можно не торопясь разбираться в тонкостях биржевой торговли, чтобы через какое-то время включиться в этот процесс самостоятельно.

**Блондинка:** Звучит соблазнительно. Но я все-таки сомневаюсь: как доверить свои деньги какому-то бездушному автомату?

**С. Д.:** Могу вам сказать по опыту, что успех на рынке в значительной мере зависит от психологии трейдера. Не так уж сложно разработать успешную стратегию, самое сложное – ее неукоснительно соблюдать. Живым человеком, тем более трейдером-новичком, всегда дви-

### Как воспользоваться «Автотрейдингом»

1. Позвонить в «ФИНАМ» и попросить подключить вас к услуге «Автотрейдинг» или сделать это самостоятельно через Trade Center. Вас подключат, если у вас на счету не менее 100 тыс. руб.
2. Зайти в кабинет услуги под своим паролем, выбрать стратегию, которой вы хотите следовать, и нажать «Присоединиться». Если появится вопрос «Синхронизировать портфель?», лучше отвечайте «Да» (если портфель не будет синхронизирован, в нем окажутся бумаги, которые по стратегии должны быть проданы, без синхронизации робот не примет их во внимание, и могут возникнуть неконтролируемые убытки).
3. В кабинете «Автотрейдинга» вы можете менять стратегию, посмотреть состав своего портфеля и историю сделок.

жут эмоции. Он считает, что намного умнее машины и учитывает массу дополнительных факторов. На деле же выходит, что решения, принятые под влиянием эмоций, чаще всего оказываются ошибочными, и трейдер терпит убытки. Работа с помощью «Автотрейдинга» позволяет избежать этой проблемы.

**Блондинка:** Ну ладно. Убедили! И как быстро я смогу заработать на собственную машину при таком подходе?

**С. Д.:** Ну, это зависит от множества факторов. От того, например, сколько вы вложите. Кстати, при подключении к «Автотрейдингу» есть барьер для входа: 100 тыс. руб. Но в любом случае, сколько бы вы ни вложили, стоит ориентироваться на то, что торговля на бирже принесет вам прибыль в среднесрочной перспективе, а не завтра. Не нужно ждать быстрого результата. По стратегиям, которые мы предлагаем, минимальный срок инвестирования – от года, а чем больше – тем лучше. И еще: «Автотрейдинг» хорош как средство приобретения опыта. Но если вы настроены на серьезную работу на фондовом рынке, «Автотрейдинг» не панацея. Вам придется учиться торговать самой, разрабатывать свои стратегии, приобретать опыт.

Текст Анастасии Ефимовой  
Рисунок Владимира Кремлева

## ДЕНЕЖНЫЕ ПСИХОТИПЫ

### Люди, которые тратят деньги

#### Карьеристы

**Как они тратят:** выбирая, что купить, они всегда помнят о том, что любой товар является маркером социального статуса, профессии, характерных увлечений и т. д. «Карьеристы» очень тщательно выбирают любую покупку – от одежды и мобильных телефонов до банной шапочки. Для «карьеристов» любая покупка должна соответствовать их окружению.

**Главные слова:** «престиж», «статус», «известный бренд».

**Принцип жизни:** «главное, что скажут люди».

**Отношение к деньгам:** скажи мне, на что ты тратишь свои деньги, и я скажу, где ты их берешь.



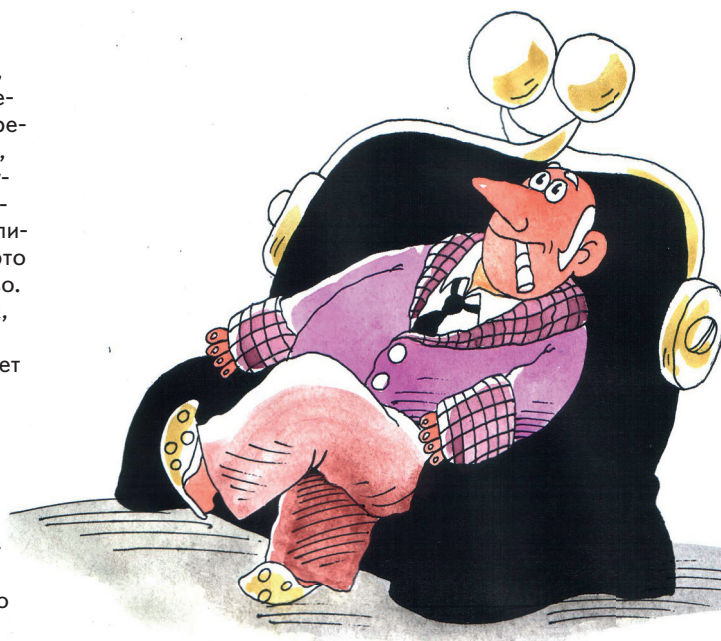
#### Интеллигенты

**Как они тратят:** покупая что-либо, «интеллигент» всегда в первую очередь думает об уместности приобретения. Например, выбирая одежду, он представляет, насколько она будет уместна в той ситуации, для которой предназначена. Для «интеллигента» главное в приобретении – это удобство, комфортность и качество. «Интеллигент» сдержан в эмоциях, он не ищет ярких и модных решений, не гонится за марками, а отдает предпочтение функциональности.

**Главные слова:** «удобно», «комфортно», «неброско», «интеллигентно».

**Принцип жизни:** «главное, чтобы костюмчик сидел».

**Отношение к деньгам:** чтобы потратить деньги с умом, нужно всего лишь две вещи: ум и деньги.



Рисунки Михаила Ларичева



# ЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ

## И НАЦИИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО ИНВЕСТОРА

строить графики и проводить теханализ. В этом случае стратегии тоже отлично помогают – вам нужно просто воспользоваться дельными советами, которые дают портфельные управляющие. Их рекомендации также могут быть очень полезны тем, кому не хватает уверенности в своих действиях и нужен непредвзятый взгляд и совет со стороны. Для новичков на рынке это обычная ситуация: вы читали новости, построили графики, уже склоняетесь к какому-то решению, но психологически все равно очень хочется, чтобы кто-то более опытный подтвердил или, напротив, опроверг ваше мнение. После этого гораздо проще принимать решение. И чтобы получить этот ценный совет, достаточно подписаться на получение сигналов по той или иной стратегии по e-mail или СМС, или же задать вопрос управляющему в чате. Но, конечно, право следовать или не следовать его рекомендации всегда остается за вами.

### Король

*Comon.ru* – это социальная сеть трейдеров. Начинающим инвесторам она дает главный «козырь» – возможность пообщаться с теми, кто уже работает на бирже не первый год, послушать, о чем говорят опытные трейдеры, и проникнуть в «биржевую кухню» за считанные дни. Кроме того, на *Comon.ru* есть специальные «учителя» – трейдеры, которые согласились раскрывать пользователям сети информацию по своим сделкам. Они подробно описывают, как, что и почему покупают, и дают возможность убедиться в действенности своих стратегий. Для начинающего инвестора такое знакомство с «учителем» очень ценно. Ведь это не биржевые аналитики и даже не менеджеры, управляющие чужими активами, а люди, которые точно так же,

как и вы, рискуют своими собственными деньгами. «Учителю» можно задать вопрос, поблагодарить за ценный совет или даже покриковать. Впрочем, право следовать или не следовать его рекомендациям всегда остается за вами.

Как и Trade Center, сеть *Comon.ru* выполняет для начинающих инвесторов важную функцию «второго мнения» и источника полезной информации. Если у вас еще нет собственной системы принятия решений, она дает возможность воспользоваться чужой – в любом случае это гораздо выгоднее, чем покупать и продавать бумаги, подчиняясь только собственным эмоциям. Если же вы уже набрались опыта и выработали собственную систему принятия решений, вы всегда можете обсудить ее с другими трейдерами на *Comon.ru*, послушать их советы и рекомендации. Ведь часто ошибку можно заметить только со стороны. До появления этого ресурса трейдерам, чтобы убедиться в правильности своего мнения, нужно было долго блуждать по разным форумам, ища информацию. В итоге это приводило к тому, что инвестор либо вообще не принимал решение, либо опаздывал с ним. Теперь же все советы и мнения можно собрать в одном месте. А собрав, тут же совершить операцию прямо из *Comon.ru* – ресурс позволяет это сделать.

### Туз

И все же, несмотря на повсеместную компьютеризацию и бурное развитие технологий, многие инвесторы предпочитают получать рекомендации из уст живых людей, а не в виде строчек текста в чате, авторы которых скрыты под сетевыми никами. Многим хочется посмотреть в глаза человеку, который рекомендует ему покупать или продавать ту или иную бумагу. У московских клиентов «ФИНАМа» с этим проблем нет – они всегда могут приехать в центральный офис компании и вживую пообщаться с одним из консультантов. А вот клиенты в регионах, а также те, кто не хочет толкаться в московских пробках, решают этот вопрос с помощью телефонного звонка. При необходимости их тут же переключают на консультантов,

которые всегда с удовольствием дадут рекомендации по текущему состоянию рынка и наиболее ликвидным инструментам, посоветуют, стоит ли пересматривать портфель, или ответят на любой другой вопрос. Эта опция крайне удобна, например, когда вы возвращаетесь из отпуска: рынок за время вашего отсутствия уже поменялся, но читать новости компаний и лазить по форумам вам некогда. Достаточно просто позвонить консультанту – и он за пару минут объяснит

### Как и Trade Center, сеть Comon.ru выполняет для инвестора функцию «второго мнения»

вам, что за это время произошло с рынком, поделится актуальными идеями и посоветует пересмотреть портфель, если, по его мнению, исходя из текущей ситуации, вам пора это сделать.

### Искомая комбинация

Можно ли говорить, что каждый элемент описанной выше комбинации необходим любому начинающему инвестору? Пожалуй, нет. Кроме разве что начального обучения. В остальном же теоретически инвестор может обойтись и без советов консультантов, и без следования стратегиям ТЦ. Кстати, многие новички так и делают: окунаются с головой в биржевую торговлю, полагаясь только на свои силы. Но со временем все начинают понимать, что торговать все время успешно просто нельзя. И чтобы не растерять уверенность в себе, а также научиться замечать собственные ошибки, дополнительные обучающие курсы и общение с другими трейдерами и консультантами могут быть очень полезны. Это как в покере: можно, конечно, обойтись и без флеш-рояля. Но с ним все же лучше.

Текст Анастасии Бибикиной  
Рисунки Михаила Ларичева



### ЦИТАТНИК

## Что наша жизнь? – Игра!



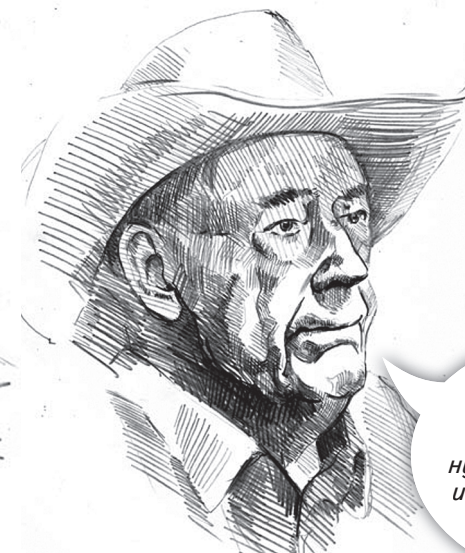
Чарльз Лэм

Человек – существо азартное. Хорошего ему мало. Ему подавай самое лучшее.

Величайшее искусство в жизни заключается в том, чтобы ставить поменьше, а выигрывать побольше.



