

ФИНАМЭВУСТ

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№ 3 (23), ОСЕНЬ 2013 г.



РЕДКАЯ ПТИЦА

Как заработать на судьбоносных новостях

СТР. 4



БИТВА С ТИТАНОМ

Из каких ценных бумаг собрать свое «войско»

СТР. 5



ПЛАНОВАЯ ЭКОНОМИКА

Что и зачем нужно продумывать инвестору

СТР. 19

Приятное с полезным

Учимся азам торговли не вставая с кресла



ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

Можно ли опытным трейдерам пить шампанское по утрам? СТР. 6

Как совместить личное и общественное? СТР. 9

Сколько денег можно сделать из воздуха? СТР. 13

Кого заставить поработать вместо себя? СТР. 14

Как откусить от американского пирога? СТР. 16

Где строить бизнес, чтобы он «пошел»? СТР. 18

Рисунок Виталия Подвицкого

Какой суммой вы бы рискнули, чтобы заработать миллион?

Александр Олейник

программист

Я человек рациональный и не готов с головой кидаться в омут. Даже когда речь идет о миллионе. Максимальная сумма, которой я бы рискнул, – 100-150 тыс.

И только при шансах получить крупный куш не менее 70%. Я знаю, что есть люди, которые с подобными суммами выходят на фондовый рынок и в результате получают приличный доход. Но я далек от игры на бирже. Я бы вложился в бизнес, возможно, на паях с другими инвесторами. Однако перед этим я бы сделал все, чтобы обезопасить свой, пусть и небольшой, капитал. Почитал бы о рентабельности бизнеса, изучил бы бизнес-план. Когда речь идет о деньгах, человек должен быть внимательным и рассудительным, не принимать эмоциональных решений.



Александр Ивачев

владелец агробизнеса

Любой риск, даже если речь идет о небольших вложениях, имеет право на существование только в том случае, когда возможная прибыль намного больше риска.

Соответственно, если речь идет о потенциальном миллионе рублей, я бы рискнул максимум 50 тыс., не более того. Вложил бы их в раскрутку своего бизнеса. Возможно, закупил бы скот или расширил территорию фермы. Так, я уверен, можно получить прекрасную прибыль в долгосрочной перспективе. В иное я просто не верю: невозможно вложить куда-то деньги и через месяц получить 100%-ю прибыль. Конечно, подобные случаи встречаются. Но я скептик, и, на мой взгляд, подобное происходит только с исключительными людьми. Себя к таковым я не причисляю.



Ида Шарипова

бухгалтер-экономист

Во-первых, миллион в современных рыночных условиях не та сумма, ради которой я бы стала рисковать. Но если теоретически предположить такое, более 50 тыс. рублей

я бы однозначно рисковать не стала. Вот если бы речь пошла о 3 млн рублей... В подобном случае я бы действительно рискнула. Причем немалой суммой, в пределах 500 тыс. Однако и здесь я бы провела тщательный анализ потенциальных рисков. И если бы они превысили 20%, то я, вероятно, сделала бы «шаг назад». В «положительном» случае, когда возможность заработать была бы 80% и выше, я бы стала инвестировать в области недвижимости. На мой взгляд, это самая перспективная и выгодная сфера вложения, особенно когда речь идет о московском рынке.



Александр Ерофеев

прораб

Я человек консервативных взглядов. И очень далек от финансовых авантюристов. Поэтому рисковать деньгами я бы не стал, даже минимальной суммой. Я бы предпочел вкладывать деньги в банк. Пусть проценты и небольшие, но зато есть возможность накопить. В конце концов, не хранить же их под матрасом! А в банке они будут надежно сохранены, плюс к этому будет небольшая ежегодная прибавка. Возможно, вложил бы деньги в паевой инвестиционный фонд. Некоторые мои товарищи уже несколько лет являются вкладчиками ПИФов и довольны. Такие инвестиционные схемы мне внушают доверие, поэтому, вероятно, я последую примеру друзей. Скоро выхожу на пенсию, пора подумать о дополнительном заработке. На господдержку рассчитывать не приходится.



Бедность и низкий IQ

Ученые Гарвардского университета установили, что между уровнем дохода человека и его умственными способностями существует прямая связь: чем больше у человека денег, тем он лучше соображает (а вовсе не наоборот, как принято думать).

Гарвардские ученые сделали неожиданное предположение, что нестабильное финансовое положение просто-напросто рассеивает внимание бедняка. Человек, который постоянно думает о том, где бы достать деньги, не способен хорошо решать абстрактные интеллектуальные задачи. Психологи протестировали две группы людей: 100 американцев с разным уровнем доходов и отдельно 460 индийских фермеров. И те и другие в ходе исследования проходили так называемый тест Равена – ряд задач на логическое мышление, которые используются при определении IQ. Перед тем как проходить тест, психологи просили американцев поразмышлять о проблемах, связанных с финансовыми затратами, например о ремонте машины. Выяснилось, что после разговора о мелких неисправностях автомобиля бедняки решали задачи гораздо лучше, чем после разговора о дорогостоящем ремонте. Обеспеченные же американцы проходили тест одинаково успешно и в том и в другом случае.

Во второй части работы психологи исследовали индийцев, выращивающих сахарный тростник. Оказалось, что одни и те же индийцы в разное время по-разному выполняют тесты: перед сбором урожая, когда денег нет, они хуже решают задачки, чем после него. Психологи подчеркивают, что это различие нельзя объяснить тем, что во второй раз тест проходить легче. Исследователи тестировали некоторых фермеров лишь однажды – когда те были при деньгах, и они также показывали повышенные результаты. По мнению авторов статьи, в периодическом ухудшении сообразительности индийских фермеров виновата именно сосредоточенность на финансовых проблемах, а не стресс, плохое питание и физические усилия. Психологи полагают, что это справедливо и для других бедняков.

По материалам журнала Science
Рисунок Михаила Ларичева



ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

Южноафриканский ранд

Южноафриканский ранд (рэнд) – национальная денежная единица Южно-Африканской Республики. Также является общей валютой стран Единой валютной зоны, куда, помимо ЮАР, входят Намибия, Свазиленд и Лесото. Провозглашение в 1961 г. Южно-Африканской Республики и ее выход из состава Британского содружества ознаменовался сменой национальной валюты: на смену южноафриканскому фунту пришел ранд.

Оба названия – «ранд» и «рэнд» – происходят от названия горной цепи Витватерсранд, сокращенно – Ранд (от африк. Witwatersrand, что означает «Хребет белой воды»), где в конце XIX в. было найдено одно из крупнейших в мире месторождений золота, вызвавшее Витватерсрандскую золотую лихорадку. Слово «ранд» попало в русский язык непосредственно с африкаанс, «рэнд» – через английский язык (rand) с искажением исходного звучания.

Банкнота в 200 рандов появилась в 1994 г. На ней, как и на банкнотах в 10, 20, 50 и 100 рандов, на реверсе изображен представитель Большой африканской пятерки. «Большая пятерка» – традиционное



название пяти видов, являющихся наиболее почетными трофеями африканских сафари: слон, носорог, буйвол, лев, леопард. Про охотника, добывшего хотя бы по одному представителю каждого из видов «большой пятерки», принято говорить, что он собрал «большой шлем» (англ. «Grand Slam»).

Охота на представителей «большой пятерки» – занятие чрезвычайно дорогое, сопряженное со многими организационными сложностями. Далеко не каждая фирма, занимающаяся проведением африканских сафари, имеет право проводить охоту на представителей «пятерки» – для этого организаторы должны получить специальный патент, выдаваемый на правительственном уровне.

Нельсон Мандела появился на аверсе банкнот в 2012 г. Нельсон Ролилахла Мандела (род. 18 июля 1918 г., в Куну, близ Умтаты) – первый чернокожий президент ЮАР, известный борец за права человека в период существования апартеида, 27 лет провел в заключении, лауреат Нобелевской премии мира 1993 г. В ЮАР Нельсон Мандела также известен как Мадиба (одно из клановых имен народа коса).

«ФИНАМ» ЗА ЛЕТО

Новое открытие Америки

Свершилось: мы открыли Америку, точнее – прямой доступ к фондовому рынку США. А это событие не уступает по своей значимости открытию Христофора Колумба. С сентября 2013 г. клиенты WhoTrades Inc.* (входит в группу компаний «ФИНАМ») смогут торговать на американских фондовых биржах на самых выгодных условиях.



Так, комиссия за сделку с акциями составляет от \$4,75**, а с опционами – от \$4,75 + \$0,60 за контракт. В течение торгового дня кредитное плечо составляет 1:4, при переносе позиции через ночь – 1:2. И еще одно важное дополнение: счета инвестора страхуются Корпорацией по защите фондовых инвесторов США – SIPC (Securities Investor Protection Corporation) на \$500000. Минимальная сумма для открытия счета – \$25000.

Новый продукт от компании WhoTrades Inc. ориентирован на крупных инвесторов и дает возможность формировать гибкую стратегию, инвестируя на высоколиквидном американском рынке.

Это первая услуга из новой линейки продуктов по брокерскому обслуживанию на рынках США. В скором времени появится предложение для самой широкой аудитории инвесторов – прямой доступ на рынки США с минимальным депозитом от \$1000.

Незнание английского языка не освобождает инвестора от ответственности за неиспользование новых возможностей, поскольку WhoTrades Inc. предлагает русскоязычную версию торговой платформы с полноценной технической поддержкой на русском языке.

Тройной объем

Портфель кредитов юрлицам Банка «ФИНАМ»*** за год утроился (+203,8%), свидетельствуют данные рейтинга банков России по итогам I полугодия 2013 г. по версии агентства «РБК-Рейтинг». Столь мощный прирост портфеля – результат воплощения в жизнь стратегии корпоративного кредитования, включающей запуск уникальных для российского банковского сектора финансовых продуктов. Новые предложения по вкладам позволило банку также показать хорошую динамику депозитного портфеля: на 1 июля 2013 г. он вырос на 22,8%



по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом депозиты физических лиц практически удвоились (+98,3%). Такой рост популярности не удивителен, ведь продукты Банка «ФИНАМ» предназначены для самого широкого круга клиентов, они позволяют защитить сбережения от инфляции и получить доход, превышающий среднюю ставку на рынке. Чистые активы Банка «ФИНАМ» на 1 июля 2013 г. выросли за год на 10,3% – до 7771,8 млн.

Экзотический опцион

Компания WhoTrades представила новый продукт – торговлю экзотическими (бинарными) опционами с сайта, в котором возможные прибыли и убытки известны трейдеру еще до заключения сделки. Вам нужно только выбрать валютную пару, направление изменения цены – «вверх» или «вниз» – и сделать ставку, а торговая программа сама определит оптимальный размер средств для сделки и рассчитает вероятность дохода от операций.

Если не очень в себе уверен, начинать можно с торговли условными деньгами – демодолларами. Каждому участнику торгов при загрузке торговой



программы выдаются «подъемные» – 20 демодолларов. Для пробы сил не требуется даже регистрироваться на сайте. При переходе в режим реальной торговли регистрацию все-таки пройти нужно, но она очень проста – достаточно ввести e-mail и имя. И, конечно, открыть реальный счет. После подтверждения регистрации вы просто пополняете счет и начинаете торговать, зарабатывая реальные деньги.

Интерфейс приложения адаптирован для обычного PC, планшетов и смартфонов. Пользователи смартфонов на базе Android могут воспользоваться мобильным приложением WhoBetsOn.

Фактор роста

Из года в год подразделения «ФИНАМ» отмечаются престижными премиями. На сей раз премией «Основа Роста» были отмечены заслуги ЗАО «Инвестиционный банк «ФИНАМ». Он стал лучшим в номинации «Продукт года». Премия инициирована фондом «Социальные проекты и программы» при поддержке Министерства экономического развития РФ и Российского союза промышленников и предпринимателей. Среди партнеров премии авторитетные СМИ, а также рейтинговое агентство «Эксперт РА», портал Bankir.ru и многие другие.



В прошлом году лауреатом премии «Основа Роста-2012» в номинации «Финансовый проект года» стал фонд FINAM Global.

Элитный клуб

ЗАО «Инвестиционная компания «ФИНАМ» внесла весомый вклад в развитие российского финансового рынка и остается одним из лидеров рынка в своем сегменте, что не раз отмечалось разными премиями. Этим летом ЗАО «ФИНАМ» стало лауреатом 9-й объединенной премии в области финансов «Финансовая элита России-2013» в номинации «Интернет-брокер года». Звание лауреата присуждается компаниям за динамику и эффективность бизнеса, безупречное обслуживание клиентов. Лауреаты этой премии – своего рода элитный клуб самых современных финансовых компаний, которые постоянно находятся в развитии и не только сами движутся вперед, но и являются «локомотивом» для всего рынка.



Подразделения холдинга «ФИНАМ» неоднократно удостоивались этой престижной награды в различных номинациях. Так, в 2012 г. европейский лицензированный брокер WhoTrades Ltd. получил Гран-при и стал «Компанией года на рынке Forex».

Равнение на индекс

Движения мирового фондового рынка теперь можно успешно использовать, следуя новой стратегии ЗАО «ФИНАМ» – MSCI Russia. Стратегия позволяет взлететь на гребне волны денежных потоков, проходящих через индексные фонды, ориентированные на Россию. А среди индексов развивающихся рынков MSCI (Morgan Stanley Capital International Russia), пожалуй, самый репрезентативный.

Стратегия отслеживает все события, связанные с акциями, входящими в индекс MSCI Russia, например включение бумаги в индекс, исключение из него или изменение ее доли в индексе. «Длинная» или «короткая» позиция открывается в день объявления о ребалансировке индекса, а закрывается к фактической дате изменения индекса. Процент успешных сделок, совершенных по результатам ребалансировки индекса MSCI Russia, весьма велик – он превышает 2/3. В «межсезонье», когда нет



изменений индекса MSCI, эта стратегия «отыгрывает» среднесрочные и долгосрочные тренды в российских голубых фишках. Индексная торговая стратегия MSCI Russia доступна клиентам инвестиционной компании «ФИНАМ» в сервисе Trade Center. Торговля в рамках этой стратегии не требует масштабных, «капитальных», вложений – минимальная сумма подключения всего 30000 рублей. Согласитесь, выделить на эксперименты такую сумму может практически любой инвестор. Крупные инвесторы могут воспользоваться этой стратегией, подключившись к премиальной услуге «Личный консультант VIP».

Рисунки Сергея Корсуна

* WhoTrades Inc. – американское подразделение российского брокера «ФИНАМ», лицензированный брокер, полноправный участник бирж NASDAQ, NYSE Arca, BATS и других ведущих площадок. Предоставляет полный комплекс услуг доступа на фондовые рынки на территории США и в других странах.

** Тарифы могут быть выше при определенных видах торговых заявок.

*** ЗАО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению срочных сделок, следование которым осуществляет клиент самостоятельно либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки. Брокерские и консультационные услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

Чудо-птица

Как заработать на волатильности рынка

Лебедь — птица благородная и мифическая. Но даже самая сказочная история может стать прибыльной инвестиционной стратегией. Конечно, если за дело берутся портфельные управляющие холдинга «ФИНАМ».

В природе у многих видов есть редкие экземпляры, ценность которых выше на порядки. Увидев белого лебедя, вы, может, и влюбитесь, но вряд ли станете бурно реагировать. Подумаешь, чудо! Но если вам удастся познакомиться с черным лебедем, можете считать себя настоящим счастливымчиком.

В финансовой сфере тоже существует своя иерархия видов инвестиционных продуктов — от менее рискованных и наиболее часто используемых до рискованных, но чрезвычайно прибыльных. «Событие, которое принесет сотни и тысячи процентов годовых, может случиться на рынке в любой день, а в год таких событий может быть не одно и не два. На языке биржевиков такие события, вызывающие рост рынков, называют «черным лебедем». Точно предсказать прилет «лебедя» столь же трудно, как и погоду, но на рынке важнее не столько предсказать, сколько вовремя отреагировать. Наша новая инвестиционная стратегия, отслеживающая эти события, так и называется — «Черный лебедь»*, — говорит Сергей Дороговцев, руководитель отдела биржевого рынка ЗАО «ФИНАМ».

В природе для черного лебедя самая подходящая среда обитания — пруд, а для стратегии «Черный лебедь» — просторы фондового рынка. И в нашем случае «лебедушка» питается не водорослями, а продуктом куда более полезным с точки зрения приумножения капитала. «Уникальность этой стратегии в том, что она торгует волатильностью, — раскрывает секрет Алексей Смывин, портфельный менеджер и один из авторов стратегии. — Основным спекулятивным инструментом в «Черном лебеде» является опцион, который дает уникальную возможность ставить на то, что рынок будет сильно двигаться либо вверх, либо вниз».

Птенцы черного лебедя начинают летать не раньше трехмесячного возраста. Стратегия «Черный лебедь» и в этом повторяет живую



природу. «Срок инвестирования в стратегию — 3 месяца. В течение этого периода мы отбираем те новости, которые с большей вероятностью могут быть отыграны рынком, — поясняет Смывин. — Далее мы формируем предварительную опционную конструкцию на рост волатильности».

В истории работы портфельных управляющих ЗАО «ФИНАМ» еще не было подобной краткосрочной стратегии. Дело не только в том, что сроки стратегии сжаты до минимума, но и в том, что потенциальная доходность этого краткосрочного продукта может превышать 1000% годовых. Да, от таких цифр голова может пойти кругом не только у новичка, но и у бывалых участников рынка. Опытные инвесторы знают, что такого прироста капитала можно добиться, как правило, вложив один-два миллиона рублей. Это, конечно, так, если речь идет о стратегии, рассчитанной на работу с акциями. Но благодаря тому, что за основу для краткосрочных спекуляций менеджеры «ФИНАМа» выбрали опцион, входной минимум в стратегию — всего 30000 рублей!

Согласитесь, сумма невелика, особенно в сравнении с прибылью, которую она может принести. «В случае удачной «поимки лебедя» 30000 рублей могут превратиться в миллион, — рассказывает Сергей Дороговцев. — У нас уже есть пример в практике, который в скором времени точно станет не единственным. Совсем недавно наша попытка поймать «Черного лебедя» принесла 125% дохода за одни сутки**». Такой ошеломляющий результат был достигнут благодаря входу в рынок акций через покупку опционов call на индекс РТС накануне выступления главы ФРС США, поясняет Дороговцев. Эти контракты очень быстро дорожают в случае движения базового актива. Глава ФРС США заявил о намерении продолжить стимулирующую политику, тем самым вызвав уверенный рост фондовых рынков по всему миру, в том числе и в России.

Натуралисты утверждают, что черные лебеди в природе воинственны. Стратегия «ФИНАМа» тоже отличается агрессивностью. Инвесторам, которые привыкли работать не спеша,

Как поймать «Черного лебедя»

1. Прийти в офис «ФИНАМ», открыть счет, подписать допсоглашение.
2. Внести на счет 30000 рублей. Можно даже 50000.
3. В «Личном кабинете» в режиме онлайн отслеживать состояние счета и сделки, совершаемые в рамках стратегии.
4. Забрать часть средств или полностью всю сумму можно в любой момент.

возможно, надо обратиться к другим стратегиям. Но для трейдеров с горячим сердцем и готовностью рисковать эта дорога точно придется по душе.

Система риск-менеджмента в стратегии «Черный лебедь» сравнима с высиживанием яиц этой редкой птицы. Родители никогда не оставят гнездо с потомством без присмотра — охотится всегда кто-то один. Так же и в нашей стратегии: капитал инвестора ревностно оберегают. «Мы не инвестируем разом все деньги, а разбиваем всю сумму на отдельные части. Каждую часть инвестируем перед конкретной значимой новостью, будь то заседание ОПЕК, ЕЦБ или просто выступление важной фигуры на финансовом рынке, — делится секретами Смывин. — То есть основной риск-менеджмент заключается не в выставлении стопов, а в грамотном разделении основной суммы». По словам Алексея Смывина, в эту стратегию не рекомендуется вкладывать большие суммы — слишком велик риск. А заработав первый миллион, можно переходить к более консервативным методам торговли.

Текст Светланы Ершовой (Терлецкой)
Рисунок Дарьи Елистратовой

* С подробным описанием инвестиционной стратегии «Черный лебедь» и условиями инвестирования можно ознакомиться на сайте компании ЗАО «ФИНАМ». ЗАО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению срочных сделок по стратегии «Черный лебедь» в рамках консультационного и информационного обслуживания. Следование рекомендациям осуществляет клиент (самостоятельно) либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки.

** В период с 10.07.13 по 11.07.13.

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Считаем без калькулятора

В XIX в. один учитель задал своим ученикам вычислить сумму всех целых чисел от единицы до ста. Компьютеров и калькуляторов тогда еще не было, и ученики принялись добросовестно складывать числа. И только один ученик нашел правильный ответ всего за несколько секунд. Им оказался Карл Фридрих Гаусс — будущий великий математик. Как он это сделал?

Ответ

$100 + 99 = 199$
 $100 + 98 = 198$
 $100 + 97 = 197$
 $100 + 96 = 196$
 $100 + 95 = 195$
 $100 + 94 = 194$
 $100 + 93 = 193$
 $100 + 92 = 192$
 $100 + 91 = 191$
 $100 + 90 = 190$
 $100 + 89 = 189$
 $100 + 88 = 188$
 $100 + 87 = 187$
 $100 + 86 = 186$
 $100 + 85 = 185$
 $100 + 84 = 184$
 $100 + 83 = 183$
 $100 + 82 = 182$
 $100 + 81 = 181$
 $100 + 80 = 180$
 $100 + 79 = 179$
 $100 + 78 = 178$
 $100 + 77 = 177$
 $100 + 76 = 176$
 $100 + 75 = 175$
 $100 + 74 = 174$
 $100 + 73 = 173$
 $100 + 72 = 172$
 $100 + 71 = 171$
 $100 + 70 = 170$
 $100 + 69 = 169$
 $100 + 68 = 168$
 $100 + 67 = 167$
 $100 + 66 = 166$
 $100 + 65 = 165$
 $100 + 64 = 164$
 $100 + 63 = 163$
 $100 + 62 = 162$
 $100 + 61 = 161$
 $100 + 60 = 160$
 $100 + 59 = 159$
 $100 + 58 = 158$
 $100 + 57 = 157$
 $100 + 56 = 156$
 $100 + 55 = 155$
 $100 + 54 = 154$
 $100 + 53 = 153$
 $100 + 52 = 152$
 $100 + 51 = 151$
 $100 + 50 = 150$
 $100 + 49 = 149$
 $100 + 48 = 148$
 $100 + 47 = 147$
 $100 + 46 = 146$
 $100 + 45 = 145$
 $100 + 44 = 144$
 $100 + 43 = 143$
 $100 + 42 = 142$
 $100 + 41 = 141$
 $100 + 40 = 140$
 $100 + 39 = 139$
 $100 + 38 = 138$
 $100 + 37 = 137$
 $100 + 36 = 136$
 $100 + 35 = 135$
 $100 + 34 = 134$
 $100 + 33 = 133$
 $100 + 32 = 132$
 $100 + 31 = 131$
 $100 + 30 = 130$
 $100 + 29 = 129$
 $100 + 28 = 128$
 $100 + 27 = 127$
 $100 + 26 = 126$
 $100 + 25 = 125$
 $100 + 24 = 124$
 $100 + 23 = 123$
 $100 + 22 = 122$
 $100 + 21 = 121$
 $100 + 20 = 120$
 $100 + 19 = 119$
 $100 + 18 = 118$
 $100 + 17 = 117$
 $100 + 16 = 116$
 $100 + 15 = 115$
 $100 + 14 = 114$
 $100 + 13 = 113$
 $100 + 12 = 112$
 $100 + 11 = 111$
 $100 + 10 = 110$
 $100 + 9 = 109$
 $100 + 8 = 108$
 $100 + 7 = 107$
 $100 + 6 = 106$
 $100 + 5 = 105$
 $100 + 4 = 104$
 $100 + 3 = 103$
 $100 + 2 = 102$
 $100 + 1 = 101$
 $100 + 0 = 100$
 $100 + (-1) = 99$
 $100 + (-2) = 98$
 $100 + (-3) = 97$
 $100 + (-4) = 96$
 $100 + (-5) = 95$
 $100 + (-6) = 94$
 $100 + (-7) = 93$
 $100 + (-8) = 92$
 $100 + (-9) = 91$
 $100 + (-10) = 90$
 $100 + (-11) = 89$
 $100 + (-12) = 88$
 $100 + (-13) = 87$
 $100 + (-14) = 86$
 $100 + (-15) = 85$
 $100 + (-16) = 84$
 $100 + (-17) = 83$
 $100 + (-18) = 82$
 $100 + (-19) = 81$
 $100 + (-20) = 80$
 $100 + (-21) = 79$
 $100 + (-22) = 78$
 $100 + (-23) = 77$
 $100 + (-24) = 76$
 $100 + (-25) = 75$
 $100 + (-26) = 74$
 $100 + (-27) = 73$
 $100 + (-28) = 72$
 $100 + (-29) = 71$
 $100 + (-30) = 70$
 $100 + (-31) = 69$
 $100 + (-32) = 68$
 $100 + (-33) = 67$
 $100 + (-34) = 66$
 $100 + (-35) = 65$
 $100 + (-36) = 64$
 $100 + (-37) = 63$
 $100 + (-38) = 62$
 $100 + (-39) = 61$
 $100 + (-40) = 60$
 $100 + (-41) = 59$
 $100 + (-42) = 58$
 $100 + (-43) = 57$
 $100 + (-44) = 56$
 $100 + (-45) = 55$
 $100 + (-46) = 54$
 $100 + (-47) = 53$
 $100 + (-48) = 52$
 $100 + (-49) = 51$
 $100 + (-50) = 50$
 $100 + (-51) = 49$
 $100 + (-52) = 48$
 $100 + (-53) = 47$
 $100 + (-54) = 46$
 $100 + (-55) = 45$
 $100 + (-56) = 44$
 $100 + (-57) = 43$
 $100 + (-58) = 42$
 $100 + (-59) = 41$
 $100 + (-60) = 40$
 $100 + (-61) = 39$
 $100 + (-62) = 38$
 $100 + (-63) = 37$
 $100 + (-64) = 36$
 $100 + (-65) = 35$
 $100 + (-66) = 34$
 $100 + (-67) = 33$
 $100 + (-68) = 32$
 $100 + (-69) = 31$
 $100 + (-70) = 30$
 $100 + (-71) = 29$
 $100 + (-72) = 28$
 $100 + (-73) = 27$
 $100 + (-74) = 26$
 $100 + (-75) = 25$
 $100 + (-76) = 24$
 $100 + (-77) = 23$
 $100 + (-78) = 22$
 $100 + (-79) = 21$
 $100 + (-80) = 20$
 $100 + (-81) = 19$
 $100 + (-82) = 18$
 $100 + (-83) = 17$
 $100 + (-84) = 16$
 $100 + (-85) = 15$
 $100 + (-86) = 14$
 $100 + (-87) = 13$
 $100 + (-88) = 12$
 $100 + (-89) = 11$
 $100 + (-90) = 10$
 $100 + (-91) = 9$
 $100 + (-92) = 8$
 $100 + (-93) = 7$
 $100 + (-94) = 6$
 $100 + (-95) = 5$
 $100 + (-96) = 4$
 $100 + (-97) = 3$
 $100 + (-98) = 2$
 $100 + (-99) = 1$
 $100 + (-100) = 0$

Источник: www.spravko.info



АНЕКДОТ

Молодой человек обращается с вопросом к отцу своей подруги: — Почему Вы не хотите, чтобы я женился на вашей дочери? Я же не пью, не курю, много зарабатываю!!! — Вот я и не хочу, чтобы тебя постоянно ставили мне в пример.

Отцы и дети



Битва с титаном

Как одолеть фондовый рынок

Отношения опытного инвестиционного управляющего с фондовым рынком зачастую напоминают единоборство человека с настоящим титаном.

План захвата

Как говорится, победу в войне нельзя гарантировать, ее можно только заслужить. Об этой мудрости знают и консультанты в ЗАО «ФИНАМ». Для них каждая победа на рынке – результат упорного труда и грамотных расчетов, а также неординарных стратегий. Одна из последних и, пожалуй, самых интересных стратегий – «Титаны роста»*. Автором этого стратегического плана по завоеванию фондового рынка является опытный в финансовых делах портфельный менеджер ЗАО «ФИНАМ» Александр Зюриков. Словно легендарный полководец и завоеватель Александр Македонский, он ведет трейдеров в схватку с настоящим титаном – фондовым рынком – и побеждает. Сейчас этот титан занял «оборонительную позицию»: заработать на рынке нелегко. «Дело в том, что с начала 2010 г. рынок фактически стоит на месте. При этом в отдельные моменты мы, с одной стороны, наблюдаем достаточно сильную волатильность, а с другой – неуклонно снижающуюся ликвидность», – рассказывает Зюриков. – Поэтому существенная часть инструментов российского рынка становится неинтересной для активной торговли. Другими словами, ситуация, которая сложилась на бирже, просто вынудила Александра как самого настоящего тактика-полководца создать хитроумный план, чтобы непременно выиграть в этой битве.

Александр объясняет тактические особенности стратегии: «Идея торговли только высоколиквидными бумагами (как это происходит в стратегии «Титаны роста») – скорее вынужденное решение на текущий момент. В связи с отсутствием какого-либо ярко выраженного среднесрочного тренда на рынке и рисков глобальной и российской экономики было принято решение создать



стратегию, способную зарабатывать и на растущем, и на падающем рынке. Так и появилась стратегия «Титаны роста», использующая только наиболее ликвидные инструменты, дающая возможность занимать как длинные, так и короткие позиции».

Расстановка сил

Фондовый рынок – настоящий финансовый гигант с многовековым боевым опытом, одолеть которого сможет далеко не каждый

Ошибиться с моментом входа для инвестора – это как полководцу командовать «В атаку!», когда не закончено построение

смельчак, пусть и с боевыми наградами в виде денежных знаков. Чтобы план действительно оказался блестящим, а риски не напрасными, стоит тщательно продумать расстановку сил на поле битвы. В случае со стратегией «Титаны роста» основную ударную мощь составляют голубые фишки – акции ОАО «Сбербанк», ОАО «Газпром» и ОАО «ГМК «Норникель», которые являются лидерами в своем секторе по капитализации и ликвидности. «Такой набор инструментов дает, с одной стороны, максимальную ликвидность торгуемых бумаг, с другой – диверсификацию по отраслям», – поясняет Александр Зюриков. – Если бы мы просто взяли наиболее ликвидные инструменты на рынке, то получили бы портфель с большим весом одного из секторов, что несет в себе дополнительные риски».