Сэмюэль Джонсон



Texas Dolly  
Чемпион WSOP 1976-1977

Любая игра – это, прежде всего, люди. Это главное, что нужно усвоить. Люди... и стратегии, которые ты против них применяешь.

# IPO для маленьких

## Почему инновационным компаниям

Если вы владелец огромной золотодобывающей компании, вряд ли у вас есть проблемы с деньгами: всегда можно взять кредит в банке под будущую добычу или под залог активов. А что делать, если у вас в активе только патент на новую технологию и бизнес-план по ее внедрению, зато потенциальный объем продаж — несколько миллионов долларов? Оказывается, в этом случае привлечь средства гораздо проще и дешевле на фондовом рынке.

### Не по учебнику

В любом учебнике по стратегическому управлению компанией можно прочитать, что публичное размещение — это последний инструмент привлечения средств на развитие, к которому может прибегать собственник. Мол, IPO — это очень дорогое удовольствие, и гораздо выгоднее для начала попробовать взять кредит в банке, потом — договориться с узким кругом инвесторов и провести частное размещение. И только если обе эти возможности уже исчерпаны, можно начинать задумываться об IPO. На практике же дело обстоит не совсем так. Точнее, эта стратегия вполне применима для крупных компаний, работающих, например, в сырьевом секторе экономики. Однако когда речь заходит о перспективных быстроразвивающихся, но небольших фирмах, то нормы из учебника здесь не всегда применимы.

Высокотехнологичные компании чаще всего связаны с инновационными продуктами или услугами. Они не могут продемонстрировать



### Истории успеха

#### ОАО «ДИОД»

**Бизнес компании:** выпуск товаров для здоровья и БАДов



**Цель IPO:** развитие фармацевтического бизнеса, увеличение продаж

**Организатор:** «ФИНАМ»

**Что сделал «ФИНАМ»:** помог разработать стратегию и сформулировать концепцию размещения, провел переговоры с инвесторами, обеспечил техническую поддержку размещения и т. д.

**На подготовку IPO ушло:** 4 месяца

**Удалось привлечь:** 297 млн руб. и более 900 инвесторов

#### ОАО «РНТ»

**Бизнес компании:** системная интеграция и спутниковый мониторинг транспорта



**Цель IPO:** привлечь средства, необходимые компании для выхода на зарубежные рынки

**Соорганизатор:** «ФИНАМ»

**Что сделал «ФИНАМ»:** подключился на этапе реализации и обеспечивал продажу акций розничным инвесторам

**Удалось привлечь:** 300 млн руб. и несколько сотен инвесторов

столь же впечатляющие обороты и размер материальных активов, как, например, металлургические холдинги, и не всегда способны гарантировать своим акционерам стабильные ежегодные выплаты в виде дивидендов. Возможностей для получения кредита у такой компании тоже немного: вряд ли у нее есть в собственности дорогостоящая недвижимость, которую можно оставить в банке в качестве залога. Точно так же банк вряд ли решится выдать ей кредит, ведь речь идет об инновационных продуктах, и риски здесь слишком велики для банка. Обычно единственное, что такая компания может предложить в залог — это патент на новую технологию или продукт, который банку совершенно не интересен. Зато он вполне может заинтересовать инвесторов, которые ищут привлекательные идеи и надежных партнеров на фондовом рынке. И они вполне могут выделить средства, которые инновационная компания ищет для дальнейшего развития.

### Чего хотят инвесторы

С другой стороны, наивно было бы полагать, что стоит вам показать инвесторам свой патент и в красках описать будущие вдохновляющие перспективы своей технологии или продукта, как они тут же выстроятся в очередь, желая профинансировать ваш проект. Дело в том, что инвесторы всегда мыслят в четких категориях прибыли, и, прежде чем принимать решение о вложениях в ваш бизнес, они должны точно знать, каким образом вы планируете зарабатывать деньги. Следовательно, обязательная часть переговоров с инвесторами — это наличие четкого бизнес-плана, который в деталях и пошагово описывает вашу стратегию по коммерциализации инновационной технологии или продукта. Кроме того, коль скоро вы ищете деньги на развитие, вам нужно будет продемонстрировать инвесторам эту самую стратегию развития: как и за счет чего вы

планируете захватывать новые рынки и куда именно собираетесь потратить деньги, выреченные от IPO. И конечно, у вас должна быть сильная команда менеджеров, которая способна реализовать задуманное.

Следующая часть требований, которые обычно предъявляют инвесторы, относится к самому бизнесу компании. Во-первых, если вы претендуете на привлечение средств с фондового рынка, ваш бизнес должен быть уже сложившимся и обладать существенной долей в своей нише. Когда речь идет об инновационном бизнесе, это не так сложно, как

кажется, — ведь рынки здесь небольшие и игроков на них не так уж много. Кроме того, вовсе не обязательно быть лидером на федеральном уровне, достаточно показать устойчивые позиции в рамках региона. Скажем, если вы являетесь самым крупным производителем инновационных кирпичей в Ростовской области — это уже повод рассчитывать на интерес инвесторов. Планка по обороту для инновационных компаний тоже не очень высока: \$10-20 млн в год. Иногда сумма может быть и меньше. Наконец, третий пласт требований инвесторов относится к корпоративно-

### «ФИНАМ» как организатор IPO

- «ФИНАМ» является крупнейшим брокером на российском фондовом рынке. Это дает возможность привлекать большое количество потенциальных инвесторов и более реалистично формировать эмиссионную цену.

- «ФИНАМ» представлен более чем в 100 городах России. Это дает возможность организовать размещение не только для компаний федерального уровня, но и для региональных предприятий.

- «ФИНАМ» активно использует мировую практику по работе с инвесторами, стремясь к тому, чтобы компания-эмитент стала максимально публичной и открытой. Это дает эмитенту возможность повысить ликвидность своих бумаг, снизить риски и по максимуму воспользоваться преимуществами IPO.

- «ФИНАМ» уже более 15 лет работает на рынке и имеет обширный опыт организации IPO для российских эмитентов.



# ЖИХ И БЫСТРЫХ

## НИИМ ВЫГОДНО ВЫХОДИТЬ НА БИРЖУ

### Что делает «ФИНАМ» в рамках IPO

- разработка стратегии компании для выхода на фондовый рынок
- оценка эффективности менеджмента, консультации по формулированию стратегии и бизнес-плана
- подбор площадки для размещения
- подготовка документации
- подготовка инвестиционной презентации
- организация road-show
- работа с инвесторами и организация сделки
- сопровождение торгов

му управлению и прозрачности компании. Вам нужно показать четкую и прозрачную структуру организации бизнеса и иметь финансовую отчетность за один, а лучше за три последних года (желательно по МСФО). Это позволит инвесторам контролировать расходы и отслеживать достижение поставленных целей по выручке и марже, снижая риски инвестирования в новый бизнес.

### Универсальный переводчик

Однако не менее важным этапом вывода компании на фондовый рынок является поиск организатора IPO. Для небольших инновационных компаний этот вопрос тем более актуален, поскольку они практически не известны инвесторам, и от организатора IPO напрямую зависит, насколько выгодно компания сумеет разместиться на бирже, ведь именно организатор берет на себя предварительные переговоры с инвесторами. Хороший организатор может предложить собственнику бизнеса выбор: сопроводить сделку с самого начала и помочь в разработке стратегии или подключиться уже на этапе реализации бумаг, когда

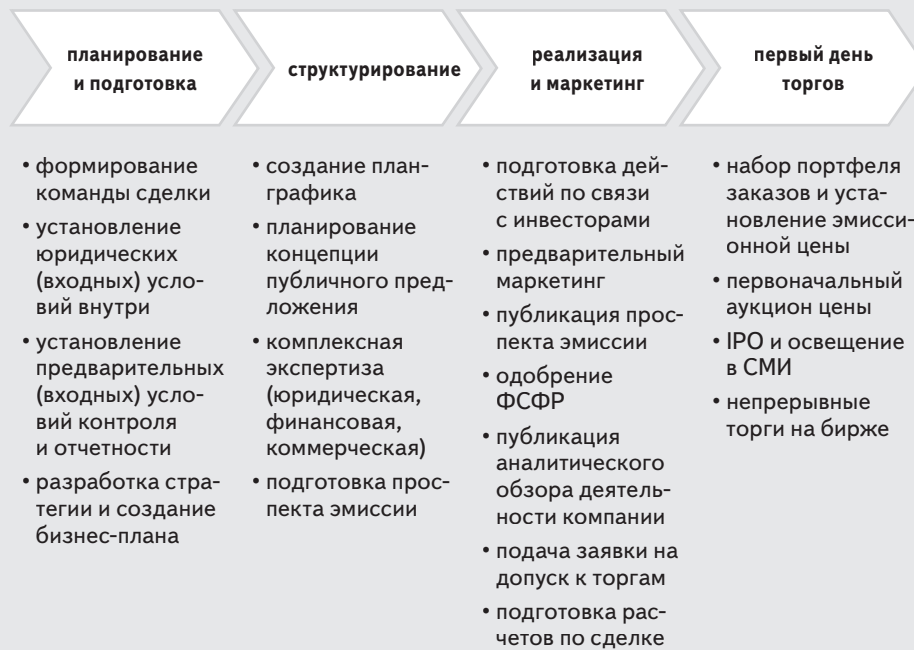
нужно выполнять только работу по продаже акций (подготовка аналитического отчета, сбор заявок от инвесторов). На каком этапе подключать организатора, конечно, зависит от собственника бизнеса, но, как правило, небольшим инновационным компаниям выгодно сотрудничать с ним с самого начала. В этом случае хороший организатор поможет представить инвестиционную идею так, чтобы она выглядела максимально привлекательной в глазах инвесторов, и дать консультации по структуре бизнеса, чтобы впоследствии продать бумаги с минимальным дисконтом. К примеру, «ФИНАМ» предоставляет все эти услуги. Кроме того, он помогает своим клиентам составить бизнес-план таким образом, чтобы он был понятен инвесторам и вызвал их интерес. По сути, «ФИНАМ» здесь выступает в роли универсального переводчика с языка собственника (предпринимателя) на язык инвестора (финансиста).

Роль организатора также крайне важна на таком этапе IPO, как формирование пакета заявок и установление эмиссионной цены. Конечно, организатор не устанавливает ее сам, а лишь рекомендует собственнику определенный ценовой коридор, в котором, по его мнению, компания может разместиться на основании предварительной работы с инвесторами. Однако опыт организатора и наличие у него связей с многочисленными инвесторами играет здесь первостепенную роль: успешность размещения напрямую зависит от того, насколько верно была проведена оценка спроса со стороны инвесторов. Ведь если спрос будет оценен неверно и окажется, что по установленной цене никто не хочет покупать бумаги компании, размещение будет отложено (как это произошло, к примеру, с «Русагро» и «Уралхимом»). И в этом вопросе «ФИНАМу» практически нет равных: будучи крупнейшим брокером России, он имеет доступ к огромному числу инвесторов и лучше, чем кто-либо другой, способен оценить реальный уровень спроса на ту или иную бумагу.

### Чем больше, тем лучше

Доступ организатора к широкому кругу инвесторов выгоден эмитенту и с другой точки

### Этапы IPO



зрения: чем больше инвесторов купят его бумаги при размещении, тем лучше. Например, в кризис больше всего пострадали компании, держателями акций которых было очень ограниченное число инвесторов. Скажем, стоимость отдельных компаний во время кризиса падала в десятки раз. Причина – не только плохая конъюнктура, но и низкая ликвидность, особенно в сравнении с многомиллиардной капитализацией. Как результат, такие компании нередко переходили в собственность банков в результате маржин-колла. А после кризиса инвесторы стали очень осторожны. И чтобы удачно разместиться, компании теперь нужно привлекать не 10-20 инвесторов, а тысячи. Удачный пример того, как это работает, дает азиатский рынок IPO. Благодаря наличию здесь большого числа инвесторов он быстро восстановился после кризиса. И пока в Лондоне компании еще только мечтают о публичных размещениях, в Гонконге и Шанхае

инвесторы вовсю подписываются на бумаги новых эмитентов.

### Цена вопроса

В «ФИНАМе» подготовка компании к IPO занимает около пяти месяцев. Вознаграждение организатора состоит из фиксированной части и комиссии «за успех», но размер и структура вознаграждения могут варьироваться в зависимости от длительности процесса подготовки и числа участников. Эффективным считается IPO, стоимость которого не превышает 7-8% от привлеченных средств. То есть если удастся привлечь больше \$4,5 млн, то услуги организатора (\$300 тыс.) оправдывают себя. Собрать такую сумму вполне реально. Конечно, при условии, что ваш бизнес заинтересует инвесторов. Однако добиться этого как раз и есть основная задача организатора размещения.

Текст Анастасии Бибикиной  
Рисунки Владимира Кремлева

### Личное мнение

#### Генеральный директор ОАО «Диод» Владимир Тихонов об опыте проведения IPO

При проведении IPO наша компания преследовала сразу несколько целей. Во-первых, естественно, мы хотели привлечь инвестиции в развитие своего бизнеса. Однако в условиях высокой волатильности рынка мы проводили размещение в два этапа. На первом этапе мы ставили перед собой задачу познакомить инвесторов с компанией и показать им, что акции «Диода» представляют собой ликвидный инструмент. На втором этапе мы собираемся разместить допэмиссию до конца текущего года.

Во-вторых, выход на фондовый рынок для нас был крайне важен с точки зрения получения доступа к публичным ресурсам

и дополнительным источникам капитала. Например, теперь мы можем эффективно использовать акции ОАО «Диод» в качестве залога для привлечения заемных средств. Таким образом, выход на биржу позволил существенно расширить наш кредитный портфель.

В-третьих, немаловажную роль сыграла и сама возможность получения статуса публичной компании. Не секрет, что фармрынок в России обладает огромной социальной значимостью и во многом регулируется государством. Статус публичной компании дал нам возможность увереннее заявить о себе в качестве игрока этого рынка



в диалоге с властью и принять участие в законодательных инициативах. Теперь у нас гораздо больше шансов надеяться на то, что наш голос будет услышан.

И наконец, выход на фондовый рынок для нас изначально был связан с возможностью привлечения иностранных инвесторов. В стратегические планы компании входит экспансия на зарубежные рынки, и мы посчитали целесообразным привлечь международных игроков рынка, для того чтобы получить доступ к западным технологиям и ноу-хау ведения бизнеса. Наличие надежного иностранного партнера позволило бы нам «обкатать» выход компании «Диод» на зарубежные рынки. Могу сказать, что мы добились всех поставленных целей.

Мы привлекли в качестве организатора компанию «ФИНАМ»

по нескольким причинам. Но в первую очередь было необходимо обеспечить пул частных инвесторов, которые позволили бы нам повысить ликвидность наших бумаг.

А поскольку «ФИНАМ» на данный момент является крупнейшим брокером России и имеет выход на наиболее широкий круг частных инвесторов, то в данном вопросе мы не видели ему конкурентов. Надо сказать, что «ФИНАМ» прекрасно справился с поставленной перед ним задачей по привлечению российских частных инвесторов, проявил индивидуальный подход и глубокое понимание наших целей и бизнеса компании.

# Город милл

Где живут 30 самых успеш

С 1 июля по 1 августа 2010 года в «ФИНАМе» прошел традиционный летний конкурс «Лучший трейдер». Участие в нем приняли 327 человек из разных регионов России. Однако самая большая концентрация успешных трейдеров, как оказалось, наблюдается в Москве, Краснодаре и Норильске.



# Ллионеров

тепсных трейдеров России



# Хороший садовник

## О тех, кто «выращивает» трейдеров

Учебной деятельностью в том или ином виде «ФИНАМ» занимался с самого начала, поскольку для того, чтобы работать на рынке, его нужно было сначала сформировать. Так что преподаватель здесь — очень нужная и уважаемая профессия. О том, как становятся учителями, рассказывает ректор Учебного центра «ФИНАМ» Ярослав Кабаков.

### Народный учитель

За прошлый год мероприятия Учебного центра посетили около 50 тысяч человек. Это значит, что если все люди, которых обучил Учебный центр «ФИНАМ» за все годы его работы, сегодня встанут в ряд и возьмутся за руки, то получится цепь длиной пять километров. Впрочем, профессия трейдера в России до сих пор проходит по разряду экзотических и малоизвестных. Для того, чтобы разобраться в сути этой профессии, и нужен учитель.

«Все люди хотят одного — зарабатывать нормальные деньги, и трейдинг дает такую возможность, — говорит ректор Учебного центра «ФИНАМ» Ярослав Кабаков. — Так вот преподаватель должен раскрыть слушателю ценность профессии трейдера, возможности, которые открывает работа на рынке ценных бумаг. Он должен сделать это так, чтобы у новичка не возникло отторжения от работы на рынке ценных бумаг. Но в то же время он должен объяснить человеку, какие существуют риски. Если человек понимает, что быть трейдером — это то, что ему надо, преподаватель становится его наставником».



### Кого берут в гуру

Здесь никого не заставляют зубрить тексты и определения. Результат обучения каждый может видеть на своем реальном клиентском счете, когда выходит на реальные торги. Все просто: если выпускник зарабатывает, значит, он учился хорошо, не зарабатывает — учился плохо. На учителя не попеняешь. В отличие от вузовских программ преподаватель Учебного центра «ФИНАМ» обязан иметь достаточно успешную собственную практику в биржевой торговле. Он не имеет права рассказывать, как зарабатывать на бирже, не зная, как это делается в реальности. Человек должен иметь собственный опыт, собственное представление о рынке. У слушателей, правда, возникает закономерный вопрос:

если вы такой успешный трейдер, почему не зарабатываете деньги, а преподаете? На самом деле в этом нет ничего необычного. В определенный момент у многих людей возникает потребность поделиться своим опытом с другими. Человек, который испытал на себе судьбу трейдера, который зарабатывает торговлей на рынке, более ничем не занимаясь, часто с удовольствием делится информацией о том, что это такое. Кроме того, в Учебном центре «ФИНАМ» у инвесторов есть возможность пообщаться с людьми, связанными единими интересами.

«Многие трейдеры приходят к нам читать отдельные мастер-классы, — рассказывает Ярослав Кабаков. — Это приносит много позитивных эмоций. Один из

### Как стать преподавателем Учебного центра

1. Для начала станьте хорошим трейдером. Когда вам захочется поведать об этом миру, приходите преподавать.
2. Вспомните все анекдоты про трейдеров, которые так любят начинающие. Очень полезно для налаживания контакта с аудиторией.
3. Развивайте память, особенно на имена. Она потребуется, чтобы здороваться по имени с учениками, которые в четвертый раз приходят на курсы для начинающих.
4. Приготовьтесь, что ваши ученики могут быть старше и гораздо солиднее вас. Многие из тех, кто приходит в Учебный центр, — это люди, убедившиеся на опыте, что «старый пес обязан учиться новым трюкам».

преподавателей у нас торгует постоянно, даже на лекционных занятиях. А общение с аудиторией служит определенной разгрузкой от стресса». Конечно, чтобы стать преподавателем, одного желания недостаточно — нужно быть хорошим спикером, уметь общаться с большой аудиторией и доносить свои знания до слушателей.

### Откуда берутся курсы

Если все программы, которые читают в Учебном центре, выстроить в единый курс, то получится 11-месячная программа. Вполне сопоставимо с программой мини-MBA.

Учат здесь всему — начиная с простейших вещей и заканчивая различными рынками, платформами и методами торговли. Как только на рынке возникает потребность в каких-то специфических знаниях, Учебный центр «ФИНАМ» сразу на это реагирует. Вот почему новые программы появляются здесь постоянно.

Например, недавно в УЦ появилась программа по работе на международных рынках, разработанная совместно с Междуна-

родной школой бизнеса при Финансовой академии. Проект довольно масштабный: 80 учебных часов, то есть более полутора месяцев. По завершении обучения слушатель получает диплом о повышении квалификации. Недавно запущен и семинар «Quik: от А до RTS-S» для тех, кто торгует на платформе Quik. На лекциях рассказывают про торговый терминал и площадку RTS Standard. А как только у «ФИНАМа» появился доступ на Франкфуртскую биржу, в Учебном центре сразу был запущен курс по торговому терминалу TRANSAQ. На лекциях и семинарах рассказывают, как пользоваться им для работы на Xetra — одной из площадок знаменитой немецкой биржи. Кроме того, на сайте Учебного центра с нового года запущен блок онлайн-семинаров, где рассказывают буквально обо всем — начиная с психологии трейдинга до разных методов работы на рынке. Освойте — начинайте применять. А станете успешным трейдером — приходите преподавать.

Текст Юлии Васильевой  
Рисунок Александра Медведева

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Заполните свободные клетки так, чтобы в каждой строке, в каждом столбце и в каждом малом квадрате (3x3) каждая цифра от 1 до 9 встречалась только один раз.

4					9			3
	3			5				4
		5	6			2		
8				3		4		
	6						1	
		2		6				9
		4			2	5		
	7			1			2	
1			5					7

Решение:

7	8	6	4	9	5	3	2	1
4	2	6	1	2	8	7	4	5
9	8	5	9	1	7	3	6	4
3	4	2	1	6	5	8	7	9
5	1	3	2	8	7	4	6	9
8	5	1	9	3	7	4	6	2
7	1	5	6	9	3	8	7	4
8	6	2	3	4	8	5	1	7
6	9	7	4	1	7	4	6	3
4	8	6	2	7	9	1	5	3

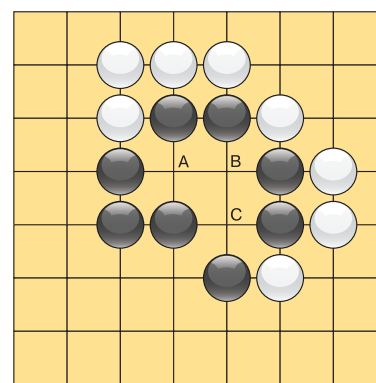
## ШКОЛА ГО

### Задача №1

Белые наступают. Ход в какую позицию (а, б или с) будет лучшим?

Решение:

Лучший ход — в позицию б. В этом случае белые смогут захватить черную крепость.

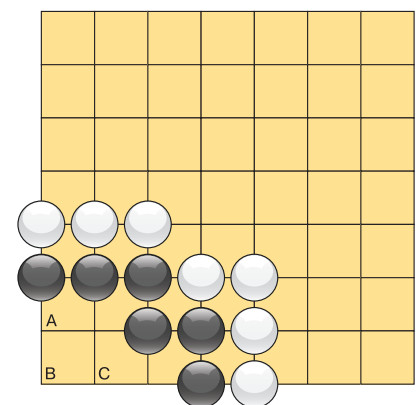


### Задача №2

Ход белых. Как уничтожить черную крепость — ходом в пункт а, б или с?