Хочешь одержать победу – зови на помощь самых сильных и проверенных воинов. Ну, то есть подбирай правильные ценные бумаги. Заручившись поддержкой трех «богатырей» – акций ОАО «Сбербанк», ОАО «Газпром» и ОАО «ГМК «Норникель», инвестор сможет комфортно

работать не только на растущем, но и на падающем рынке. Вся соль в том, что стратегия оснащена дополнительными инструментами, которые позволяют вовремя закрыть позицию, чтобы сохранить прибыль. Александр согласился раскрыть секрет этих тайных операций: «Уникальной особенностью стратегии, помимо работы в любом направлении рынка, является использование сигналов тейк-профит. В случае с трендследящими стра-

тегиями использование тейк-профита – крайне редкое явление, так как философия данного класса стратегий предполагает, что тренд может длиться бесконечно долго и потому эффективно использовать только стоп-лосс при завершении тенденции. В рамках стратегии «Титаны роста» нам удалось подобрать оптимальный вариант тейк-профита, который эффективно определяет большую часть экстремумов по торгуемым бумагам и позволяет закрыть позицию до начала коррекции в инструменте».

Как в свое время уверенный в победе Александр Македонский все равно продумывал пути отхода и варианты для контраступления, так же и Александр Зюриков с коллегами разработали для эффективной работы стратегии грамотную систему риск-менеджмента, гарантирующую высокую степень защиты капитала инвестора. «Для контроля риска в стратегии «Титаны роста» используется особая методика управления капиталом, при которой мы практически всегда точно знаем, какой риск мы закладываем на конкретную сделку. Исходя из риска на весь

капитал, мы и определяем размер позиции. По нашим подсчетам, риск в данной стратегии составляет 21%», – говорит Александр.

Время не ждет

Понятно, что без четкого плана действий военное предприятие просто обречено на провал. Но не менее важно и время, в которое лучше всего вести армию в наступление. Выдержать сроки – одна из основных составляющих успеха. И в инвестиционных стратегиях соблюдать сроки не менее важно, чем в стратегиях военных. Пусть противник невидим, но он слишком могуч. Фондовый рынок не прощает легкомыслия. По словам Александра Зюрикова, минимальный срок инвестирования со стратегией «Титаны роста» составляет 1,5 года: за это время три «титана» стратегии в виде акций Сбербанка, «Норникеля» и «Газпрома» имеют очень хороший шанс сработать так, как нужно, и принести инвестору ожидаемую прибыль. Кроме того, если войско устает, у грамотного полководца в запасе всегда есть резерв. Так и здесь: если бумаги по каким-то причинам перестают приносить желаемую прибыль, их заменяют на другие.

Не менее важно правильно выбрать и время входа в стратегию. Ошибиться со временем входа для инвестора – это как полководцу дать команду «В атаку!», когда еще не закончено построение. Так можно и армию угробить. Чтобы избежать неприятных последствий, нужно точно понять, когда вход в рынок со стратегией «Титаны роста» окажется максимально выгодным. Александр Зюриков уверен, что сейчас самое время. «С начала текущего года стратегия показывает доходность ниже среднеисторической. Инвестору это только на руку, поскольку мы рассчитываем на скорое восстановление стратегии к своим средним

историческим значениям», – поясняет Александр.

Содержание армии

Но, как говорится, за все надо платить. Содержание армии стоит немалых денег, ведь ее надо одевать, обеспечивать оружием и кормить. К счастью, наши «воины» требуют гораздо меньше внимания и расходов, чем государственная армия. Минимальный порог входа – всего 100000 рублей. За эти деньги вы можете воспользоваться всеми преимуществами стратегии, подписавшись на нее в Trade Center и получая информацию о сделках, совершаемых Александром Зюриковым, по SMS или электронной почте. Для тех, кого больше интересует результат, чем сам процесс торговли, предусмотрена услуга «Автотрейдинг»: в этом случае сделки Александра Зюрикова по стратегии «Титаны роста» будут автоматически совершаться и на вашем счете. Но есть еще один способ почувствовать себя настоящим завоевателем. Он подходит тем, кто не привык довольствоваться малым и строит наполеоновские планы – это услуга «Доверительное управление». Правда, на счет придется положить сумму в пять раз больше. Но зато Александр лично, используя свой опыт и бесценные знания, будет управлять вашим капиталом.

Текст Светланы Ершовой (Терleckой)

Рисунок Дарьи Елистратовой

Чтобы воспользоваться стратегией «Титаны роста», необходимо:

1. Убедиться, что вы готовы ждать прибыль ближайшие пару лет.
2. Положить 100000 рублей на свой брокерский счет в ЗАО «ФИНАМ».
3. Подключиться к стратегии в Trade Center на сайте finam.ru.
4. Выбрать сервис «Торговые роботы», если на самостоятельную торговлю нет времени.
5. Или внести 500000 рублей и воспользоваться услугой «Доверительное управление».

* С подробным описанием инвестиционной стратегии «Титаны роста» и условиями инвестирования можно ознакомиться на сайте компании ЗАО «ФИНАМ». ЗАО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению срочных сделок по стратегии «Титаны роста» в рамках консультационного и информационного обслуживания. Следование рекомендациям осуществляет клиент (самостоятельно) либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки.

Услуги по доверительному управлению активами оказывает ООО «Управляющая компания «Финанс Менеджмент».

Иерархия пр

Или почему с

Кто не рискует, тот не пьет шампанского, а тот, кто рискует без расчета, может потерять все. Как рассчитать риски и на каких рынках ловить удачу, рассказал ректор Учебного центра «ФИНАМ» Алексей Соколов.

Есть базовые истины, максимы, которые должен знать и блюсти инвестор. Они могут показаться банальными, но пренебрежение ими приводит к тяжелым последствиям. К примеру, истина первая – инвесторы вкладывают деньги, чтобы получить доход. «А всегда рядом с доходностью находится риск. Дело даже не в том, что риск существует, а в том, что инвестор к этому риску бывает не готов», – начинает разговор об опасностях инвестиционного бизнеса Алексей Соколов.

В итоге, если вдруг в жизни реализуется сценарий, к которому коммерсант был не подготовлен морально и технически, человек начинает из-за психологического дисбаланса совершать множество ошибок. Чтобы не попасть в такую ситуацию, стоит помнить первую максиму инвестора:

РАССМОТРИТЕ ВСЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ СОБЫТИЙ

«Существуют ли безрисковые стратегии?» Алексей Соколов уверен, что нет. К примеру, банковские депозиты многие считают безрисковыми, но это не совсем так. «Люди просто не осознают опасностей, подстерегающих вкладчиков, а ведь не случайно было создано агентство по страхованию рисков.

Как за рубежом, так и в России только в этом году зафиксировано несколько случаев мошенничества со стороны новых небольших банков, владельцы которых исчезли с собранными за пару месяцев деньгами клиентов», – поясняет он.

Любой, кто вкладывает средства в банковские инструменты, на любом финансовом рынке, будь то страхование жизни, рынок акций или облигаций, должен понимать, что если доходность выше декларированного правительством уровня инфляции, то всегда есть риски. Их надо рассмотреть за-

К большим потерям приводят не сами риски, а отсутствие контроля над ними и неготовность к убыткам

ранее, понять, что и как делать, если вдруг реализуется негативный сценарий.

«У инвестора должен быть план, в котором предусмотрены и самый оптимистический сценарий, и самый пессимистический. Такой подход гарантирует комфортное вложение денег – как в банковские депозиты, так и на рынке Forex, – поясняет Алексей Соколов. – Риски всегда подконтрольны, если о них подумали заранее».

Если бизнесмен считает, что он точно получит доходность 40%, и не готов к другому развитию событий, то он, скорее всего, потеряет капитал, потому что у него нет плана, что делать, если дела пойдут не так, как он рассчитывал. А подумав о возможных последствиях заранее, инвестор может выбрать оптимальный уровень доходности и риска. В этом проявляется вторая максима инвестора:

ВЫБИРАЙТЕ ДОХОДНОСТЬ, ИСХОДЯ ИЗ ПРИЕМЛЕМОГО ДЛЯ ВАС УРОВНЯ РИСКОВ

Все мы знаем, что чем больше потенциальная доходность, тем выше риски, однако на практике многие почему-то это не учитывают, отмечает Алексей Соколов.

Риски, связанные с торговлей на бирже, зависят от нескольких параметров, первый из которых – величина стартового капитала. «Чем больше капитал, тем больше возможностей не подвергать себя риску. Не хочу сказать, что при инвестировании 10 или 30 тыс. рублей нет возможности ограничить риски. Они есть, но их меньше, чем при вложении нескольких миллионов долларов», – поясняет эксперт.

Второй важный параметр связан с целями инвестора. «Если инвестор хочет заработать 100% в месяц, то он подвергает свой капитал более существенному риску по сравнению с тем, кто поставил цель получить 10% прибыли», – отмечает Алексей Соколов.

Третий фактор уже связан с рисковыми особенностями тех рынков, куда вкладываются деньги. Облигации, валюта или фьючерсы – у каждого рынка есть вола-

тильность, где-то колебания цен могут быть резче, где-то слабее. Выбирая рынки, надо иметь в виду, что на волатильных рынках риски больше.

Еще один немаловажный фактор риска – пользуется ли инвестор заемным капиталом. На бирже это так называемое «плечо» – соотношение торгуемого объема к собственному капиталу. Чем больше «плечо», тем выше потенциальная доходность и выше риски.

Однако есть еще один особый фактор, который мало кто учитывает, предупреждает Соколов. И для его учета есть максима третья:

РЕШИТЕ, КТО ВЫ – ИНВЕСТОР ИЛИ СПЕКУЛЯНТ

Природа дохода может быть инвестиционной или спекулятивной. Первая всегда менее рискованная, чем вторая. «Ставя на инвестиционные доходы, человек рассчитывает на получение текущего дохода от своих инвестиций, и на финансовых рынках его риски будут значительно меньше, чем при спекулятивной стратегии, когда ставка делается на получение дохода от разницы между ценой покупки и продажи», – поясняет Алексей Соколов.

Выбор той или иной стратегии – всегда выбор уровня риска. Зачастую эти две стратегии, имеющие ключевые различия, инвесторы путают. Такая путаница влечет достаточно серьезные ошибки и иногда даже полную потерю капитала.

Яркий пример – история ипотечного «пузыря» в США. Многие банки расценивали деятельность заемщиков как инвестиционную, то есть думали, что купленное на заемные средства имущество будет сдано в аренду и будет приносить текущий доход, превышающий выплаты по займу. На самом деле заемщики, приобретая жилье, действовали как спекулянты, рассчитывая на рост цен.

Когда роста не произошло, система столкнулась с повальным закрытием позиций, приведшим к падению цен и, как следствие, жесткому кризису. «Если бы позиции заемщиков действительно носили инвестиционный характер, у них не было бы необходимости закрывать свои позиции. Они продолжали бы получать инвестиционный доход, возможно, в меньшем размере», – поясняет Алексей Соколов. В сущности, непонимание рисков и различий между инвестициями и спекуляциями – это одна из главных причин кризиса в современном мире, резюмирует эксперт.

К большим потерям приводят не сами риски, чем бы они ни были обусловлены, а отсутствие контроля над ними и паника, вызванная неготовностью инвестора к потерям. «Контролю над риском нужно уделять повышенное внимание и ни в коем случае не пренебрегать им при торговле с «плечом». И стоит подчеркнуть, что наличие риска сулит большие прибыли для инвестора, но далеко не всегда подразумевает возможность понести крупные убытки. Для того чтобы потерять весь капитал, чаще всего требуется допустить несколько грубейших ошибок подряд», – говорит Соколов.

Текст Полины Паркер

ГОЛОВОЛОМКА

Вот в чем фишка...

Разместите фишки на линиях рисунка так, чтобы на каждой окружности и на каждой из четырех прямых линий было по две фишки.

Источник: www.potehechas.ru

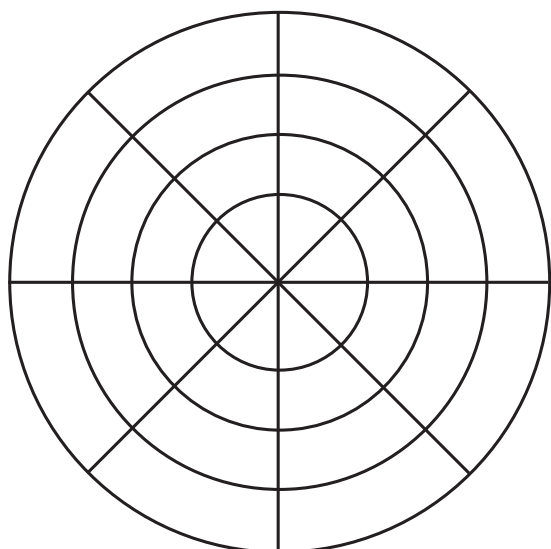


Рисунок Сергея Корсуна

Ибыльности

и фунт лиха

Иерархия торговых рынков по уровню риска

1. Рынок долговых ценных бумаг

Рынок долговых ценных бумаг предлагает инвесторам небольшую доходность и наименьшие риски. Наибольшей популярностью у частных инвесторов пользуются облигации компаний. Риски здесь обусловлены в первую очередь возможностью дефолта эмитента, которая выпущена облигации. Согласно закону, компания-банкрот рассчитывается с покупателями своих облигаций в третьей очереди, и инвестору остается ждать раздела имущества компании. В случае дефолта есть риск получить назад существенно меньше, чем размер изначальных инвестиций. Это худшая ситуация, которая может произойти.

При этом существуют эмитенты, вероятность дефолта которых ничтожно мала: это крупнейшие компании с высокими кредитными рейтингами (ОАО «Газпром», ОАО «РЖД» и др.), однако здесь доход невысок. Облигации второго и третьего эшелонов имеют большую «подвижность» цены, но при этом повышается и риск. Использование «плеча» на этом рынке возможно, но плечо будет небольшим.

«Стратегии с использованием «плеча» на этих рынках реализуются на средних и крупных капиталах, и для оптимального контроля над рисками лучше воспользоваться услугами профессиональных управляющих».

2. Рынок опционов

Второй по рискам инструмент. Чаще всего здесь инвесторам предлагаются структурные продукты в рамках стратегии доверительного управления.

«На этом рынке доступны инвестиции достаточно малых капиталов, а сочетание опционов с другими финансовыми инструментами создает возможности, характеризующиеся очень выгодным соотношением риска и доходности».

3. Валютный рынок на Московской бирже

Этот рынок влечет высокие риски, если использовать заемный капитал. Если же торговать на «свои», то риски достаточно невысокие, потому что рынок низковолатильный и здесь есть выраженное публичное движение. Для многих начинающих трейдеров и инвесторов проще прогнозировать движение валют, чем других финансовых инструментов.

«Важно отметить, что валюта не подразумевает никакого инвестиционного дохода и является только спекулятивным инструментом».

4. Рынок акций

Четвертое место по уровню риска, поскольку более подвижен, чем валютный рынок: средние изменения акций в полтора раза превышают средние изменения на Fогex. Однако на рынке акций редко предлагаются большие «плечи», и это существенно ограничивает риски инвесторов. Кроме того, рынок акций подразумевает возможную инвестиционную доходность в виде дивидендов. Она не всегда высокая, но, при условии емких капиталовложений, может создать весомые финансовые потоки.

«Стоит оговориться, что все озвученные, начиная с валюты, инструменты могут менять свою градацию рискованности в зависимости от использования заемных средств. Если же торговать валютой на бирже с использованием «десятого плеча» и сравнивать с торговлей акциями с «первым плечом», то, конечно, торговля валютой будет более рискованной».