Решение:

Ход белых — в пункт а. Это позволит белым захватить черную крепость.



Го — самая популярная стратегическая игра в Китае, Корее и Японии. Считается, что умение играть в го помогает управлять даже самым сложным бизнесом и просчитывать шаги любого, даже самого опасного противника. Главное в обучении игре в го — запомнить правила игры и варианты действия в различных ситуациях.

# Точечный удар

## Стратегия для тех, кто не боится рисковать

После кризиса некоторые инвесторы стали придерживаться консервативных стратегий, опасаясь повторения событий 2008 года. Однако Сергей Белов, портфельный менеджер компании «ФИНАМ», уверен, что сейчас самое время для агрессивных вложений, которые помогут получить максимальную доходность и нанести точечный удар по рынку.

### Тройка лидеров

«Стратегия, которая позволяет сделать это, так и называется – «Точечный удар». Название означает, что речь идет о вложении капитала в узкий спектр акций, которые являются наиболее эффективными по соотношению «риск–доходность». По сути, средства вкладываются всего в две-три акции», – объясняет Сергей Белов. На первый взгляд, такие вложения могут быть довольно рискованными из-за низкого уровня диверсификации портфеля. Но это опасно только в том случае, если нет механизма контроля над рисками. А в стратегии «Точечный удар» такой механизм есть: заранее определяется уровень продажи бумаги или всего портфеля. В случае снижения стоимости портфеля на определенную величину все акции продаются, и инвестор остается «в деньгах». Поскольку в портфель изначально отбираются самые ликвидные бумаги из индекса ММВБ10, то с их продажей даже при самом негативном сценарии развития событий проблем не возникнет: покупатели на акции таких гигантов, как «Сбербанк» и «Норникель», найдутся всегда.

Но почему в портфель включается всего две-три акции? Вель логично предположить, что если вкладыв-



ваться в большее количество бумаг, то и шансы на получение дохода будут выше. «Исследования показывают, что когда речь идет о наиболее ликвидных активах, то вложения именно в две-три акции оказываются самыми эффективными по соотношению «риск–доходность», – объясняет Сергей Белов. – В «Точечном ударе» отбор идет всего из 10 бумаг индекса ММВБ10. И если бы мы вкладывали, скажем, в пять-шесть акций, то мы практически повторяли бы движение индекса и не смогли бы получить доходность больше, чем в среднем по рынку».

### Цена вопроса

Небольшое количество бумаг в портфеле дает еще одно преимущество: низкий входной барьер для тех, кто желает следовать стратегии. Для этого вполне достаточно иметь на счету 100 тыс. рублей. «100 тыс. – это оптимальная сумма, потому что, к примеру, самая дорогая бумага индекса, обыкновенная акция «Транснефти», стоит сейчас около 30 тыс. рублей», – рассказывает Сергей Белов. – И если она будет куплена, нужно, чтобы на нее приходилось не более трети стоимости портфеля». Впрочем, как поясняет Сергей, можно обойтись и сум-

### Как воспользоваться стратегией

**Шаг 1.** Открыть счет в «ФИНАМе» и получить ключ от Trade Center.

**Шаг 2.** Получать на указанный мобильный телефон или e-mail рекомендацию от Сергея Белова, какие бумаги сейчас следует покупать или продавать в рамках стратегии «Точечный удар».

**Шаг 3.** Зайти на личную страничку в Trade Center, ввести свои логин и пароль и воспользоваться чатом, чтобы задать вопрос Сергею Белову, если вы в чем-то сомневаетесь.

**Шаг 4.** Осуществить операцию с бумагами, если он развеял ваши сомнения и его рекомендация кажется вам полезной.

мами поменьше: если инвестор не может себе позволить направить на покупку дорогой бумаги треть своих средств, ее можно заменить. Для этого достаточно связаться с Сергеем в чате Trade Center, и он обязательно порекомендует инвестору достойный аналог.

### 200 тысяч через 2 года

С другой стороны, чем больше инвестор вложит в портфель, тем больше будет отдача. Протестированная на исторических данных за последние пять лет, стратегия «Точечный удар» показала доходность 60-65% годовых по сложному проценту и порядка 130% по простому. Это означает, что, вложив 100 тыс. рублей сейчас, при благоприятном сценарии уже через два года вы сможете удвоить свой капитал. А максимальная прибыль, которую эта стратегия показала на исторических данных, составила 30% от стоимости портфеля. Но в том, что такой негативный сценарий возможен сейчас, Сергей Белов очень сомневается: стратегия «Точечный удар» работает так, что ей не страшна даже вторая волна кризиса. Единственная опасность для этой стратегии – это когда рынок очень волатилен, но в долгосрочной

перспективе никуда не движется.

А сейчас такая картина на рынке вряд ли возможна. «Конечно, никто не может точно сказать, как будет вести себя рынок, – рассуждает Сергей. – Понятно только одно: он не будет уже так уверенно и безостановочно расти, как в 2009 году». Это означает, что сейчас тем, кто хочет заработать на колебаниях рынка, уже не обойтись без профессиональной стратегии. Но если вы хотите продолжать получать по максимуму, вам придется воспользоваться одной из агрессивных стратегий – вель только они дают высокие показатели доходности. С другой стороны, агрессивные стратегии тоже бывают разные. Некоторые, например, предполагают высокую частоту совершения сделок. И если вас не прельщает перспектива днями и ночами сидеть у компьютера, стараясь не упустить выгодную сделку, то стратегия «Точечный удар» – именно то, что вам нужно. В ее портфель входит небольшое количество бумаг, и сделки с ним совершаются всего один-два раза в месяц. Идеальный вариант для тех, кто любит риск, но не хочет все свое время проводить на бирже.

Текст Дениса Спиридонова  
Рисунок Дарьи Елистратовой

## ДЕНЕЖНЫЕ ПСИХОТИПЫ

### Люди, которые тратят деньги

#### Гедонисты

**Как они тратят:** для «гедонистов» при выборе того, на что потратить деньги, первоочередную роль играют настроение и эмоции, которые связаны с приобретением. «Гедонисты» любят быть в центре внимания, поэтому, покупая что-то, они всегда думают о том, как эта покупка поможет им привлечь взгляды и выделиться из толпы. Кроме того, «гедонисты» просто обожают сам процесс шопинга. Им нравится тратить деньги, но не просто так, а только на то, что приносит им удовольствие.

**Главные слова:** «нравится», «хочу», «индивидуальность», «не как у всех».

**Принцип жизни:** «Главное – выделиться».

**Отношение к деньгам:** экономия – это способ тратить деньги без всякого удовольствия.



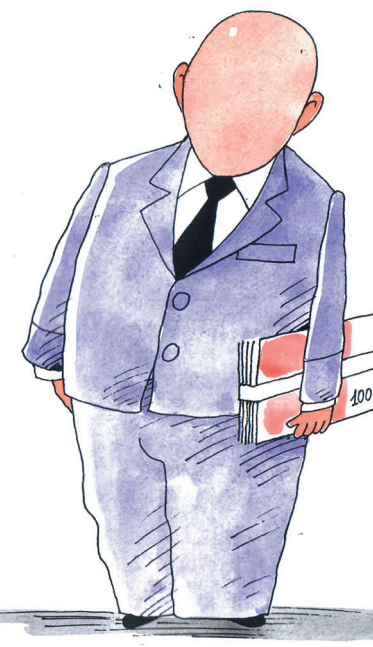
#### Подражатели

**Как они тратят:** выбирая, на что потратить деньги, представители этого психотипа всегда ориентируются на чье-то мнение или на сиюминутные законы моды. «Подражатели» охотно следуют советам, данным в рекламе, и стараются не выделяться из общей массы, чтобы не сойти за отсталого консерватора. Они редко имеют собственное мнение по поводу той или иной покупки, зато всегда охотно прислушиваются к мнению «экспертов», которых публикуют в журналах и показывают по ТВ. И еще «подражатели» стараются не тратить деньги в одиночестве, поскольку им необходима оценка правильности их выбора.

**Главные слова:** «модно», «актуально», «так все делают».

**Принцип жизни:** «Главное – быть в тренде».

**Отношение к деньгам:** стоимость жизни постоянно растет, но спрос на нее не падает.



Рисунки Михаила Ларичева

# Банковский FAQ

## На какие вопросы можно найти ответы на banki.ru

Если в повседневной реальности вам хоть иногда приходится иметь дело с такой организацией, как банк, добавьте в папку «Избранное» ссылку на banki.ru. На портале вас научат, как выбрать банк, как пользоваться его услугами, а при необходимости и правильно от них отказаться.

### Куда вложить средства и где взять кредит

Портал banki.ru был создан в 2005 году для тех, кто хочет разместить вклад в банке. Удивительно, но всего пять лет назад в Рунете не было ни одного портала, предлагающего сравнительную информацию о вкладах в разных банках. Чтобы ознакомиться с условиями разных банков, потенциальному вкладчику нужно было перелопатить сайты всех известных ему финансовых учреждений и свести их предложения вместе для сравнения. Основателю портала banki.ru Филиппу Ильину-Адаеву идея создать сайт-помощник в поиске вкладов показалась простой и интересной, и так появился проект, предлагающий базу банковских вкладов.

### Здесь со 100%-ной гарантией всегда дадут дельный совет. И можно поговорить о деньгах в приятной компании

Раздел «Вклады» и сегодня является одним из самых посещаемых на портале banki.ru. Здесь можно ввести параметры предполагаемого вклада – сумму, срок, свой город, условия пополнения и закрытия вклада и прочее – и вы получите рейтинг банков, предлагающих самые вы-

годные условия. Но, посмотрев на этот рейтинг, вы поймете, что самые приятные цифры стоят рядом с не самыми известными и крупными банками. Тогда поставьте галочку в окошке «Топ-20 российских банков» – и вот рейтинг самых щедрых из самых крупных. Так же работает сервис с поиском подходящего кредита.

То, что так легко и удобно для пользователя, требует кропотливого труда пяти специалистов, ежедневно перелопачивающих предложения по вкладам и кредитам порядка 350 банков, работающих с физическими лицами. А с недавних пор на портале можно найти и рейтинг депозитов для компаний.

### С кем иметь дело

Если вам все-таки захочется получить процент побольше в банке поменьше, то стоит все хорошенько разузнать об этом маленьком и шельмом банке. Следующим шагом развития портала banki.ru стало формирование информационной базы о банках: справочные данные, новости, отзывы клиентов. Потенциальным клиентам банков портал понравился: уже через год количество ежедневных посещений перевалило за 10 тысяч. Как только пчелиный

рой клиентов осел на сайте и они стали оставлять отзывы, общаться в форуме, на портал потянулись и сотрудники банков. Сегодня примерно 40% аудитории портала составляют банковские служащие, которые между делом признаются, что идеи для многих новых продуктов



они находят общаясь с клиентами на banki.ru. Но общение не свелось только к диалогу на тему «Чего изволите?». На сайте появился народный рейтинг.

### Куда пожаловаться

«Народный рейтинг» – рейтинг банков на портале banki.ru, составленный на основе отзывов клиентов. Почти беллетристика – чего только не прочитаешь в этой энциклопедии банковских фокусов! И именно благодаря «Народному рейтингу» на banki.ru сформировалась реальная площадка для общения между клиентами банка и сотрудниками, готовыми ответить на вопросы и претензии. Сегодня в рейтинге даже появились дополнительные сервисы. Сообщения о решенных с помощью рейтин-

га проблемах клиенты оставляют в разделе «Проблема решена», а через «Горячую линию» можно напрямую обратиться к специалистам банка. Когда-то, создавая «Народный рейтинг», основатели портала, размечтавшись, шутили: «Представьте себе, когда-нибудь банки будут нанимать сотрудников, ответственных за сотрудничество с banki.ru». Несколько лет назад это казалось совершенной фантастикой. Но прошло время, и сегодня банки действительно нанимают людей, основная задача которых – работать с крупнейшим в России банковским порталом.

### У кого спросить совета

Сегодня на banki.ru сформировалось сообщество простых рядовых форумчан, которые каждый день,

как на работу, приходят на сайт. Здесь практически со 100%-ной гарантией всегда дадут дельный совет, и здесь всегда можно поговорить о деньгах в приятной компании. Недавно вокруг портала сформировалось сообщество колумнистов и блогеров, привлекающих к себе внимание все большего числа посетителей. Но то ли еще будет! Вместе с новым акционером портала – холдингом «ФИНАМ» – редакция banki.ru планирует модернизировать форум, сделав его более интересным для посетителей, ввести систему статусов пользователей, создать пользовательскую базу знаний – банковский аналог Википедии. И еще один глобальный замысел – развивать сообщества: объединять в группы клиентов банков вокруг самих банков, а сотрудников банков – в профессиональные группы.

### Что почитать

Banki.ru – мультипортал, который за пять лет работы аккумулировал беззуду информации и предлагает массу сервисов. Здесь можно изучить рейтинги и почитать интервью с банкирами, выяснить все про интересующий вас банк, найти отделения и банкоматы вблизи вашего дома (правда, только если вы живете в Москве), посмотреть банковское телевидение и даже узнать, где и как хранят свои сбережения знаменитости. Чтобы поддерживать актуальным огромный массив информации, в редакции портала трудятся 60 человек – это в разы больше, чем на конкурирующих порталах. Так что на banki.ru вам найдется чем себя развлечь. Приходите – попадете в приятную компанию.

Текст Анастасии Ефимовой  
Рисунок Владимира Кремлева

## ИСТОРИЧЕСКИЙ АНЕКДОТ

### Деньги из императора

О родоначальнике империи Ротшильдов Натане Ротшильде ходят легенды. Однако есть среди них и пара-тройка исторических анекдотов. Например, большой популярностью среди финансистов всего мира пользуется анекдот о том, как Натан Ротшильд обернул наполеоновское Ватерлоо в свое «взятие Берлина». А дело было так.

В 1815 году, когда силы наполеоновской армии дышали на ладан, Натан Ротшильд напоследок решил «выжать» из императора максимальную пользу. В день перед началом битвы на картофельных полях при Ватерлоо Натан сел на корабль и отправился к месту будущих боевых действий. Вся битва прошла у него перед глазами. Когда союзники разбили наголову войска Наполеона, Ротшильд вернулся на корабль и отправился назад в Англию, для того чтобы проверить самую невероятную сделку в своей жизни. В историю эта сделка вошла под названием «картофельный полдник». Очень

красочно ее описал в своем исследовании под названием «Невидимая рука» американский политолог и историк Ральф Эпперсон: «Натан вернулся с Ватерлоо и сразу же направился на биржу. Банкиры с нетерпением ждали вестей с поля брани. Кто же победил? Если французы, то это катастрофа – следует как можно быстрее продавать банковские акции... Натан увидел в углу зала биржи, крайне мрачного. Банкиры истолковали это в том смысле, что Натан своими собственными глазами видел, как Франция и Наполеон нанесли поражение Веллингтону и Англии. Банкиры бросились продавать акции».

Все акции всех без исключения английских банков по грошовым ценам ушли из рук союзных банкиров. И попали, естественно, в руки ротшильдовских агентов. Благодаря этой «специальной операции» Натану Ротшильду удалось заработать всего за один день свыше двухсот миллионов фунтов! Таких сделок мировая история еще не знала.



Рисунок Романа Борисова

# Жизнь с комфортом

## Что отличает новый «личный кабинет» от старого

Недавно [edox.finam.ru](http://edox.finam.ru) (или, проще говоря, клиентский портал «ФИНАМа») полностью поменял дизайн и обогатился дополнительными функциями. ФИНАМ\$уст попытался выяснить, что изменилось в жизни владельцев новых «личных кабинетов».

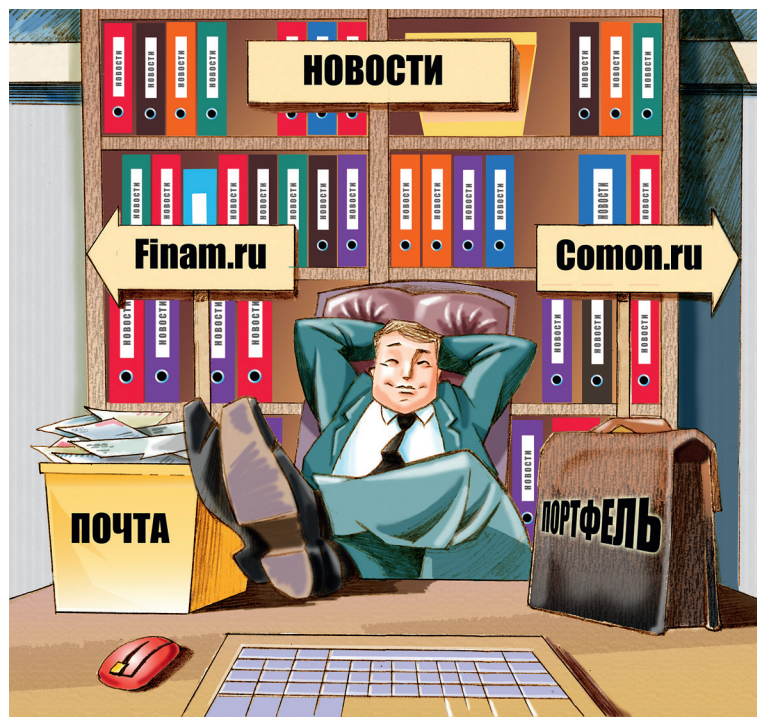
### Дизайн интерьера

Во-первых, поменялся интерфейс: появилась стильная и более функциональная навигация (заметные кнопки, красивые окна, календари, графика), и вообще «кабинет» стал выглядеть гораздо симпатичнее. Впрочем, часть клиентов, привыкших к старой версии, продолжают ею пользоваться, поэтому пока еще старая версия [edox.finam.ru](http://edox.finam.ru) доступна. Но когда все новые сервисы и функциональные возможности новой версии вступят в силу, прежняя будет окончательно закрыта.

Конечно же, изменения в «личном кабинете» произошли не только внешне. По замыслу «ФИНАМа», «личный кабинет» клиента компании должен быть не просто средством обмена документами и хранилищем личных данных, а еще и аналитическим сервисом, центром новостей, опросов, общения – практически настоящим кабинетом, в котором комфортно работать и думать. С внедрением нового интерфейса и появлением новых сервисов у пользователей расширились возможности для аналитики, получения актуальной для них информации и связи с компанией.

### Портфель

В новой версии «личного кабинета» первое, что видит клиент «ФИНАМа» – анализ доходности его портфеля, который по умолчанию



отражается на главной странице. Ежедневно сюда закачивается история операций клиента, состояние счетов, портфель бумаг; на графике можно видеть динамику доходности портфеля за определенный период. Еще можно посмотреть итоговую доходность инвестиций, сложив все портфели, созданные в рамках разных брокерских счетов, а также сравнить свою доходность с доходностью биржевых индексов или сравнить доходность всех своих счетов, если у вас их несколько, и вы работаете с каждым. Раньше такого удобного инструмента у владельцев «личных кабинетов» не было, и свои доходы им приходилось считать вручную. Сейчас в системе размещены данные с 1 января 2007 года, и те, кто уже не первый день работает на рынке, могут изучить историю своих операций за три года.

### Новости

В обновленном разделе новостей на [edox.finam.ru](http://edox.finam.ru) можно посмотреть все новости, которые могут быть важны для клиентов: новости рынка, объявления, пресс-релизы и сообщения «ФИНАМа». Раньше функция просмотра новостей в «личном кабинете» тоже, конечно же, была, но разница в том, что подбор новостей теперь осуществляется более тщательно и клиенты получают на свою ленту максимум информации, необходимой им для работы на рынке. Кроме того, в навигации «личного кабинета» появилась опция создания собственного списка избранных разделов, которые наиболее интересны пользователю. А если у вас еще и современный браузер, то вы можете даже перестроить разделы в удобном порядке, просто перетаскив их мышкой в нужное место.

### Почта

В ближайшее время в «личном кабинете» клиента появится сервис почтовых сообщений, по своему виду и функциональности очень напоминающий привычные почтовые сервисы (например, [mail.ru](http://mail.ru)). Зачем он нужен? Теперь клиент «ФИНАМа» может зайти на портал из любой точки мира и посмотреть историю своей переписки с менеджером компании – отдельный почтовый ящик больше не потребуется. В сервисе почтовых сообщений предусмотрена такая же структура ящика, как и в обычной электронной почте: папки входящих и отправленных писем, черновики. Особенно удобно, что списки потенциальных адресатов уже сформированы и их не нужно добавлять вручную. Благодаря этому клиенты смогут оперативно отправлять письма своим менеджерам либо специалистам заданных групп (например, группы поддержки), московские менеджеры будут видеть адреса всех клиентов, а региональные менеджеры смогут рассылать сообщения клиентам, обслуживаемым в их офисе. Как и обычная почтовая служба, сервис сообщений на [edox.finam.ru](http://edox.finam.ru) позволяет добавлять вложенные файлы, использовать различные шрифты и цветные заливки (это очень удобно, когда требуется, к примеру, приложить скриншот экрана, чтобы долго не объяснять менеджеру свою проблему). Ну а главное удобство в том, что теперь вся переписка с менеджерами «ФИНАМа» у клиента будет храниться в одном месте, сюда же будут приходить автоматические оповещения от компании.

### Удобство связи

Вообще, «личный кабинет» обогатился множеством всевозможных фишек для удобства клиента. Так,

в частности, появилась прозрачная авторизация между «личными кабинетами» на [comon.ru](http://comon.ru) и [finam.ru](http://finam.ru), то есть клиент может авторизоваться только один раз и потом свободно перемещаться из одного «кабинета» в другой, не теряя из виду свои счета. А в будущем в «ФИНАМе» и вовсе обещают сделать на базе «кабинета» центр беспарольной авторизации на всех сервисах компании. Кроме того, в новом «личном кабинете» появился форум для оперативной связи со службой технической поддержки «ФИНАМа», что тоже крайне удобно. Раньше на него можно было попасть только через сайт [finam.ru](http://finam.ru).

В компании говорят, что в начале ноября в [edox.finam.ru](http://edox.finam.ru) заработает еще один сервис – настройки автоматических уведомлений о важных событиях – алертов. Он свяжет «личный кабинет» с сервисом [Alerts](http://Alerts). Сейчас можно настроить получение двух видов сообщений, связанных с котировками акций: уведомления о котировках через определенные промежутки времени (периодические алерты) и уведомления об определенной цене (ценовые алерты). Соответствующие сообщения будут приходить клиенту на электронную почту или на мобильный телефон в виде SMS. В «кабинете» пользователя количество алертов предполагается расширить – например, будут добавлены аналогичные оповещения о стоимости всего портфеля клиента.