5. Рынок срочных финансовых инструментов на спекулятивных стратегиях

Весьма рискован. Риск здесь обусловлен в основном достаточно высокими «плечами», которые доступны инвесторам. В основном рынок фьючерсов очень схож с рынками базовых финансовых инструментов.

При этом рынок опционов имеет другую природу: инвестор здесь за определенную цену покупает возможную большую доходность, но рискует только теми деньгами, что уже заплатил за инструмент.

«Это первый рынок из тех, где может быть потеря всех средств в позиции. Но, учитывая возможность многократного роста в случае позитивного развития событий, эти риски выглядят оправданными. И наиболее рискованным из представленных в России рынков является Fогex. В первую очередь его риски заключаются в возможности использования большого финансового рычага — 100:1. При изменении цены валюты на 1% инвестор либо удвоит свой капитал, либо потеряет его полностью», — поясняет Алексей Соколов».



ЦИТАТНИК

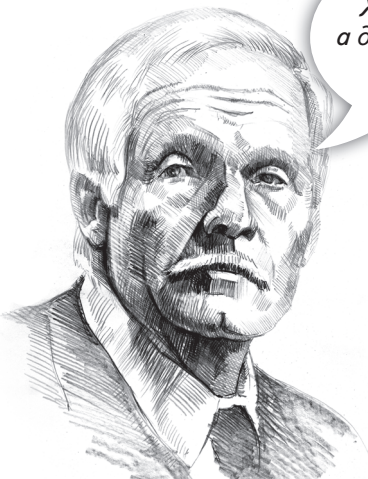
По большому счету

Нельзя гоняться за деньгами — нужно идти им навстречу.



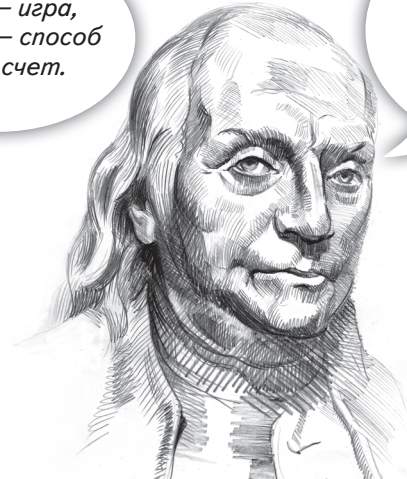
Аристотель Онассис

Жизнь — игра, а деньги — способ вести счет.



Тед Тернер

Все преимущество иметь деньги заключается в возможности ими пользоваться.



Бенджамин Франклин

Нет ничего более преступного для финансового благополучия, чем придумать отличную идею и не удосужиться реализовать ее.



Дональд Трамп

Провидеть будущее

Финансисты VS экстрасенсы

Люди, незнакомые с тонкостями рынка ценных бумаг, считают управляющих активами чуть ли не экстрасенсами. В самом деле, как, не обладая паранормальными способностями, предвидеть, упадут ли акции в цене или поднимутся?! Но на деле между магами и доверительными управляющими нет ничего общего.

Черно-красных мантий и перстней с черепами доверительные управляющие (далее - управляющие, трейдеры) паевыми инвестиционными фондами (ПИФаами) не носят, на картах Таро не гадают, не используют в работе магический шар. Сила управляющих ПИФаами - в профессиональной подготовке и ежедневном кропотливом труде, а также использовании последних достижений и разработок в области систем анализа и ограничения рисков. Именно с помощью этих составляющих управляющие совершают «чудо из чудес»: определяют, куда вложить средства клиентов, и формируют результаты для пайщиков ПИФа. Екатерина Силакова, управляющая активами УК «ФИНАМ Менеджмент»*, поясняет: «ПИФы - это инвестиции. А там, где речь идет о вложении денег, существует неразрывная связь между доходностью и риском. Это заставляет нас всегда держать руку на пульсе: наесться на прибыль можно, только если постоянно следить за новостями, которые могут повлиять на котировки финансовых инструментов».

Паранормальные способности, конечно, сильно облегчили бы работу управляющих ПИФаами: заглянул в магический шар - и не нужно часы напролет изучать фондовый рынок, положение дел эмитентов и пр. Впрочем, Екатерина Силакова это мнение не разделяет, ведь нельзя же процесс управления деньгами пайщиков базировать на «просветлении»! Управляющие ПИФаами опираются в своей работе только на подтвержденные данные: результат кропотливого труда и тщательного анализа рынка. Интуитивный способ инвестирования им совсем чужд. В основе их профессии - следование правилам и дисциплинированность.



«В ПИФах очень строгая инвестиционная декларация, которая требует неукоснительного соблюдения правил торговли. Отступление от них чревато негативными последствиями - как для компании, так и для ее клиентов, - объясняет Екатерина Силакова. - Сложность нашей работы еще и в крайне строгих правилах формирования портфеля ПИФа. Также нельзя открывать «короткие» позиции - это ограничивает ПИФы в способах получения прибыли. Выполнение правил требует определенных качеств характера. Например, управляющему ПИФом важно умение трезво оценивать ситуацию и не бояться брать ответственность за принятые решения. Скажем, если позиция по каким-либо активам, составляющим имущество ПИФ-стратегии, становится убыточной - нужно ее закрыть и начать поиск новых активов и новой идеи формирования структуры портфеля фонда (в рамках существующих ограничений) для достижения целей инвестирования».

Там, где прорицатель будет призывать на помощь высшие силы, чтобы заглянуть в будущее, управляющий ПИФом проведет тщательный анализ рынка и на его основании сделает прогноз. Именно последний подход к работе, по словам Силаковой, используется в УК «ФИНАМ Менеджмент». С его помощью определяют направления и объекты инвести-

рования имущества ПИФа (далее - стратегия), а в рамках выбранных направлений и объектов уже формируют портфель, совершают сделки по продаже-покупке конкретных инструментов. «Формируя стратегии для ПИФов, мы, прежде всего, ориентируемся на ограничения, установленные действующим законодательством и правилами доверительного управления ПИФ для соблюдения интересов и договорных отношений с клиентами (пайщиками)», - рассказывает Екатерина. Например, Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций «Финам Первый» реализует сбалансированную стратегию, направленную на обеспечение сохранности вложенных в данный фонд денежных средств и формирование, по возможности, стабильного текущего дохода. Структура Открытого индексного паевого инвестиционного фонда «Финам Индекс ММВБ» повторяет структуру фондового индекса, в которую включены акции крупнейших российских компаний. Известно, что рынок в перспективе, как правило, показывает рост, поэтому этот ПИФ хорошо подходит для долгосрочных вложений.

На самом деле между магами-колдунами и управляющими ПИФаами есть одно сходство - в эти профессии может прийти человек любого возраста, пола и образования. Но для освоения профессии управляющего нужно

Как стать пайщиком инвестфондов «ФИНАМ»

1. Зайти на сайт fdu.ru и подробно изучить предлагаемые ПИФы.
2. Выбрать тип и категорию фонда, ознакомиться с показателями доходности, стоимости чистых активов, структурой активов, а также стоимостью инвестиционного пая**.
3. Выбрать фонд.
4. Приехать в УК «ФИНАМ Менеджмент» или к агенту, оформить документы для приобретения паев выбранного фонда(ов) под управлением УК «ФИНАМ Менеджмент» (подробности http://www.fdu.ru/funds/buy_share/default.asp).

еще приобрести профессиональный опыт и знания, иметь искренний интерес к фондовому рынку и желание работать. Необходимые знания можно получить и в режиме факультатива, главное - желание учиться, уверена Екатерина. Управлять ПИФаами могут только профессионалы высокого класса, обладающие богатым опытом работы с инвестиционными паями и безупречными знаниями фондового рынка. Других к «управлению кораблем» просто не допустят. Ведь, чтобы «рулить» ПИФом, надо сдать экзамен и получить квалификационный аттестат специалиста финансового рынка.

Текст Анжели Микоян
Рисунок Михаила Ларичева

*ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, ПИФаами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00095 от 20.12.2002, выдана ФСФР России, без ограничения срока действия.

**Правилами ПИФов 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. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. До приобретения инвестиционного пая следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами. Получить подробную информацию об инвестиционных фондах под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент», о приобретении инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами, а также с иной информацией и документами, предусмотренными законодательством РФ и нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, вы можете в офисе ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» по адресу: 127006, г. Москва, пер. Настасинский, д. 7, стр. 2, комн. 29, в сети Интернет по адресу: <http://www.fdu.ru>, а также по телефонам: (495) 796-90-26, 8-800-200-44-00.

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Находчивый таможенник

Служащему таможни, где производился контроль отправляемых за границу товаров, показались подозрительными пластмассовые кегельные шары одной из фирм. Они весили столько же, сколько деревянные того же размера. Шары не были массивными, но стенки были повсюду одинаково тверды. Служащий подумал, что внутри каждого шара имеется полость, где можно спрятать контрабандные товары. И, действительно, при помощи очень простого опыта без применения особой аппаратуры таможенник установил, что в одном из 12 шаров спрятана контрабанда. Когда шар вскрыли, там оказалось бриллиантовое украшение. Как удалось обнаружить этот шар?

Ответ

Именно в этом шаре был спрятан бриллиант. Истощенный шар был в центре, а остальные шары были на поверхности. Таможенник опустил шары в ведро с водой. Один шар опустился на дно, а остальные остались на поверхности.

Источник: www.potehechas.ru

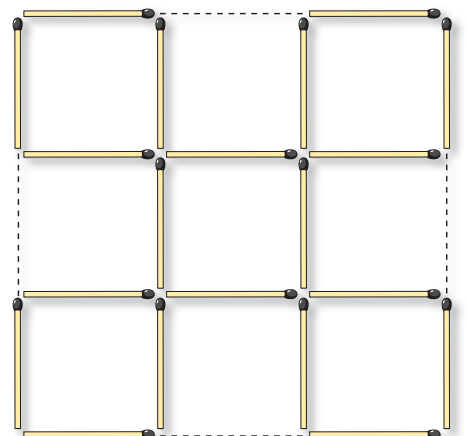


ОТВЕТ

Ничего лишнего

Ответ на задачу со спичками, опубликованную в прошлом номере.

Задание. В решетке из спичек, представленной на рисунке, нужно так убрать 4 спички, не трогая остальные, чтобы осталось 5 квадратов.



Девушка с характером

Маркетинг – дело тонкое

Бескомпромиссность и железная хватка, как правило, присущи руководителям мужского пола. Но если к этому набору качеств прирожденного лидера добавить женского очарования и гибкости, получится «коктейль» убойной силы. Но часто ли вы встречали такое сочетание в одном человеке? Вряд ли. А вот в Яне Ромашкиной, директоре службы маркетинга и рекламы ИХ «ФИНАМ», эти качества прекрасно уживаются.

Невысокий каблук, модная стрижка, безупречный маникюр и очки в стильной оправе, элегантный брючный костюм – наверное, так и должна выглядеть настоящая бизнес-леди, руководящая творческим подразделением. При первом взгляде становится ясно, что Яна – женщина с характером и неиссякаемым потоком энергии, умеющая воплощать в жизнь любую идею. И делать это ярко, красиво, феерично. Пусть телефон безнадежно разряжен, а на столе под кипой бумаг и разноцветных папок не найти даже шариковой ручки – работа не останавливается ни на миг.

– Яна, это правда, что вы – прирожденный маркетолог и не мыслите себя в другой профессии? – Правда. Честное слово. Сколько себя помню, мне всегда хотелось заниматься маркетингом. Причем это было на сознательном уровне. Когда я получила первое высшее, меня практически сразу взяли работать в ИХ «ФИНАМ». Я ведь даже и подумать не могла, что когда-то буду руководить отделом, в который 13 лет назад сама пришла работать

Нового человека, приходящего в отдел, мы знакомим с нашей библиотекой маркетолога – наработками за много лет

простым маркетологом. Даже самой не верится, что столько времени прошло. Для меня приход в «ФИНАМ» значил очень многое: во-первых, возможность проявить себя как достойного специалиста, а во-вторых, доказать самой себе, что способна на большее. Я накапливала опыт, обростала новыми знаниями и понимала, что хочется двигаться наверх. Поэтому, проработав здесь 4 года, я решила, что пора бы обзавестись еще одним дипломом. Одно профильное образование хорошо, а два – лучше, как ни крути. Правда, сейчас времени все меньше и меньше, а задач становится все больше и больше, но есть планы и на дальнейшее обучение.

– А как же семья? Принесена в жертву? – Обошлось без жертв. Мне не приходилось выбирать между



семьей и карьерой. Уж больно хотелось сочетать и то и другое, поэтому я искала возможности. И это счастье, что у меня получилось. Я пять лет проработала в компании и ушла в декрет за три недели до главного события. А когда дочке исполнилось шесть месяцев, я решила, что пора показаться в офисе. Поэтому все получилось практически без отрыва от производства.

– Вы с такой легкостью рассказываете о своем подъеме по карьерной лестнице... А так ли это просто было на самом деле?

– Я разве говорила, что это было просто?! Все, что у меня было, – знания, полученные в институте,

и невероятное желание освоить все это на практике. А когда есть такое стремление, просто перестаешь обращать внимания на какие-то мелкие проблемы. К тому же сама компания «ФИНАМ» очень лояльна к новичкам. Закрепив за собой статус кузницы кадров, холдинг стал достаточно крупным участником кадрового рынка. В компанию часто брали людей с маленьким опытом работы, среди которых оказалась и я. В свое время многим людям дали шанс чему-то научиться, а потом реализовать. Пусть даже и в другой компании. Это одна из главных ключевых особенностей «ФИНАМа». У нас большое количество сотрудников, которые смогли состояться как специалисты, начав у нас с минимальным опытом работы. Поэтому главное, на мой взгляд, чтобы у человека было желание учиться работать.

А для этого есть все возможности: мирная обстановка, грамотная корпоративная политика внутри компании, открытый топ-менеджмент, что очень полезно и приятно.

Поймите, здесь работает только следующая практика: новый человек пришел, взял себе какой-то кусок работы и решил, что он будет этим заниматься и кропотливо исследовать. Со временем у него появляется помощник. Этот помощник становится вторым лицом и берет себе еще одного помощника. Таким образом, мы растем и идем по эволюционному пути развития. В компании много топ-менеджеров, которые за долгое время работы здесь выучили массу смежных направлений, знают все внутренние процессы и смежные отделы, представителей в регионах. И эта база знаний накапливается и растет как снежный ком. Все эти накопленные инструменты приносят пользу компании, так как возникающие проблемы решаются быстрее.

– По какому принципу вы выбираете работу в отделе? Ведь, чтобы успех предприятия был обеспечен, нужна четкая система, дисциплина. А маркетинг сам по себе – дело творческое.

– У нас не очень большой отдел. Но это не значит, что здесь не нужны система и порядок. Все это есть. Просто преподносится неназойливо, что ли. Все рабочие процессы построены на мозговых штурмах. Принцип простой: каждый занимается своим направлением, но на постоянных рабочих встречах мы делимся своими находками и предложениями. Это специфика маркетинговой работы. Человек отвечает за один продукт, а может придумать и предложить креативную мысль коллеге. Собственно говоря, этот постоянный

обмен уже превратился в стиль работы отдела.

Мы пришли к очень эффективной практике экономии времени. Когда возникает очередная необходимость изучить продукт, этим занимается один сотрудник. Он досконально все изучает, проверяет, анализирует, в то время как остальной отдел продолжает эффективно работать. Затем он выступает с докладом по изученному продукту, чтобы коллегам не приходилось начинать с нуля. Вот это я называю оперативной работой.

Случается, что к нам приходит новый человек, который чего-то не знает. Ну не может же он с ходу быть в курсе дела, правильно? Мы его принимаем, вводим в курс дела: здравствуйте, добро пожаловать – ознакомьтесь с нашей библиотекой маркетолога. Там представлено такое количество уже разработанного материала, что сразу все станет предельно понятно и, что еще более важно, полезно. К тому же, чтобы «ученику» не было одиноко, у него появляется наставник, который его ведет и погружает в курс всего происходящего. Плюс к этому у нас есть для таких товарищей «Клуб маркетологов», который проходит дистанционно в виде вебинара. Там есть выступающий и слушающие соответственно. Вот это мы используем как инструменты, которые позволяют нам наладить процесс коммуникации с партнерами, ребятами, которые живут и работают в регионах. Так и находимся на одной волне – на волне взаимодействия. На вебинарах также все делятся новыми идеями и обсуждают весь внутренний механизм происходящих процессов.

– Складывается впечатление, что это уже не команда, а целая

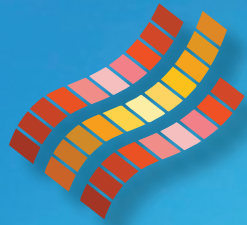
многолетняя семья – дружная и шумная. А сама компания сильно изменилась за последние годы?

– То, что мы на самом деле сплоченные и дружные, это в точку. Компания выросла – и мы вместе с ней. Во всех смыслах: нас стало больше, и умеем мы гораздо больше, чем раньше. Об этом можно целую книгу написать. У нас возросло количество подразделений по всей стране, выросло и количество продуктов, которые продает компания своим клиентам. А увеличение числа продуктов напрямую связано с ростом числа людей, которые их делают. Что мы видим как маркетологи: у компании совсем недавно было несколько продуктов в обиходе, а теперь у нас появился целый банк, и радио, что вообще не является профильным продуктом. Когда-то у нас было всего 5 представителей, а сейчас их почти в 20 раз больше! ИХ «ФИНАМ» охватывал только российский биржевой рынок, но за последние пять лет компания вышла на международный уровень. Теперь во всех странах мира знают, что «ФИНАМ» – международный брокер.

– В одном из интервью вы как-то упоминали о том, что продолжите реализацию плана по захвату «ФИНАМом» всего мира. Судя по всему, план находится в стадии исполнения, причем в самой активной фазе. Неужели маркетинговые сети не знают границ?

– Границы уже давно преодолены и стерты. Направление движения выбрано, и мы продолжаем путь вперед со все новыми и новыми задумками и креативными проектами. На протяжении многих лет и по сей день мы ведем работу над повышением финансовой грамотности населения России. Конечно, для этого проводится колоссальная работа с аудиторией потенциальных клиентов. На мой взгляд, это почетная и благородная образовательная функция. Ведь сначала потенциального инвестора надо заинтересовать услугой, и только потом начинается сам маркетинг как продвижение услуги. Отсюда и наш акцент на образование и бесплатные семинары. Мы постоянно запускаем новые сервисы и конкурсы, ведем активную работу в социальных сетях. И знаете, это весьма эффективный способ пополнить базу тех, кто знаком с компанией «ФИНАМ». Необходимо продолжать наращивать объем тех услуг, которые мы можем продавать через Интернет, искать агентов, партнеров. К тому же у нас уже есть большой опыт работы с партнерами: сотрудничество с магазинами компьютеров («Ютинет», «Планета шоп»), издательствами («Альпина»), купонными системами («Биглион», «Бигбаззи» и проч.).

Текст Светланы Ершовой (Терлецкой)
Рисунок Дарьи Елистратовой



Финам

В холдинге «Финам» работают люди, родившиеся в самых разных уголках нашей огромной страны, из стран ближнего и дальнего зарубежья. Лучшие молодые кадры стремятся работать у нас, потому что «Финам» славится умением растить таланты. Мы даем возможность обучаться, развиваться и строить карьеру всем, у кого есть желание погрузиться в мир финансов.

География «Финам»

Откуда родом сотрудники



Ирина Викторовна Кулемина
И. о. председателя правления ЗАО «Банк «Финам»
г. Москва



Дмитрий Всеволодович Анциферов
Руководитель Управления технической поддержки и эксплуатации торговых и учетных систем ЗАО «Инвестиционный холдинг «Финам»
г. Москва



Владислав Вячеславович Кочетков
Председатель правления/Президент ЗАО «Инвестиционный холдинг «Финам»
г. Рузаевка, Республика Мордовия



Сергей Николаевич Лукьянов
Генеральный директор ЗАО «Финам»
г. Москва



Михаил Валерьевич Поспелов
Руководитель Департамента по работе с клиентами ЗАО «Инвестиционный холдинг «Финам»
г. Люберцы, Московская область



Андрей Сергеевич Шульга
Генеральный директор УК «Финам Менеджмент»
г. Щелково, Московская область



Сергей Александрович Михеев
Руководитель Информационно-аналитического агентства Finam
г. Уфа, Республика Татарстан

ЛЕГЕНДА

I категория — больше 300 человек
Москва 373

II категория — 50-300 человек
Центральный ФО (без Москвы и Московской области) 137
Московская область 130
Приволжский ФО 110

III категория — 20-50 человек
Украина 26
Казахстан 25
Северо-Западный ФО 28
Южный ФО 31
Дальневосточный ФО 25
Сибирский ФО 32

IV категория — до 20 человек:
Германия 8
Монголия 1
США 1
Азербайджан 7
Армения 7
Грузия 6
Латвия/Таджикистан 3
Киргизия 10
Молдавия 12
Узбекистан 17
Беларусь 14
Уральский ФО 16
Северо-Кавказский ФО 14

«ФИНАМа»

Сотрудники холдинга



Виктор Михайлович Ремша

Член правления, Председатель совета директоров ЗАО «Инвестиционный холдинг «ФИНАМ»
г. Красноярск



Александр Михайлович Герчик

Руководитель Управления торговых операций ЗАО «ФИНАМ»
г. Одесса, Украина



Арсен Маркович Айвазов

Директор ЗАО «Инвестиционный холдинг «ФИНАМ»
г. Ташкент, Узбекистан



Элвис Таирович Марламов

Управляющий директор УК «Финам Менеджмент»
г. Рустава, Грузия



Николай Борисович Рубцов

Руководитель Департамента IT ЗАО «Инвестиционный холдинг «ФИНАМ»
г. Баку, Азербайджан



Денис Васильевич Колоусов

Руководитель Казначейства ЗАО «Инвестиционный холдинг «ФИНАМ»
г. Белово, Кемеровская область



Владислав Анатольевич Пархомов

Руководитель Департамента мониторинга и контроля ЗАО «Инвестиционный холдинг «ФИНАМ»
г. Ашхабад, Туркменистан



Евгений Александрович Жилин

Руководитель Управления брокерских услуг на международных рынках ЗАО «Инвестиционный холдинг «ФИНАМ»
г. Петровск-Забайкальский, Читинская область



Сам себе режиссер

Технологии эффективной торговли



Почему одни режиссеры умеют делать блокбастеры буквально из ничего, а у других проваливаются в прокате даже фильмы с многомиллионным бюджетом? Секрет прост: первые самым тщательным образом работают с каждым этапом фильма — от замысла до пост-продакшна. Консультант на фондовом рынке — тот же режиссер, только не фильма, а инвестиционных стратегий, и в работе своей использует те же принципы, что и автор высокодоходных фильмов, уверен руководитель отдела классического рынка ЗАО «ФИНАМ» Василий Коновалов, который уже более 10 лет режиссирует стратегии-блокбастеры и знает, как «собрать кассу».

Актерский состав

Голливудские режиссеры знают: если привлечь в фильм актеров уровня, скажем, Моника Беллуччи или Николаса Кейджа, то картина будет в числе первых претендентов на «Оскара». В трейдинге подобная схема тоже работает: чтобы попасть в «инвестиционный фильм», ценным бумагам предстоит пройти серьезный кастинг-отбор. Но кто окажется в главной роли, зависит исключительно от целей и пожеланий самого режиссера.

«Одна из главных составляющих эффективной торговли — тщательный отбор под конкретные запросы инвестора, — комментирует Василий Коновалов. — Например, амбициозным и готовым к высокому риску трейдерам можно размещать спекулятивно капитал в акциях голубых фишек или долгосрочно в отдельных идеях среди акций «второго эшелона».

Для инвесторов, которые хотят получить стабильный доход выше банковского депозита в виде регулярных платежей при умеренных

рисках, оптимальным выбором будут облигации. Например, формирование облигационной пирамиды (когда клиент может заложить свои облигации брокеру и на полученные деньги одновременно приобрести дополнительный объем облигаций) позволяет получить хороший прирост результата по портфелю. В том случае, конечно, когда эмитент выполняет свои обязательства по долговым инструментам». Впрочем, дополняет Василий Коновалов, трейдер должен постоянно внимательно следить за всеми изменениями рынка и оперативно на них реагировать, в том числе и менять состав портфеля, если какие-то инструменты утрачивают привлекательность или появляются новые «фавориты».

Задача режиссера схожа: если актер не может вжиться в роль, надо его поменять. Василий Коновалов отмечает, что сейчас наступило время, когда нужно «встряхнуть» свой инвестиционный портфель. Эксперты признают, что сейчас в экономике наблюдаются локальные проблемы, как, соответственно, и на фондовом рынке. «Растущего тренда нет с весны 2011 г., поэтому, чтобы не зависеть только от российского рубля, рекомендую трейдерам диверсифицировать вложения, — говорит Василий. — Например, мы активно работаем на валютном и товарном рынках, с контрактами рубль — доллар (евро), с фьючерсами на золото, нефть, валюту, серебро и проч. Их динамика слабо связана с изменениями отечественного рынка, что в настоящее время является очень важным показателем для тех, кто хочет не просто сохранить свой капитал, но и приумножить его».

Эта практика уже доказала свою эффективность: инвесторы, диверсифицировавшие вложения относительно российского рынка, за последние 2-3 года оказались в выигрыше.

Однако, уверяет Василий Коновалов, трейдерам не стоит радикально менять стратегию торговли: если

макроэкономические показатели России изменятся к лучшему, отечественный фондовый рынок может вновь показать хорошую динамику роста. Осталось набраться терпения и ждать, когда это произойдет.

От комедии до трагедии — один шаг

Инвесторы, серьезно относящиеся к своему делу, предпочитают, конечно, «снимать фильм» с продуманным до мелочей сюжетом. А вот инвесторы-комедианты, мечтающие вложить тысячу рублей и через два дня получить прибыль в миллион, рискуют получить убытки и быть осужденными публикой. Ведь в таком случае комедия, вероятно, может превратиться в драму. Василий Коновалов объясняет: «Чтобы построить эффективный торговый алгоритм, инвестор должен определиться, какие тренды он хочет отыгрывать и к каким потенциальным рискам он готов. Я советую инвесторам вкладывать деньги не меньше, чем на год. И в этом случае я не говорю о гарантированной безубыточности, но, как показывает практика, просадки по портфелю не делятся более трех лет».

Как воспользоваться консультациями Коновалова

1. Определиться, готовы ли вы изучать тонкости работы фондового рынка. Если нет, то можно подписаться на одну из стратегий в сервисе Trade Center и следовать торговым сигналам. За направление торговых сигналов взимается плата в размере 1 руб. за одно СМС-сообщение. Отправка на электронную почту бесплатно. Услуги предоставляются ЗАО «ФИНАМ». Можно также подписаться на услугу «Доверительное управление» и передать управление своими средствами профессионалам.**
2. Если вы хотите принимать личное участие в торгах, то подключитесь к услуге «Личный консультант VIP». Василий Коновалов и его команда будут оказывать вам всестороннюю поддержку, помогать в реализации существующего торгового алгоритма либо разработают индивидуальную стратегию под ваши запросы.

Какие бы изменения ни происходили в мире, через этот интервал времени стратегии выходят на новые максимальные результаты по доходности. «Бывает, что этот срок немного увеличивается, — уточняет Коновалов. — Например, ряд крупных международных фондов, даже известный всем фонд Уоррена Баффета, после 2008 г. вышел на свой исторический максимум совсем недавно, то есть практически спустя пять лет. Все эти годы он находился в «просадке», но опытные инвесторы терпеливо ждали, когда изменится характер рынка, храня средства в привлекательных биржевых инструментах».

Опора на знание

Негласный закон Голливуда гласит: хороший режиссер — это опытный режиссер. Бывают, конечно, исключения: человек снимает фильм-шедевр, опираясь только на свое видение мира и интуицию. И сразу же получает «Оскара», становится богатым и знаменитым.

На фондовом рынке подобное тоже встречается, однако крайне редко. Чаще трейдер-новичок, который пытается опираться только на шестое чувство, совершает множество непоправимых ошибок и, соответственно, теряет часть капитала. Поэтому Василий Коновалов настаивает: хочешь торговать на рынке — изучи азы торговли. Только зная основы трейдинга, можно выбрать торговую стратегию, подходящую под свои запросы, ожидания и цели. А потом, наряду с другими подходами к рынку (техническим или фундаментальным анализом, финансо-

вым инжинирингом и проч.), к делу можно подключить и свою интуицию. Что, к слову, делают многие известные инвесторы, в том числе и Уоррен Баффет.

Василий советует: «В любом случае начинающим трейдерам нужно вливаться в рынок постепенно, желательнее с помощью профессионала. Если у инвестора нет времени или возможности выникать в нюансы фондового рынка, он может подписаться на получение рекомендаций по стратегиям в Trade Center* или передать средства в доверительное управление управляющей компании. Можно, например, вложить средства в перспективную стратегию «Новые азиатские тигры», портфель которой состоит из ETF (паев биржевых инвестиционных фондов) на все развивающиеся и развитые рынки».**

Текст Анжели Микоян
Рисунок Михаила Ларичева

* ЗАО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению срочных сделок, следование которым осуществляет клиент самостоятельно либо представитель клиента, действующий на основании доверенности. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки. Брокерские и консультационные услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

**Услуга предоставляется ООО «Управляющая компания «Финан Менеджмент» на основании договора доверительного управления. Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №077-11748-001000 от 11.11.2008, выдана ФСФР России, без ограничения срока действия. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходности управления в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций. Ознакомьтесь с условиями заключения договора, а также с иными документами, предусмотренными законодательством РФ и нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, вы можете в офисе ООО «Управляющая компания «Финан Менеджмент» по адресу: 127006, г. Москва, Настасьинский пер., д. 7, стр. 2, комн. 29; в сети Интернет по адресу: <http://www.fdu.ru>, а также по следующим телефонам: (495) 796-90-26, 8-800-200-44-00.