Ну а помимо безусловно полезных опций, в новом «личном кабинете» очень скоро появятся и просто забавные разделы (например, опросы). В общем, спешите в нем поселиться – там и вправду комфортно и хорошо!

Текст Анастасии Ефимовой  
Рисунок Александра Медведева

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Мат в 2 хода.  $7 + 6 = 13$

Решение:

1. Лб3-с3.  
Угроза 2. Лс4 Х. 1...  
2. Лс4 Х; 1... f: e 2.  
Фг4 Х.  
Выбор поля е3 для  
ладья на третьей  
горизонтали обуслов-  
лен необходимостью  
найти ответ на 1...  
с: с6+, на что при-  
положено ининжедет 2. Лс4 Х  
(правильный мат).  
В начале моньянен  
лс6+ на 1... с6+  
следует 2. Ф: с6 Х.

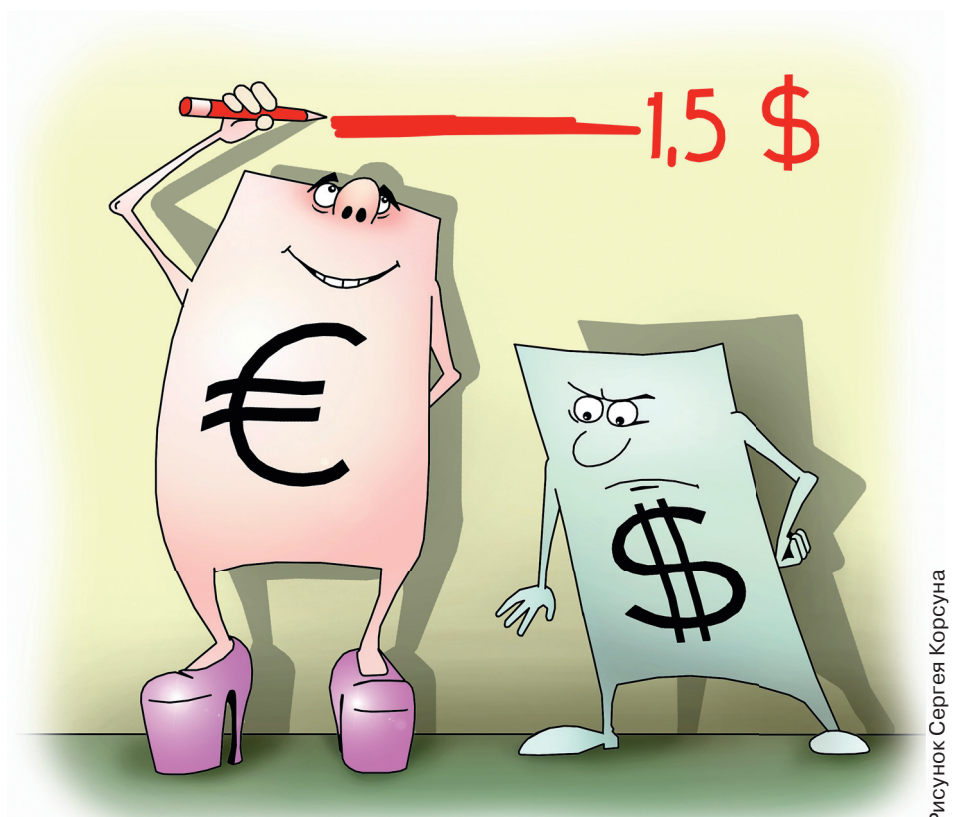
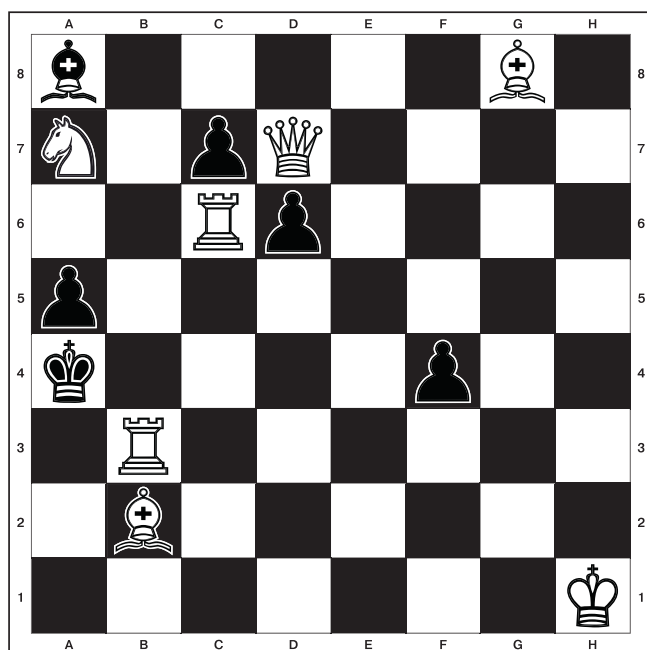


Рисунок Сергея Корсуна

# Хорошие деньги – на хорошие цели

## Секреты управления целевыми фондами

На Западе целевые фонды имеют вековую историю. Благодаря им американские учителя получают прибавку к зарплате, английские студенты – хорошую стипендию, а немецкие фермеры – субсидии на удобрения. О том, как устроить такую же райскую жизнь в России, ФИНАМ\$yst рассказал генеральный директор ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Андрей Шульга.

### Что это такое

Для России понятие «целевой фонд» пока еще новое и неизданное. Первый из них был создан всего три года назад. Сейчас в стране не более нескольких десятков фондов, тогда как целей, под которые они могут создаваться, – тысячи. Самый яркий пример целевых фондов – это эндаумент-фонды. Их чаще всего формируют вузы. Широко известны, к примеру, фонды МГИМО и Финансовой академии при Правительстве РФ. Дарителями таких фондов выступают выпускники вузов, которые стали успешными предпринимателями, или любые частные лица и компании. Выигрывают от наличия эндаумент-фонда преподаватели и студенты, которым фонд перечисляет средства на гранты, стипендии или в качестве прибавки к зарплате.

Зачем формируется целевой фонд? Конечно, можно было бы направить средства получателям напрямую. Но наличие фонда позволяет не просто потратить собранные от дарителей деньги, а приумножить их. За этот процесс отвечает управляющая компания, которая является необходимым звеном в цепочке функционирования целевого фонда. Если УК работает хорошо, средств на счету фонда с течением времени будет становиться все больше, и он сможет во все большем объеме направлять финансирование на цели, ради которых был создан.

### Цена вопроса

Согласно российскому законодательству, целевой фонд может быть создан при наличии капитала от 3 млн рублей. «Но на практике таких маленьких фондов совсем немного, – отмечает Андрей Шульга. – Средний фонд российского вуза обычно составляет не менее 10 млн рублей, а фонд МГИМО, например, сумел собрать больше 100 млн рублей». Также по закону фонд имеет право тратить в год на цели, под которые был создан, не более



10% балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал.

Стоимость услуг УК также ограничена законодательством: она не может превышать 10% от инвестиционного дохода. При таком подходе УК сама заинтересована в наращивании средств фонда. Однако она не может действовать как бог на душу положит – ее стратегия должна быть утверждена советом фонда, в который входят дарители (или «доноры»). Для этого между фондом и УК заключается инвестиционная декларация. В ней четко прописана доля того или иного инвестиционного инструмента в портфеле (например, не более 10% должно приходиться на акции, не более 60% – на облигации и т. д.). Именно поэтому выбор УК так важен. С одной стороны, нужно выбрать компанию, которая известна на рынке, имеет опыт инвестирования средств институциональных инвесторов и корпоративных клиентов. С другой стороны, было бы неплохо, если бы УК смогла зарабатывать для фонда как можно больше средств.

### Такие разные УК

Однако большинство российских УК придерживаются консервативных стратегий и просто кладут переданные им в управление средства на депозит. Это было выгодно в кризис, когда процентные ставки были высокие. Но сейчас они неуклонно снижаются, а значит, и возможностей приумножить свой капитал у целевых фондов становится все меньше – на данный момент можно заработать на депозите не больше 7-8% годовых. Да и эту небольшую прибыль в итоге может съесть инфляция, и тогда у фонда не останется средств на финансирование своих целевых проектов.

«В отличие от многих других компаний УК «Финам Менеджмент» предлагает стратегии, ориентированные на более высокую доходность, используя инвестиции, в том числе и в более рискованный инструмент – акции российских эмитентов. Подобный подход используется западными компаниями на протяжении нескольких десятков лет и зарекомендовал себя исключительно с положительной стороны», –

### Чтобы создать эндаумент-фонд, нужно:

1. Найти дарителей (такими могут выступать выпускники вуза или частные компании).



2. Сформировать команду, которая будет обслуживать фонд (вести бухгалтерию, подписывать договоры и т. д.)



3. Найти УК, которая будет управлять средствами фонда так, чтобы с течением времени их становилось все больше.



рассказывает Андрей Шульга. Помимо новых стратегий «Финам Менеджмент» дает своим клиентам еще одно преимущество, которое быстрее всего оценили финансовые вузы. Будучи лидером финансового образования в России, «ФИНАМ» предлагает вузам, на базе которых созданы или планируют появляться эндаумент-фонды, многочисленные программы по обмену опытом. Например, Учебный центр «ФИНАМ» готов предоставить своих лекторов и приглашать студентов для прохождения стажировок в компании.

Впрочем, «ФИНАМ» открыт к сотрудничеству не только с вузами. Например, сейчас компания готовится принять деньги фонда, созданного в поддержку учителей Северо-Западного округа Москвы. Андрей Шульга уверен, что, благодаря умелому управлению его команды, в будущем московские учителя будут жить не хуже, чем их западные коллеги.

Текст Анастасии Бибикиной  
Рисунок Александра Медведева

## Равнение на лучших

Классическим примером успешного эндаумент-фонда считается Фонд Гарвардского университета, капитал которого в 2009 году составил \$26,5 млрд. Фонд был создан в 1974 году для поддержки преподавателей и студентов одного из лучших университетов США. В течение почти 40 лет фонд обслуживается Harvard Management Company, которая распределяет его средства между управляющими компаниями, а также отвечает за дополнительный приток средств от дарителей.

Гарвардский фонд – это 11 тыс. эндаумент-фондов, объединенных в рамках единой структуры обслуживания. Каждый из них создавался под определенные цели. Например, часть фондов создана с целью повысить пенсионные выплаты преподавателям университета, часть предназначена для

поддержки перспективных студентов и преподавателей. Например, благодаря фонду зарплата профессоров Harvard Business School уже в середине 1990-х годов достигала \$176 тыс. в год.

К управлению фондами привлекаются крупнейшие американские банки: Bank of New York, Citi Group и др. Они не ограничивают свою стратегию управления размещением средств на депозитах, а активно вкладывают в акции американских и иностранных компаний, недвижимость и облигации. Благодаря этому средняя доходность фонда за последние 10 лет составила 8,9%. Однако в отдельные годы эти показатели были существенно выше. Например, только в 2008 году управляющим компаниям удалось заработать для фонда более \$5 млрд, показав доходность на уровне 27,3%.



# Зеркало российской экономики

По заданию ФИНАМyst историк Алексей Кириченко внимательно изучил новую 10-рублевую монету и попытался разглядеть на ее блестящей поверхности отражение реальных отечественной экономики.