Лучшие инвестиционные стратегии консультантов «ФИНАМа»

Стратегия «Пилигрим»

Стратегия «Пилигрим» использует уникальные инвестиционные подходы. Работая исключительно с фьючерсом на доллар США (наиболее ликвидным контрактом в секции FORTS), она позволяет зарабатывать не только на росте курсовой стоимости американской валюты (путем открытия длинных позиций), но и в периоды ее падения (за счет коротких позиций).*

Стратегия «Новые азиатские тигры»

Портфель формируется из ETF, обращающихся на германской бирже Xetra, ориентированных как на крупнейшие экономики развивающихся рынков — Индию и Китай (включая Гонконг), так и на новых фаворитов, таких как Турция и Южная Корея, а также на Австралию как страну со стабильной валютой, устойчивой экономикой и хорошими перспективами в Азиатско-Тихоокеанском регионе.**

Стратегия «Титаны роста»

Стратегия оперирует с акциями компаний-гигантов России, удерживающими на себе экономический рост и представленными в каждом из основных секторов: нефтегазовом, банковском и металлургическом. Акции этих «титанов» российской экономики, таких как ОАО «Сбербанк России», ОАО «Газпром», ГМК «Норильский никель», создают диверсифицированную по отраслям структуру портфеля. Задача консультантов состоит в том, чтобы максимально точно выявить период роста для каждой акции и при этом минимизировать эффект от неблагоприятного периода для экономики страны или отдельных компаний, используя стоп-приказы. Уникальной особенностью стратегии, помимо работы в любом направлении рынка, является использование сигналов тейк-профит. Стратегия обладает возможностью идентификации локальных разворотных точек рынка и фиксации максимально возможной прибыли как по длинным, так и по коротким позициям до того, как начнется разворот-тенденция.*

Весь мир в одной тарелке

Общайся и делай деньги

Кто из нас не мечтал о легких деньгах?.. Запустить бы, скажем, какой-нибудь интернет-проект и получать ежемесячный стабильный доход от размещения рекламы, сидя под пальмой на берегу океана. Мечтаете? Запускайте! Где? На MirTesen.ru.

Не хотите пальмы? Тогда зарабатывайте на квартиру, дачу, машину, путешествия или, скажем, трехколесный велосипед. На МирТесен это просто: вы наслаждаетесь общением с виртуальными друзьями, вступаете в дебаты, делитесь опытом — и в то же время получаете деньги от рекламодателей.

Однако надо понимать, что МирТесен не предлагает вам готовых рекламодателей. Он предлагает нечто более ценное — уже готовую аудиторию, которая очень интересуется рекламодателями. Ресурсами МирТесен ежемесячно пользуются несколько миллионов человек. Ежедневная аудитория — около трехсот тысяч.

Что же МирТесен из себя представляет? Это полноценная социальная сеть со своим профайлом, стеной, фотографиями. Она позволяет общаться со своими друзьями, находить новых, обмениваться впечатлениями. Но также эта интернет-платформа дает возможность конструировать свой собственный полно-

МирТесен — правильный навигатор в океане информации

ценный сайт. Чему он будет посвящен — дело ваших склонностей и воображения. На МирТесен есть странички о кулинарии, спорте, семье, экстриме, истории, науке и технике, шоу-бизнесе, путешествиях, психологии и т. п. Есть интернет-магазины, обучающие сайты и даже странички, продающие спортивные прогнозы. Здесь не только можно создать свой сайт, делаясь опытом и знаниями со своими друзьями и единомышленниками, но и получать нужную и интересную информацию, изучая странички других людей.



Все началось в 2007 г., когда известный в интернет-сообществе программист Николай Самохвалов при финансовой поддержке холдинга «ФИНАМ» создал геолокационную социальную сеть. МирТесен тогда давал возможность пользователям находить своих соседей по дому, бизнес-центру, местам отдыха. Проект активно развивался в первые годы, однако после ухода Самохвалова несколько лет пребывал в стагнации. В 2012 г. у проекта открылось второе дыхание: новая команда руководителей решила, что необходим резкий поворот. Была изменена концепция — и теперь это рекомендательная социальная платформа.

«На платформе МирТесен можно создать свой собственный сайт, как на любом другом конструкторе сайтов. Но есть принципиальное отличие — у нас вы сразу получаете доступ к аудитории», — говорит генеральный директор проекта Павел Власов-Мрдуляш. Оказывается, что теперь не надо ждать, пока кто-то отыщет ваш сайт, или тратить деньги на его продвижение. Вы просто публикуете интересный контент, и постепенно он будет распространяться по системе МирТесен. По сути, формула успеха выглядит очень просто и воодушевляюще: вы занимаетесь

тем, что вам нравится, в рамках платформы МирТесен и тем самым привлекаете рекламодателей. По данным TNS, в ноябре прошлого года МирТесен собрал аудиторию в 2,6 млн человек. Наибольшее количество пользователей пришлось на Москву (447 тыс. человек) и Санкт-Петербург (153 тыс. человек). За годы существования проекта была собрана аудитория социально активных пользователей, стремящихся к общению и расширению своего кругозора, хорошо зарабатывающих и любящих хороший сервис. Данная аудитория заинтересованно реагирует на различные предложения товаров и услуг стоимостью выше среднего, а тесные социальные связи и активный отклик пользователей позволяют быстро распространить информацию среди нужной целевой группы.

«Сколько можно заработать на такой рекламе?» — спросите вы. Павел Власов-Мрдуляш утверждает, что пределов нет: чем лучше будете работать, тем больше заработаете. «На эти деньги вполне можно жить и на жизнь не жаловаться», — уточняет генеральный директор МирТесен. Наиболее интересные и популярные проекты на данный момент: кулинарные сайты, DIY-проекты, новостные — как со-

циально-политические, так и тематические. Популярны сайты с красивыми фотографиями и видео.

МирТесен рассчитан на категории пользователей с разными взглядами и разными возможностями, как Яндекс или супермаркет. «Информация, как воздух и еда, нужна в современном мире всем. А МирТесен — правильный навигатор в океане информации», — отмечает генеральный директор проекта.

Пользователь получает информацию только по темам, которые интересны именно ему. «В этом смысле мы — уникальный источник информации. Подобным же образом работают ленты в популярных соцсетях «ВКонтакте» и Facebook, но там слишком много личной информации от ваших френдов», — отмечает Павел Власов-Мрдуляш. А на МирТесен — ничего личного, только общедоступный контент.

«Мы никого не копируем, но внимательно следим за различными западными сервисами. Больше всего ориентируемся на Tumblr, StumbleUpon», — поясняет Павел. Основной продукт еще в разработке, ряд ключевых функций пока работает в режиме бета-версии. Но даже в таком состоянии МирТесен весьма популярен и позволяет тысячам людей общаться, творить и зарабатывать. MirTesen.ru — молодой сервер, в который вкладывается немало усилий и свежих идей, его явно ждет большое будущее. «Мы верим в выбранную линию — быть социальной рекомендательной платформой», — говорит руководитель проекта. В таком направлении проект и будет развиваться не только в веб-пространстве, но и на мобильных устройствах, а также в качестве приложения к ведущим социальным сетям. Новые возможности появляются буквально каждую неделю. Кроме того, компания рассматривает возможность тесного сотрудничества с ведущими системами обмена трафиком, крупными дейтинговыми и социальными проектами. Партнерами МирТесен являются ведущие СМИ: «Аргументы и факты», журнал Maxim, «Советский спорт», «Регнум» и другие крупные медиа. «И это только начало», — обещает Павел Власов-Мрдуляш.

Текст Ирины Мамиконян
Рисунок Михаила Ларичева

АНЕКДОТЫ

Обратный выкуп

Преуспевающий бизнесмен-миллионер встретился со своим новоиспеченным зятем. — В честь твоей свадьбы с моей любимой дочерью я делаю тебя совладельцем своего бизнеса. Теперь тебе надо ходить на фабрику и знакомиться с производством. — Терпеть не могу шум, моторы, производство... — Хорошо, тогда будешь ходить в контору и вести часть дел. — Терпеть не могу конторскую работу... — Подожди, я только что сделал тебя совладельцем процветающего предприятия, а ты не хочешь работать. Что же мне с тобой делать? — Очень просто. Выкупите мою долю, — ответил молодой человек.



Рисунок Михаила Ларичева

Финансовый гений



Финансовый гений — это человек, который умудряется зарабатывать больше, чем успевают тратить его семья.

Рисунок Михаила Ларичева

Чудеса робототехники

Как найти себе заместителя

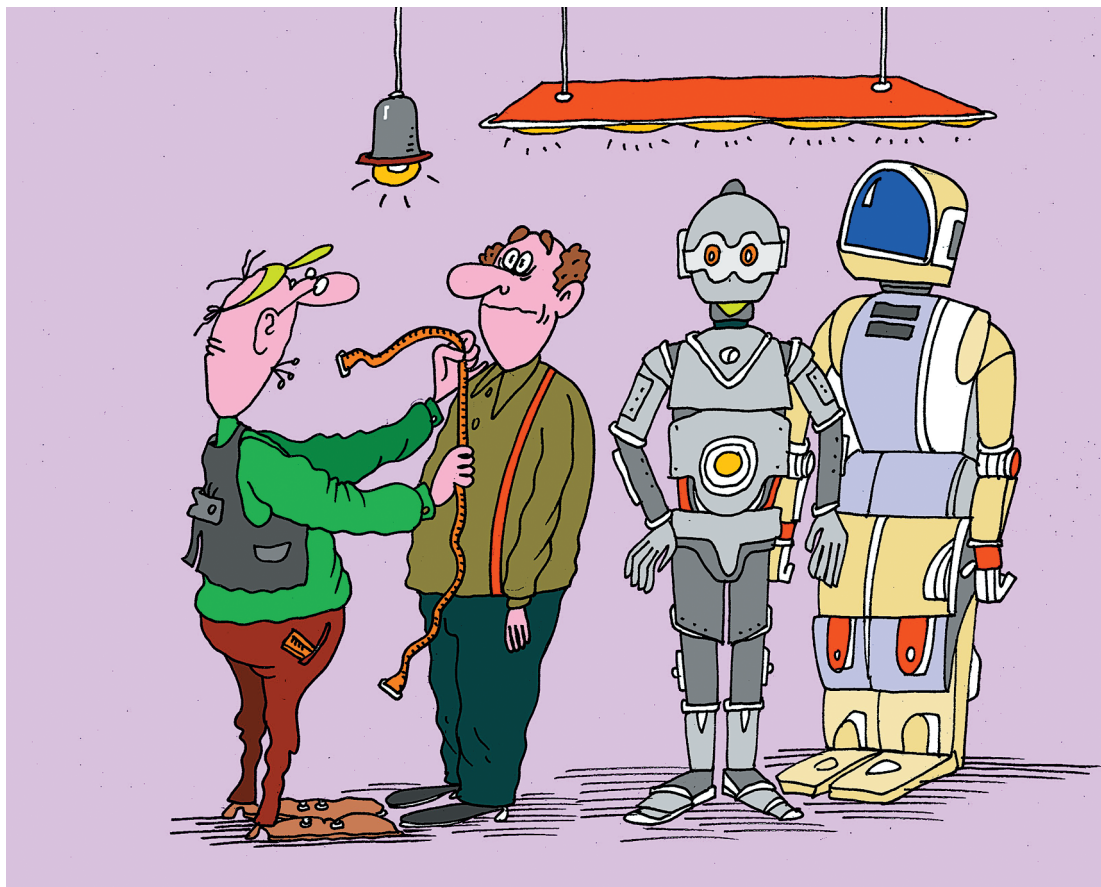
Торговые роботы обладают прекрасным качеством — они могут совершать вместо человека операции на бирже. Достаточно задать им условия, при которых они должны покупать или продавать акции или валюту, и можно заниматься другими делами или отправиться в отпуск. Однако, прежде чем доверить роботу свои деньги, надо разобраться, какую работу можно ему поручить, а какую — не стоит.

Кибератель

Не обладая профессиональными навыками, самостоятельно сшить костюм вряд ли получится — придется отправиться за ним в магазин или ателье. С роботом ситуация схожая: собрать биржевого «Терминатора», не владея мастерством робототехники, так же непросто, как и скроить смокинг, не умея шить. Однако выход всегда есть: как и за готовым платьем, за роботом можно отправиться в магазин.

Чем больше магазин, тем шире выбор. Один из самых больших «магазинов» роботов располагается на сайте finam.ru, в разделе «Торговые роботы (алгоритмический трейдинг)*». Но и опытным трейдерам, и тем более новичкам, прежде чем идти за покупками, стоит выбрать в том же разделе вкладку «Алгоритм TV» — это специальное онлайн-вещание для трейдеров, торгующих с помощью роботов. На этом канале специалисты на бесплатных вебинарах рассказывают, как настроить робота и наиболее эффективно использовать его возможности. «С помощью вебинаров можно посоветоваться с экспертом, который поможет разобраться в специфике той или иной платформы. Тема сложная, и тут два варианта — учиться у разработчиков софта или у специалистов ЗАО «ФИНАМ», это зависит от направления. Советы эксперта помогут сориентироваться в общем контексте и выбрать — работать в платной или бесплатной среде», — рекомендует Алексей Богданов, руководитель проекта в ЗАО «ФИНАМ».

Разобравшись с принципами робототорговли, переходите к выбору программного обеспечения, благо на сайте finam.ru, в том же разделе «Торговые роботы», собран самый большой ассортимент готовых торговых приложений, которыми могут пользоваться клиенты ЗАО «ФИНАМ». «Наибольшей популярностью пользуется TSLab — биржевой терминал со встроенной средой для разработки торговых роботов», — рассказывает Алексей Богданов. — Среди



опций терминала есть контейнер, в который разработчик может упаковать свой алгоритм и передать его пользователю. Пользователь запускает алгоритм, и он работает так, как заложил разработчик. Сотни людей пользуются такими алгоритмами. Но фактически главный момент — контакт разработчика и пользователя». Пользование TSLab стоит 1100 рублей в месяц. Есть и бесплатные терминалы и среды, но их функционал меньше.

Чтобы костюмчик сидел

Что главное в костюме? Главное, чтобы костюмчик сидел. А с торговым роботом главное, чтобы он подходил именно вам в данный период времени.

«Общих рекомендаций по выбору роботов нет и быть не может, — поясняет Богданов. — Все зависит от задач инвестора, от предпочитаемых инструментов, ситуации на рынке и проч. Можно сказать, что новичкам скорее подойдут роботы, которые торгуют в низкочастотном режиме, редко совершая сделки, а вот опытные специалисты могут переходить на высокочастотные операции».

Первым делом надо все же определиться с торговой стратегией, которой вы будете следовать, и лишь потом искать под нее робота, советует эксперт. «Первый вопрос — каковы ваши цели? Чаще всего целью инвесторы ставят получение определенной прибыли в определенные сроки. Однако было бы ошибкой выбрать робота, дающего максимальный результат именно в данный момент времени. Конечно, не исключено, что он и дальше покажет такой же результат. Но, скорее всего, алгоритмы рассчитаны на получение определенного результата за единицу времени, а дальше происходит фиксация прибыли. И если подключаться в период, когда робот показывает максимальную доходность, то в дальнейшем может сложиться так, что робот будет все чаще фиксировать прибыль, что будет проблемой для клиентов, которые рассчитывали на дальнейшую торговлю», — говорит Алексей Богданов.

Выбирая робота, начните с определения приемлемого для вас соотношения при-

были и убытка. «Вы должны решить, какой максимальный риск сможете на себя взять. Посмотрите историю, выясните, какая была у робота максимальная просадка счета. И если вы видите, что максимально было 20% или 40%, то надо ответить себе на вопрос, готовы ли вы к такой просадке? Стремитесь ли вы заработать 60-80%, но при этом брать риск потерять 40%? Или вы не готовы идти на такой риск даже ради высоких прибылей?» — отмечает Алексей Богданов.

В любом случае хорошо бы досконально изучить стратегию и доходность различных торговых роботов, прежде чем принимать решение воспользоваться каким-то из них.

Новичкам скорее подойдут роботы, редко совершающие сделки

«Посмотрите на работу и доходность робота на тех интервалах времени, которые могут быть повторены в будущем. Скажем, если ожидаете, что будет «боковик» или рост рынка, или падение, то смотрите, что делал робот в таких ситуациях, какой из роботов показал максимальный результат деятельности или оптимальное для вас соотношение «риск-доходность», — поясняет эксперт критерии оценки при выборе робота.