В июле 2009 года ЦБ объявил, что будет выпускать новую 10-рублевую монету, чтобы постепенно заменить в обращении купюры соответствующего номинала. Чеканка началась спустя три месяца, но лично я реально проникся темой только этим летом, когда сдачу желтенькими монетами стали давать почти повсеместно. Одновременно я несколько раз столкнулся с тем, что в России оплата услуг кредитной картой технически возможна, но чревата нежелательными последствиями. Например, фирма-продавец утверждала, что получит средства только через неделю, когда и начнет оказывать услугу.

Так что, как ни крути, а роль наличных в экономике России меньше не становится. Сейчас у нас в обращении монеты восьми и купюры шести номиналов. К концу года соотношение станет 8 к 5. Когда запускали в оборот новую 10-рублевку, в качестве основного аргумента приводили такой: мол, благодаря ей Банк России сильно экономит. Ведь монету можно использовать долго, а бумажная купюра «живет» менее года, так что избавление от допечатки в течение 10 лет сулит 18 млрд рублей. Еще, говорили, будет стимул для развития в стране автоматизированной торговли, от билетных автоматов до автокафе.

И тем не менее, на мой взгляд, с точки зрения технологии монеты вместо банкнот – это шаг в сторону архаики, а экономить логичнее с помощью расширения безналичных расчетов. Да, такая «экономика» сначала требует затрат, но это вообще-то инвестиции в инфраструктуру. Большинство развитых, высокотехнологичных эконо-



мик использует примерно одинаковое количество номиналов монет и купюр. Скажем, в США на 6 номиналов монет приходится 7 банкнот, в еврозоне соотношение 8 к 7, в Швейцарии и Гонконге 7 к 6, в Сингапуре 6 к 7. В Японии номиналов монет 6, а банкнот – 4, столько же недавно стало в Южной Корее (до 2009 года печатались банкноты всего 3 номиналов). При этом во всех перечисленных экономиках, кроме Японии, кредиткой можно расплатиться почти в любой, самой мелкой лавочке. И это еще не все. Для мелких платежей во многих странах годятся транспортные карты, принимаемые к оплате в тех точках, где кредитные карты не в чести. И несмотря на преобладание безналичного расчета, автоматизированная торговля, за развитие которой так ратуют наши власти, с успехом ведется повсеместно: и в Штатах, и в Европе, и в развитой части Азии.

Но справедливости ради стоит отметить, что приверженность наличным вполне может соседствовать с технологичностью и инновациями. В Японии

с этими параметрами все в порядке, а рядовой потребитель предпочитает рассчитываться наличными. Просто для Японии характерны модернизация и внедрение новейших технологий в организацию производства и управление бизнесом, а вот взаимодействие с потребителем остается крайне консервативным. Активное использование зазывал в качестве маркетинговых инструментов и сохранение наличных как средства расчетов в Японии – это явления одного порядка.

А что мы? У нас свой путь. И дело тут не в консерватизме граждан или неразвитости технологий, а в особенностях национального бизнеса, который по-прежнему решает множество актуальных задач с помощью наличных средств (взять те же откаты). И пока флагманы экономики предпочитают физические дензнаки виртуальным, потребители будут любоваться новыми монетами. Их блестящее гальваническое покрытие отражает гораздо больше отечественных на них цифр.

Рисунок Бориса Цыганкова

Кому-то повезло чуть меньше, кому-то – чуть больше. Но некоторым людям повезло особенно – они стали деньгами.



**Симон Боливар** – генерал, национальный герой Венесуэлы, борец с испанцами и президент Великой Колумбии (Венесуэла, Эквадор, Колумбия и Панама) в 1819–1830 годах. По неофициальным данным, выиграл 472 битвы и совершенно официально стал главным героем романа Габриэля Гарсиа Маркеса «Генерал в своем лабиринте». «Однофамилец» сильнейшего клуба Боливии, десятков городов, улиц и памятников, а также денежной единицы Венесуэлы (боливар) и Боливии (боливиано).



**Александр Македонский** – греческий царь и полководец IV в. до н. э. Широкой публике известен благодаря своему ученичеству у Аристотеля, созданию величайшей по меркам древности империи, а также фильму Оливера Стоуна и компьютерной игре Rome: Total War – Alexander. В более узких кругах знаменит в качестве родоначальника эллинизма, победителя Дария III Персидского и человека, чей поход положил начало многочисленным европейским легендам об Индии как стране, напичканной сокровищами. По мнению некоторых ученых, современная денежная единица Албании – лек – была названа именно в честь Александра Великого.



## СТРИТ-КОМИКС



В городе N проводы шли полным ходом

Москва. 8:00

# Слово и дело

## Девизы, которые работают в регионах

**Корреспондент ФИНАМyst пообщался с представителями «ФИНАМа» в Омске, Нижнем Новгороде и Воронеже, и выяснил, под какими девизами они работали в течение пяти лет и каких результатов добились.**

### Омск «От среднего к большому!»

Омский «ФИНАМ» еще пять лет назад выбрал себе девиз: «От среднего заработка к высоким доходам!». За прошедшую пятилетку этот лозунг отлично зарекомендовал себя и вызвал отклик в душе жителей города. Например, только бесплатные семинары, которые постоянно проводит представитель холдинга, прослушали уже 11 тыс. человек. По словам сотрудников омского «ФИНАМа», на семинары к ним приходят и мужчины, и женщины, и люди в возрасте, и молодежь. Молодежь в Омске вообще активная, и главное, умеет добиваться успеха. Скажем, в 2008 году победителем акции «Молодой инвестор», которую проводил омский «ФИНАМ», стал студент; ему удалось заработать 620% прибыли за три месяца. Помимо «Молодого инвестора» «ФИНАМ» в Омске проводит и собственные акции, многие из которых оказываются настолько успешными, что впоследствии копируются другими представителями холдинга. Например, совсем недавно омский «ФИНАМ» провел акцию «Биржевое чтение». Ее участникам нужно было приобрести книгу в разделе «Финансовая литература» в одном из книжных магазинов, а потом прийти с чеком на бесплатный семинар «ФИНАМа» и получить приз – скидку на посещение практических занятий. Теперь аналог «Биржевого чтения» планируют проводить и в других городах.

«Мы стараемся привлекать клиентов с помощью семинаров и акций, но также очень большое внимание уделяем традиционной рекламе, например, на местном телевидении, – рассказывает директор омского «ФИНАМа» Алексей Страгис. – В рекламе мы делаем акцент на личностный фактор, ведь людям всегда интересны истории конкретных персоналий, которые сделали состояние на бирже, а не просто теория. Поэтому у нас в офисе висят в рамках портреты биржевых деятелей с краткой биографией и каким-нибудь их характерным мудрым изречением, и мы всегда стараемся рассказывать их истории в рекламных роликах или в ходе акций. Кроме того, с 2007 года мы выпускаем газету «Портфель инвестора», в которой рассказываем существующим и потенциальным клиентам об основных идеях для инвестирования, освеща-

ем актуальные вопросы». Прочная связка «реклама – семинары – качественный сервис» сделала свое дело: за пять лет работы омский «ФИНАМ» не раз оказывался в лидерах среди всех представителей компании. Например, в 2007 и 2008 годах «ФИНАМ» в Омске занял 1-е место по продажам пластиковых карт, в 2008 году – 1-е место по продаже услуг торговли на Forex, а в 2009 году – 2-е место по доходам среди всех представителей компании в стране. В омском «ФИНАМе» считают, что таких впечатляющих результатов им помогли добиться новаторские идеи и, конечно же, отличная команда профессионалов, которая сейчас включает в себя 25 человек. «Уникальное сочетание креатива, профессионализма и качественной рекламы поможет нам и в будущем», – уверены сотрудники «ФИНАМа» в Омске. Во всяком случае, они планируют сохранить за собой статус лидера.

### Нижний Новгород «Даешь максимальную открытость!»

Девиз, по которому живет «ФИНАМ» в Нижнем Новгороде, можно сформулировать так: «Правда, правда и ничего, кроме правды!». «Все дело в специфике нашей аудитории, – объясняет директор нижегородского представителя «ФИНАМа» Михаил Попов. – Нижний Новгород, несмотря на более чем миллионное население, является все же провинциальным городом, и его жители отличаются крайней осторожностью. Они очень ценят открытость

**Нижегородцы выбирают правду, пусть даже и неприятную**

и всегда выбирают пусть неприятную, но правду». С одной стороны, работать с аудиторией, которая во всем и всегда требует максимальной открытости, непросто. С другой – если уж завоевал доверие таких клиентов, они не только останутся лояльными, но еще и расскажут о тебе своим знакомым и дадут самые положительные рекомендации. На завоевание доверия нижегородцев и сделал ставку местных «ФИНАМ», выбрав в качестве основного инструмента коммуникаций бесплатные семинары и специальные акции. «На семинарах и в ходе специальных акций мы не навязываем людям услуги или продукты, а помогаем им сделать первые шаги на фондовом рынке, разобраться в том, как он работает, объяснить, что заработать на нем не так сложно, как может показаться на первый взгляд, – рассказывает Михаил Попов. – И отдавая себе отчет в важности такой просветительской работы, мы изначально ориентировались на то, чтобы сделать наш учебный центр лучшим в городе. Теперь мы можем по праву им гордиться».



Ставка нижегородского «ФИНАМа» на навязчивое просвещение и открытость себя оправдала: во-первых, за пять лет работы бренд «ФИНАМ» стал одним из самых известных в Нижнем Новгороде, а во-вторых, представителю удалось довести количество клиентов почти до 2000 (и это при том, что работает в местном офисе всего 14 человек!). Правда, среди клиентов нижегородского «ФИНАМа» пока намного больше мужчин, чем женщин. Но в компании уверены, что прекрасный пол заинтересуется их услугами совсем скоро, особенно после того, как на примере мужчин убедится, что благодаря фондовому рынку можно существенно увеличить свои сбережения. А еще, размышляя о будущем, в нижегородском «ФИНАМе» думают о повсеместном внедрении мобильных технологий торговли и полной автоматизации работы с клиентами, начиная от открытия счетов и заканчивая обслуживанием.

«Так оно и будет через пять лет!» – уверен Михаил Попов. При этом он не считает, что даже тогда, когда людей заменят работающие как часы автоматизированные системы, у «ФИНАМа» отпадет необходимость в открытости и кропотливой работе над доверием клиентов. «Наоборот, в будущем уровень знаний среднестатистического россиянина о финансовых рынках и его требования к качеству предоставляемых услуг значительно возрастут, а это значит, что работать он будет только с той компанией, которой доверяет», – убежден Михаил.

### Воронеж «Мы станем лидерами!»

«Мы обязательно станем стопроцентным лидером среди инвестиционных компаний по известности, лояльности, обороту и количеству клиентов!» – с такими мыслями сотрудники воронежского «ФИНАМа» идут на работу каждый день. Они знают, как важен боевой и оптимистический настрой – ведь он сыграл не последнюю роль в истории компании, которая за пять лет работы на рынке Воронежа выросла с нуля до вполне солидного и уважаемого уровня. «Несмотря на трудности (как внешние, так и внутренние), которые всегда возникают у молодых компаний, мы активно растем, – с гордостью отмечает руководитель воронежского «ФИ-

НАМа» Ирина Бударина. – К примеру, по сравнению с предыдущим годом мы выросли на 50%. И это еще не предел!»