Необходимо иметь в виду, что критерии оценки работы робота не всегда поддаются описанию. «Роботы разные. Какой-то совершает одну сделку в месяц, и говорить об успехе или неудаче стратегии можно только через 2-3 месяца наблюдения за его результатами. А есть роботы, которые совершают много сделок за день, и тут говорить об удачной стратегии можно довольно скоро — через пару дней», — делится опытом Алексей Богданов.

Впрочем, вы всегда можете взять робота на «испытательный срок». Большинство программ на тестовый период предоставляются бесплатно. Во время «тест-драйва» вы

ознакомитесь с его работой, проведете ряд экспериментов и проверок, при необходимости замените на другого. Вы можете в любой момент, в режиме реального времени подключить к роботу и отключиться от него. На начальном этапе ограничьте сумму на счете, с которой может работать робот — на случай, если вы не совсем верно выбрали программу или нечетко прописали условия. «Если параметры выбраны верно, то вы получите торгового робота, который будет соответствовать всем вашим целям и зарабатывать для вас нормальные деньги. Но не стоит вкладывать в одну стратегию все свои деньги. Диверсификация, диверсификация и еще раз диверсификация», — рекомендует Алексей Богданов. На начальном этапе надо обязательно контролировать все операции робота. Дальше, когда вы убедитесь, что он работает так, как вы ожидали, это надо делать по мере необходимости.

Индпошив

Если вы не нашли в «бутике» на сайте finam.ru ничего подходящего или ваши задачи требуют нестан-

дартного подхода, вы можете попробовать создать робота самостоятельно. Занятие это сродни кропотливой работе модельера, и хорошо начнет получаться только после определенной практики. Есть программные среды, где все наглядно, а есть более сложные среды, где нужны большие знания в программировании. В «магазине» на сайте finam.ru можно, например, воспользоваться бесплатной средой TRANSAQ Connector с практически неограниченными возможностями, которая подключает к торговому серверу TRANSAQ собственные приложения.

Имея навык программирования, можно написать сколь угодно сложную программу. Впрочем, современные аналитические программы позволяют даже новичку, после недолгого обучения, построить вполне успешную систему. Учебный центр «ФИНАМ» проводит курсы и семинары, на которых объясняет азы этой деятельности всем желающим. «Создание собственного робота требует специального обучения. Придется потратить месяц или полтора, чтобы создать своего робота. Не хотелось бы вводить в заблуждение клиентов, что все легко и просто», — добавляет Алексей Богданов.

Современные технологии позволяют делать очень многое: запускать роботов на сайте finam.ru или на сайте глобальной социальной сети для трейдеров whotrades.com, брать роботов в аренду, подключаться к определенной торговой стратегии или создавать роботов самостоятельно. Торговый робот становится все более привычным инструментом на бирже, и важно освоить эту технологию как можно скорее, чтобы воспользоваться преимуществами автоматизированной торговли.

Текст Полины Паркер
Рисунок Михаила Ларичева

Как получить собственного робота

1. Познакомиться с возможностями, имеющимися на рынке.
2. Выбрать, в какой среде будет работать программа.
3. Пройти обучение по программированию именно в этой среде.
4. Написать программу-робота.
5. Отладить работу на демосчетах.
6. Открыть реальный счет и работать на рынке.

* «Торговый робот» — информационно-консультационная услуга ЗАО «ФИНАМ» для клиентов по брокерскому обслуживанию. Оказывается по дополнительному соглашению, в т.ч. путем предоставления через информационно-торговые системы (Trade center и др.) и/или Интернет-сервисы ЗАО «ФИНАМ» торговых сигналов (рекомендаций по заключению сделок), вырабатываемых при помощи стратегий автоматических (роботизированных) торговых систем. Следование стратегии обеспечивает клиент или его представитель. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям.

Азбука биржевика

Чему учат на WhoTrades

Социальная сеть трейдеров WhoTrades.com обрела новый функционал: теперь ее пользователям доступны бесплатные обучающие курсы, а совсем скоро каждый зарегистрированный пользователь сможет создать свой персональный веб-сайт.

Амбициозный, но неподготовленный инвестор может заварить ту еще кашу из акций, облигаций и валютных курсов. Ложка неправильно сваренного финансового блюда способна привести к очень неприятным последствиям. Так что прежде чем начинать настоящую, живую торговлю, необходимо научиться азам трейдинга. Где же проводят ликбез? Сколько это стоит? И как часто нужно посещать занятия?

У социальной сети для трейдеров WhoTrades хорошие новости: обучаться биржевой торговле можно дистанционно, бесплатно и не вставая с любимого кресла – на сайте WhoTrades.com!

Не хочу жениться, а хочу учиться

Прежде чем погрузиться в гремучую смесь котировок, валютных курсов, биржевых индексов, открытых и закрытых позиций, стоит ознакомиться с тем, какие возможности предоставляет проект холдинга «ФИНАМ» – социальная сеть для опытных и начинающих трейдеров WhoTrades. Что делать в этой сети, каждый решает сам: здесь как минимум можно наблюдать, торговать, общаться, учиться азам трейдерского искусства и повышать имеющееся мастерство.

Первые образовательные программы на площадке WhoTrades были запущены в мае нынешнего года. Образовательная база Учебного центра «ФИНАМ», которая стала основой дистанционных учебных программ WhoTrades, – это качественная удобренная почва для взращивания инвестиционных гуру. «С момента запуска обучающих курсов на площадке WhoTrades к нам уже обратилось несколько тысяч человек, желающих приобрести базовые знания о биржевой торговле или пополнить уже имеющийся ба-



гаж трейдерских знаний и навыков. Судя по восходящей динамике, проект состоялся. Мы прогнозируем, что к концу 2013 г. число слушателей может составить около 15000, а в дальнейшем мы ожидаем, что счет пойдет на десятки и сотни тысяч», – рассказывает руководитель проекта Александр Горин.

Точно в десятку

Сейчас WhoTrades предлагает десять обучающих программ, восемь из которых окончательно и бесповоротно бесплатны. По словам Александра Горина, наибольшей популярностью пользуется курс «Быстрый старт: первые сделки на российском фондовом рынке». Курс разделен на 4 блока, изучение каждого из которых занимает не больше 20 минут. Программа обучения базируется на видео, кроме того, каждый слушатель получает

от преподавателя оформленные в текст ключевые тезисы. Если какая-то тема слушателю знакома, то ее можно пропустить.

У образовательного раздела WhoTrades существует также англоязычная версия, аудитория которой – иностранные пользо-

вателей социальной сети. Как рассказывает Александр Горин, здесь самый востребованный обучающий курс – «Getting start in Forex market» («Начни работать на рынке Forex»). «Слушатели наших курсов оставляют отзывы после прохождения обучения. Выявилось несколько интересных особенностей. Во-первых, русскоязычные пользователи дотошнее: наши соотечественники задают вопрос, если им что-то непонятно, а англоязычная аудитория обычно просто выражает благодарность. Во-вторых, количественно соотношение пройденных курсов и сообщений от пользователей в русскоязычном сегменте хуже: на 1000 просмотров у англоязычных слушателей больше комментариев, хотя большинство из них – просто благодарность», – говорит Александр Горин.

Что делать в сети WhoTrades, каждый решает сам: можно наблюдать, торговать, общаться. А можно поучиться

Для более продвинутых трейдеров есть интересные курсы по психологии торгов и анализу рынка. Например, «Основы теории Эллиотта» или «Инструменты Демарка». Томас Демарк известен как автор популярных методик прогнозирования рынка со строго научным подходом. С использованием его метода разрабатываются торговые системы, механически порождающие рыночные сигналы. Инструменты Демарка позволяют грамотным аналитикам «выудить» из рыночной структуры

наиболее важные ее элементы, которые являются ключом к успеху.

Учебный процесс на WhoTrades – это не только готовые видео- и текстовые материалы. Слушателям доступны всевозможные форматы: вебинары, общение в чате с преподавателем и коллегами по учебному цеху, персональные рекомендации от преподавателей. Желающие могут пройти платные курсы, где расскажут о секретах торговли на мировых рынках или о торговле по горизонтальным рубжам. Если же суммировать все тематические блоки дистанционного трейдерского образования WhoTrades, то можно выделить три крупных учебных направления: рынок Forex, торговля на российских фондовых рынках и торговля на мировых площадках.

А зачем это нужно самому холдингу «ФИНАМ», ведь за 80% программ плата не взимается, а остальные 20% стоят потребителям сущие копейки – от 200 до 900 рублей? Ответ простой: обучая новичков

Чему можно научиться на WhoTrades:

1. Быстрый старт: первые сделки на рынке Forex (А. Чичикин)
2. Быстрый старт: первые сделки на российском фондовом рынке (Ю. Афанасьева)
3. Основы биржевой торговли на мировых рынках (Ю. Афанасьева)
4. Основы классического технического анализа (Ю. Афанасьева)
5. Технический анализ рынка Forex (А. Чичикин)
6. Биржевой дневник (Ю. Афанасьева)
7. Инструменты Демарка (Ю. Афанасьева)
8. Система трех экранов (Ю. Афанасьева)
9. Основы теории Эллиотта (Ю. Афанасьева)
10. Торговля по горизонтальным рубжам (Ю. Афанасьева)

основам трейдерского дела, «ФИНАМ» фактически формирует пока малочисленную в России когорту индивидуальных инвесторов. На Западе биржевой торговлей занимаются все подряд, включая и домохозяйек, а у нас для большинства граждан фондовый рынок – пока экзотика. Чтобы расширить круг «физиков», вовлеченных в фондовый и валютный рынки, необходимо повышать общую финансовую грамотность населения, проводить своего рода «биржевой ликбез». «Мы заинтересованы в том, чтобы наши будущие клиенты успешно инвестировали: ведь если они все время будут терять деньги из-за недальновидных вложений, то очевидным образом интерес к торгам у таких людей угаснет. А для положительного результата мало желания и амбиций, нужны качественные знания», – считает Александр Горин.

Собственное web-лицо

Если возвращаться к функционалу и возможностям WhoTrades в целом, то обязательно нужно упомянуть о технологии ближайшего будущего проекта – конструкторе собственного сайта. Как рассказал Александр Горин, уже в ноябре каждый желающий участник социальной сети сможет на платформе сайта создать свой персональный веб-портал. «В отличие от большинства похожих сайтов-конструкторов, которые предлагают набор шаблонов, WhoTrades смоделировал программу таким образом, что человек может выбрать абсолютно любой дизайн и структуру своего личного сайта», – говорит эксперт. Эта бесплатная опция станет доступна каждому желающему ближе к концу осени, обещает Александр.

Текст Екатерины Александровой
Рисунок Михаила Ларичева

Преподаватели WhoTrades

Юлия Афанасьева

Работает на биржевых площадках с 2000 г., обладает огромным практическим опытом работы. Специализируется на среднесрочной торговле российскими и зарубежными акциями и разработке спекулятивных стратегий с применением инструментов срочного рынка. Умеет зарабатывать как во время роста, так и во время падения рынков. Особое внимание уделяет психологической подготовке трейдера – этой теме посвящен ряд ее семинаров («Биржевой дневник», «Система трех экранов») и публикаций. Ее стиль торговли отличает акцент на контроле над рисками.

Алексей Чичикин

Начал торговать на финансовых рынках в 2006 г. Кандидат экономических наук, прошел аттестацию ФСФР. Личный опыт, полученный в процессе профессионального роста, применяет в разработке обучающих программ, в том числе для начинающих. Практические навыки, полученные в процессе обучения на его курсах, позволяют трейдерам уверенно работать с любимыми инструментами на любых площадках.

Американский пряник

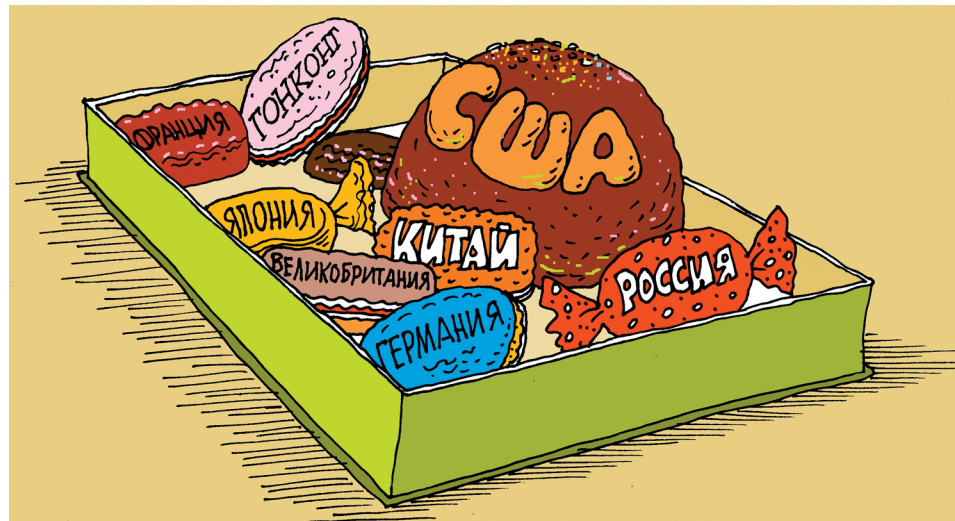
Самый лакомый кусок для трейдеров

Чтобы познакомиться с крупнейшими компаниями США, необязательно лететь на самолете в далекую страну. Достаточно набраться смелости и начать торговать на американском фондовом рынке с помощью команды профессиональных консультантов.

Представьте себе мировые биржевые торги в виде коробки со сладостями. Каждая конфетка – фондовый рынок отдельной страны. А посередине – большой, ароматный, покрытый разноцветной глазурью пряник: фондовый рынок США. Но этот вкуснейший приз достанется лишь тому, кто овладеет непростым искусством американских торговых игр. Опасаетесь, что эту высоту не взять? Не расстраивайтесь раньше времени.

Для начала немного расскажем об этом инвестиционном деликатесе, чтобы вам его захотелось попробовать еще больше. Фондовый рынок США – самый крупный в мире, на него приходится около половины мирового рынка ценных бумаг. По сравнению с американскими биржами, отечественный фондовый рынок просто подросток! Каждый четвертый взрослый житель США инвестирует в торгующиеся акции. Главная фондовая площадка Америки – Нью-Йоркская биржа (NYSE), основана в 1792 г., а акции банка The Bank of New York, которые стали первыми котироваться на этой бирже, торгуются на NYSE до сих пор! Средний ежедневный оборот на NYSE – \$60 млрд., а годовой оборот превышает ВВП США!

О том, насколько выгодно торговать на американском рынке, говорит такая, к примеру, статистика. Если бы вы в конце 70-х годов прошлого века вложили \$10 тыс. в акции 30 крупнейших американских компаний, на основе котировок которых ежедневно рассчитывается промышленный индекс Dow Jones, то спустя 30 лет ваша покупка стоила бы уже в 30 раз больше! И разговоры о том, что на фоне макроэкономических проблем американский рынок ценных бумаг уже не столь привлекателен, не имеют под собой основания. Как говорят опытные трейдеры, еще как минимум несколько



лет инвестиции на американском рынке останутся лакомым куском для трейдеров.