Растить и добиваться успехов компании помогают ставка на высокое качество обслуживания клиентов, тщательный отбор сотрудников (сейчас в штате воронежского «ФИНАМа» всего семь человек, зато все они высокопрофессиональные и опытные специалисты) и грамотная стратегия коммуникации с потенциальными клиентами. «Нашим главным маркетинговым инструментом является сарафанное радио, ведь Воронеж – это большая деревня, – шутит Ирина Бударина. – Но если говорить серьезно, то это действительно так. В нашем городе многие друг друга знают лично, постоянно общаются. И если ты допустишь какую-то ошибку в отношениях с клиентами, то об этом ментально узнает весь город». Поэтому в воронежском «ФИНАМе» ошибок стараются не делать и добиваться от клиентов только самых лестных отзывов. И это им отлично удается! «У нас есть инвесторы, которые работают с ЗАО «ФИНАМ» через нас с самого начала образования представителя, и это показатель того, что они нам доверяют, – говорит Ирина Бударина. – Кроме того, клиентов с каждым



годом у нас становится все больше, а это означает только одно: воронежцам с «ФИНАМом» удобно и комфортно».

Основная аудитория «ФИНАМа» в Воронеже – это люди в возрасте от 25 до 45 лет, принадлежащие к среднему классу, с активной жизненной позицией и относительно высоким доходом. «В большинстве своем наши клиенты – мужчины, руководители компаний и отделов. Они достаточно предприимчивы, любопытны, но в то же время осторожны», – рассказывает Ирина. По ее словам, воронежские клиенты активно интересуются и стараются грамотно пользоваться аналитикой и рекомендациями. Зная эту любовь клиентов к информации и их стремление всегда быть в курсе событий, воронежский «ФИНАМ» организовал Клуб инвесторов, где клиенты компании могут встречаться друг с другом и обсуждать наиболее интересные идеи, обмениваться опытом.

«Мы выбрали правильную стратегию, и уверенными шагами движемся к тому, чтобы стать лидером среди инвестиционных компаний Воронежа по узнаваемости, лояльности и обороту», – говорит Ирина Бударина. Она рассчитывает, что уже в этом году ее команде удастся увеличить количество клиентов «ФИНАМа» в Воронеже минимум в два раза.

Текст Дмитрия Мирошникова  
Рисунки Виталия Подвицкого



# Не только для гурманов

## Кому придется по вкусу паи ПИФа «Финам Первый»\*

### 1. Тем, кто ценит солидную историю

Фонд «Финам Первый» – старейший в линейке фондов УК «Финам Менеджмент». Ему уже около шести лет, при этом он уже не первый год демонстрирует хорошую доходность. Особенно впечатляющими стали успехи фонда после 2007 года, когда им занялась новая команда управляющих, которая отступила от консервативной стратегии и принялась вкладывать средства в более доходные активы.

### 2. Тем, кто любит все самое лучшее

В первой половине 2010 года фонд «Финам Первый» стал лидером по эффективности среди смешанных фондов. А за первые три месяца 2010 года стоимость пая фонда и вовсе выросла на 31,1%, что существенно превысило рост индекса ММВБ, который за этот период прибавил около 6%. Добиться такого внушительного показателя управляющим фондом удалось за счет правильного выбора активов для инвестирования: деньги пайщиков вкладывались в акции электроэнергетических компаний и компаний нефтегазового сектора, таких как «Газпром», «Лукойл» и «Мосэнерго», которые в первом полугодии выросли в три-четыре раза. А главное – стоимость паев уже сейчас превысила докризисный уровень. Это значит, что те, кто купил паи даже на волне роста экономики до кризиса, не только не прогадали, но и уже получили прибыль.

### 3. Тем, кто не любит большие риски

ОПИФ «Финам Первый» – это фонд смешанных инвестиций. Его управляющие могут инвестировать в различные ценные бумаги. Если рынок растет, ставка делается на акции,



если падает, всегда есть возможность уйти в более консервативные инструменты. Это дает возможность сохранить разумный баланс по доходности и риску. С одной стороны, вложения в акции дают возможность показывать впечатляющие результаты по доходности (она может составлять 20-30% в год), с другой – уход в облигации при негативном сценарии развития событий позволяет сохранить сбережения пайщиков. Кроме того, в отличие от отраслевых фондов смешанный ОПИФ «Финам Первый» не привязан к какой-то отдельной отрасли, поэтому пайщики могут не переживать, что в случае, скажем, падения цен на нефть им грозят убытки, как это было бы,

если падают, всегда есть возможность уйти в более консервативные инструменты. Это дает возможность сохранить разумный баланс по доходности и риску. С одной стороны, вложения в акции дают возможность показывать впечатляющие результаты по доходности (она может составлять 20-30% в год), с другой – уход в облигации при негативном сценарии развития событий позволяет сохранить сбережения пайщиков. Кроме того, в отличие от отраслевых фондов смешанный ОПИФ «Финам Первый» не привязан к какой-то отдельной отрасли, поэтому пайщики могут не переживать, что в случае, скажем, падения цен на нефть им грозят убытки, как это было бы,

### 4. Тем, кто не готов вкладывать много

По сути, для вложения в «Финам Первый» достаточно 200 рублей.

Хотя чтобы почувствовать отдачу от инвестиций, этой суммы вряд ли хватит. Ведь даже при впечатляющем 30%-ном росте превратить за три месяца 200 рублей в миллион не удастся. Впрочем, управляющие фонда считают, что для начала вполне можно попробовать вложить в паи 10 тыс. рублей – этого хватит, чтобы почувствовать эффективность вложений. Ну а если вам понравится, увеличить сумму вклада можно в любой момент.

### 5. Тем, кто не любит суетиться

Вообще, вложения в ПИФы идеальны для тех, кто, с одной стороны, не готов довольствоваться скромной доходностью, которую предлагают депозитные вклады (в этом году они вряд ли превысят планку в 7-8%), а с другой – не хочет по тем или иным причинам энергично работать над увеличением своих накоплений, как это делают, к примеру, активные трейдеры, работающие на бирже. Пайщик фонда просто приобретает паи, а за тем, чтобы приумножить его капиталы, следят опытные управляющие. Именно они определяют стратегию фонда и делают все, чтобы его доходность была максимальной, а риски стремились к нулю.

### 6. Тем, кто умеет ждать

Вообще-то ни один финансовый инструмент не может гарантировать вам мгновенные заработки, так что умение ждать и терпеливость пригодятся любому инвестору. Впрочем, в случае с паями фонда «Финам Первый» горизонт инвестирования не столь уж велик: пайщик может рассчитывать на существенный рост сбережений уже через полтора года после покупки паев. К примеру, по итогам этого года управляющие

### Как стать пайщиком ОПИФ «Финам Первый»

1. Прийти в УК «Финам Менеджмент» и обратиться к любому менеджеру компании.
2. Внимательно прослушать всю информацию о фонде, выяснить его стратегию и структуру активов, спросить о рисках.
3. Подписать договор и купить паи на любую сумму от 200 руб.

«Финама Первого» надеются, что фонд покажет доходность на уровне 30-40%. Это значит, что если купить паи на 10 тыс. рублей уже сейчас, то через год можно рассчитывать получить 13,5 тыс. рублей.

Текст Ксении Монаховой  
Рисунок Бориса Цыганкова

\* По данным «РБК Рейтинг», ОПИФ смешанных инвестиций «Финам Первый» стал самым доходным среди смешанных ПИФов. За первые три месяца 2010 года стоимость пая «Финама Первого» выросла на 31,1%. При приобретении инвестиционного пая следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Стоимость паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Правилами паевых инвестиционных фондов, находящихся под управлением УК «Финам Менеджмент», предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда. Информация о приобретении паев по телефону: (495) 796-93-88, 8-800-200-44-00.

## ТЕСТ

### Финансово-поэтический...

*Любовь и бедность навсегда  
Меня поймали в сети.*

*По мне, и бедность – не беда...*

- 1) Когда б не эти дети.
- 2) Было бы достойное пособие по безработице.
- 3) Влюбись я в меценатку.
- 4) Не будь любви на свете.

*Посыло вам и сочиненье.*

*Позвольте просто вам сказать:*

*Не продается вдохновенье...*

- 1) По крайней мере, в этом отделе.
- 2) Но есть отличная машинка для стрижки волос в носу. Возьмете?
- 3) Могу продать родную мать.
- 4) Но можно рукопись продать.

*Я спросил сегодня у менялы,  
Что дает за полтумана по рублю,  
Как сказать мне для прекрасной Лалы...*

- 1) Что похабник я и скандалист.
- 2) Что, тыры-пыры, I love you.
- 3) Что это мое место, тут даже на билете указано.
- 4) По-персидски нежное «люблю».

*Ваше благородие, госпожа Удача,  
Для кого ты добрая, а кому – иначе.  
Десять граммов в сердце, постой, не зови...*

- 1) Се ля, се ля, се ля, се ля ви.
- 2) Позови-ка лучше официанта.
- 3) Лучше посолиднее куш ты мне урви.
- 4) Не везет мне в смерти, повезет в любви.

*Ах, нынче женихи твердят лишь  
о богатстве,  
Костры былой любви на веки в них  
погасли.  
И лишь один средь них сам ангел во  
плоти...*

- 1) Хотя, похоже, он застрял – не в лифте, так в пути.
- 2) Ведь у него своих деньжат, я знаю, пруд пруди.
- 3) И что-то там про «жизнь прожить – не поле перейти».
- 4) Но где его найти, но где его найти?

*Нет, я не плачу и не рыдаю,  
На все вопросы я открыто отвечаю,  
Что наша жизнь – игра, и кто ж тому  
виной,  
Что я увлекся этой игрой?  
И перед кем же мне извиняться?  
Мне уступают, я не смею отказать.  
И разве мой талант, и мой душевный жар...*

- 1) Не ставят меня в тот же ряд, где Боливар?
- 2) Не равнозначный за бриллианты дар?
- 3) Не могут быть обменены по текущему курсу ЦБ?
- 4) Не заслужили скромный гонорар?

Авторы:  
Денис Спиридонов,  
Анастасия Бибикина





Рисунок Дмитрия Трофимова, сценарий Дениса Спиридонова

Биржевая, фьючерсная, алеаторная, стеллажная	Дополнительно «приобретенные» карты (игр.)	Исключительное право на осуществление какого-либо вида деятельности							
			Наемный профессиональный управляющий	Организация стран-экспортеров нефти		Вид товарного знака – этикетка			
	Одновременная обменная операция по ценным бумагам	Царь Иудей, которому приписывают «избиение младенцев»				Кредитная организация			
			Русское название серебряного талера, из которого в XVII–XVIII вв. в России чеканились монеты	Синоним сертификата облигации					
Безукоризненный глянец		Побочный доход						Биржевой спекулянт, играющий на повышение цен	

**НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:**

Роман Борисов, Юлия Васильева, Анастасия Ефимова, Анастасия Бибикина, Борис Цыганков, Александр Медведев, Сергей Корсун, Михаил Ларичев, Ксения Монахова, Ольга Сорокина, Денис Спиридонов, Алексей Кириченко, Дмитрий Дроздов, Дарья Елистратова, Игорь Елистратов, Петр Злобин, Владимир Кремлев, Георгий Кушнаренко, Владимир Ненашев, Виталий Подвицкий, Анна Панфилова, Денис Скрипка, Владимир Степанов, Дмитрий Трофимов.

Главный редактор: В.В. Кочетков

Журнал издается при содействии компании



Фабрика Журналов

Адрес редакции: Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26.  
Тел.: (495) 604-82-36, 796-93-88  
www.finam.ru

Отпечатано в типографии ООО «Полиграф» г. Москва, ул. Героев-Панфиловцев, 24.  
Распространяется бесплатно. Тираж 7000 экз.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Любое воспроизведение материалов возможно только с письменного разрешения редакции.