Что можно купить на американском фондовом рынке? Да практически все. Инвесторам доступны вложения в ценные бумаги компаний со всего мира. Хотите «голубых фишек» – самых ликвидных и доходных бумаг? Пожалуйста, вам «подадут» акции Apple, Facebook, Google, General Electric, Alcoa, Bank of America. Желаете малоизвестную приправу к блюду? Наверняка в меню найдутся акции небольшой фирмы по производству воздушных шариков или имбирного печенья. Патриотам на американском рынке тоже есть чем заняться: акции российских компаний продаются здесь в виде ADR (американских депозитарных расписок, своего рода сертификата на владение акциями). Так, к примеру, на Нью-Йоркской фондовой бирже вращаются такие отечественные бизнес-звезды, как Мечел, СТС Медиа, Вымпелком, МТС.

Всего на трех крупнейших фондовых биржах США NYSE, NASDAQ и AMEX доступны для торговли около 6,5 тысяч акций. Такое разнообразие очень помогает трейдерам разной квалификации: здесь на любую стратегию можно найти подходящие инструменты. А вероятность получить хороший доход за усердный торговый труд гораздо больше, так как ликвидность фондового рынка США несравненно

выше аналогичного показателя других рынков. Под ликвидностью понимается возможность в любой момент продать акции по адекватной цене, то есть превратить бумаги в деньги. Надежность эмитентов на американских рынках акций и огромный оборот делают этот кусок гораздо более лакомым для инвестора, нежели более скромные фондовые «конфетки» на рынках прочих географий.

Что же нужно сделать для успешного старта на биржах Америки? Не советуем открывать ее самому, лучше обратиться к профессионалам. К людям, которые много лет занимаются любимым делом – консалтингом в сфере инвестиций на американских рынках. В холдинге «ФИНАМ» вам и доступ на американский рынок обеспечат, и предложат услугу «Консультационное управление на рынках США», в рамках которой специалисты дают частным инвесторам сигналы на основе разработанных специально под них рекомендаций. Иными словами, с 17.30 по московскому времени привязанный к вам консультант ЗАО «ФИНАМ» дает вам знать, что покупать, в какой момент лучше продать и когда зафиксировать прибыль.

Рекомендациям специалистов надо следовать дисциплинированно: ведь команда профессионалов тщательно изучает все движения рынка, проводя скрупулезный технической

Как подключиться к услуге

1. На сайте «ФИНАМ» в разделе «Консультационное управление на рынках США» ознакомиться с услугой.
2. Выбрать тариф: USA VIP (минимальная сумма инвестирования – \$ 10 тыс.) или USA Exclusive (от \$ 30 тыс.). Во втором случае клиенты имеют возможность оперативно консультироваться с экспертом ЗАО «ФИНАМ».
3. Позвонить или приехать в один из офисов ЗАО «ФИНАМ», подписаться на услугу и ждать торговых сигналов от опытных консультантов.

анализ прошедших сделок, а также отслеживая мировые деловые и политические новости. На основе этого готовится отчет с прогнозами поведения рынка на текущую дату, а в ходе торгов клиенту в режиме реального времени приходят торговые сигналы: по телефону, электронной почте или через смс-сообщения. Этот уникальный в России сервис возглавляет уникальный человек – гуру американского рынка, руководитель Управления торговых операций ЗАО «ФИНАМ» Александр Герчик.

Герчик уверен, что не нужно гнаться за количеством сделок: потенциальную доходность определяет скорее качество инвестиции, нежели число покупок и продаж. Порой достаточно один раз последовать верному выбранному экспертами ЗАО «ФИНАМ» курсу, чтобы получить результат. «Если взять данные за последние пару месяцев, то при практически флатовом рынке мы дали рекомендации, следуя которым, наши клиенты могли получить неплохую прибыль. Например, акции компании ABFS выросли с 20 августа по 13 сентября 2013 г. более чем на 16,5%», – рассказывает Александр. Такие результаты не только подтверждают тезис о высокой привлекательности торговли на фондовых площадках США, но также демонстрируют высокий уровень профессионализма команды управляющих ЗАО «ФИНАМ», благодаря своевременным сигналам которых клиенты могут рассчитывать на результативность своих инвестиций.

Текст Екатерины Александровой
Рисунок Михаила Ларичева

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.

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

Решение

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

ОТВЕТЫ

На сканворд, опубликованный в предыдущем номере 2 (22) 2013 г.

	Ф	И	Л	Л	Е	Р	О	
д	е	н	е	ж	к	а		у
о	р	н					и	с
л		е	к	у	п	ч	а	в
г	у	а	в	и	л		л	ч
		а				у		
		н	о	ш	и	а	л	



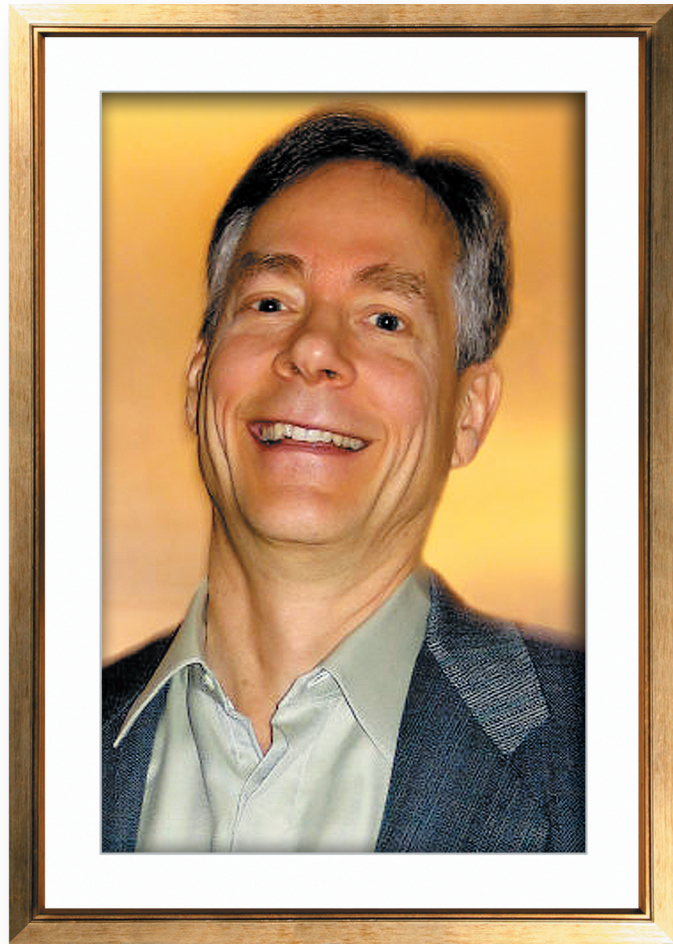
Рисунок Михаила Ларичева

Волны Пректера

Как связаны длина юбок и фондовые индексы

Биржевая торговля богата на теории, и теории эти порой завораживают своей изящной парадоксальностью. Например, вряд ли кто-то будет спорить, что прогнозирование рынка — это искусство. А вот могут ли искусство и мода служить инструментом для прогнозирования рынка?

Таким вопросом задался выпускник психологического факультета Йельского университета Роберт Пректер. Тогда, в начале далеких уже 70-х — эпохи расцвета рок-музыки — Роберт Пректер играл на ударных в популярной рок-группе News и был автором всех хитов этой команды, носил длинные волосы, покуривал травку и запоем читал все, что касалось психологии. Кто знает, как могла бы сложиться его судьба: возможно, он стал бы одним из гуру психоделического рока, а может быть, прославился бы как психоаналитик, который лечит от депрессии рок-музыкой... Но однажды среди книг по психологии ему попался труд Р. Н. Эллиотта, идеями которого он серьезно «заболел». Эллиотт, автор знаменитой волновой теории, считал, что фондовый рынок — продукт психологии толпы. Именно психологией толпы определяются падения и взлеты курса валют и ценных бумаг — этот постулат Эллиотта серьезно заинтересовал молодого психолога. Он расстался с рок-музыкой, сменил потертые джинсы на деловой костюм и в 30 лет начал жизнь с чистого листа, устроившись аналитиком в Merrill Lynch. Пройдет совсем немного времени, и благодаря увлечению волновой теорией



к нему придет слава «гуру 80-х», титулы самого точного прогнозиста и трейдера-рекордсмена.

Надо сказать, что труд Эллиотта, появившийся в 30-е гг. XX века, произвел революцию в биржевом анализе. Но к 70-м гг. популярность теории Эллиотта стала сходиться на нет, и именно Роберту Пректеру современные трейдеры обязаны возрождением интереса к «волнам Эллиотта». Как и основатель теории, Пректер считал, что волновой анализ применим практически

к любым социальным институтам, а биржа — отличный полигон для выяснения того, как работает «психология толпы».

Пректер ненадолго задержался в Merrill Lynch. Через четыре года он основывает собственную компанию — Elliott Wave International, специалисты которой занялись анализом рынков с помощью волновой теории Эллиотта. Пректер-аналитик быстро набирает популярность: его прогнозы точны, а активная пропаганда теории Эллиотта, искренняя вера в волновой

анализ вызывают уважение даже у скептиков. Впрочем, последних с каждым годом становилось все меньше, и, пожалуй, главным аргументом, заставившим умолкнуть критиков, стал рекорд Пректера в 1984 г. на U. S. Trading Championships (Торговом чемпионате США): за 4 месяца торговли опционами он увеличил свой счет на 444%. В 1985 г. Пректер публикует программную статью «Элвис, Франкенштейн и Энди Уорхол», скромно обозначенную им как «набросок идеи».

Речь в этом эссе идет о том, что тенденции в музыке, кино, моде, литературе, спорте, танцах, стиле автомобилей, сексуальной ориентации и т. д. — суть индикаторы настроения общества. «Ширина галстука, высота каблука, яркость или консерватизм в моде меняются в зависимости от чувств людей. И такие же изменения в настроении, которые выражаются в моде, определяют тренды на фондовом рынке», — утверждал Пректер, настаивая на взаимосвязи между длиной юбок и ценами акций. Парадокс? Но сравните биржевые графики с историей моды. В 20-х и 60-х гг., когда в моду входили короткие юбки, наблюдался взлет рынков. А вот 30-е и 70-е, когда носили макси, стали периодом падения рынков.

Искусство, выражающее светлое начало, преобладает, когда рынок «бычий», а негатив входит в моду, когда рынки захватывают «медведи». С рыночными индексами совпадают изменения не только в моде. В начале 30-х гг., во времена Великой депрессии, Голливуд стал снимать фильмы ужасов — экран заполонили Франкенштейны и прочие монстры. А в 40-х, когда на рынок пришли «быки», ужа-

сы в кино ушли на второй план. Новое пришествие «ужастиков» состоялось в 1970 г., когда зрители валом валили посмотреть на зомби из «Ночи живых мертвецов». Откуда такой взрыв интереса к ужакам? «Просто взгляните на график Dow Jones, и вы увидите перелом в настроении, вдохновивший этот фильм», — говорит Пректер.

Те же самые параллели Пректер проводит между рынком и настроением в поп-музыке. Как показало время, аналитик оказался абсолютно прав, и его теория позволила с высокой точностью выдавать долгосрочные прогнозы. Ориентируясь на смену настроений в поп-музыке, Пректер спрогнозировал и подъем рынка в начале 80-х, и спад в 90-х, заслужив титул лучшего биржевого теоретика.

Свою теорию, согласно которой, изучая поведение фондового рынка, можно предсказывать не только экономические, но и общественно-политические события, он подробно изложил в книге «Волновой принцип социального поведения людей», дав толчок новой науке — соционимике. А еще Пректер останется в истории как человек, заново подаривший бирже Эллиотта: им написано 13 книг о волновой теории, он издал биографию Эллиотта и его письма, с прогнозами и пояснениями самого автора. Ну а еще трейдерам (и не только трейдерам) по-человечески симпатичен оптимизм Пректера, столь редкий у других гуру финансов. «Яркие цвета и укороченная одежда должны победить», — говорит он, и сейчас, на фоне драматических событий в экономике последних лет, его жизнеутверждающие принципы особенно востребованы.

Текст Юрия Зайцева

МИНИ-КОМИКС

СУПЕРМЕН



В своей стихии

Как регулировать потоки

На востоке вода ассоциируется с движением энергии, а деньги и есть концентрированная энергия. Недаром представители «ФИНАМа» в городах, расположенных у «большой воды» — крупной реки или моря, показывают завидные финансовые результаты.

Черкесск на Кубани: все время в движении

В предгорьях Кавказа, на реке Кубань, расположен город Черкесск. Здесь, в самом центре города, в 2008 г. начал свою работу представитель ЗАО «ФИНАМ». «До открытия моего представителя в Черкесске работал ставропольский представитель ЗАО «ФИНАМ», — рассказывает Энвер Шидаков, генеральный директор ООО «МФЦ Сириус», представитель ЗАО «ФИНАМ». — В этом представителе работал мой знакомый, а я тогда был еще только клиентом ЗАО «ФИНАМ».

После закрытия представителя во время кризиса 2008 г. Энверу захотелось самому создать компанию, которая стала бы представителем ЗАО «ФИНАМ» в Черкесске, и вернуть на биржу трейдеров, которые потерпели неудачу. А заодно и свои силы

Энвер уверен, что жители Черкесска смогут заработать даже на падающем рынке

проверить. Дело это оказалось непростое: то и дело приходилось сниматься с насиженного места и переезжать в новый офис. «Мы переезжали несколько раз, — вспоминает Энвер. — Правда, в радиусе трехсот метров от первого офиса, зато каждый новый «дом» становился больше и современнее. Надеюсь, апрельский переезд был последним».

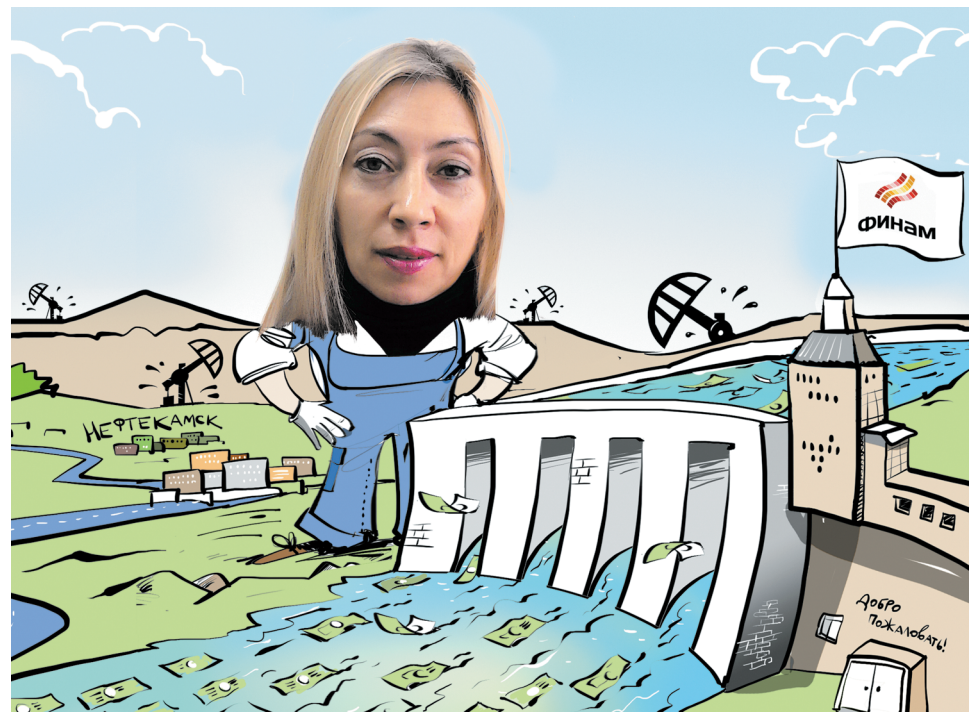
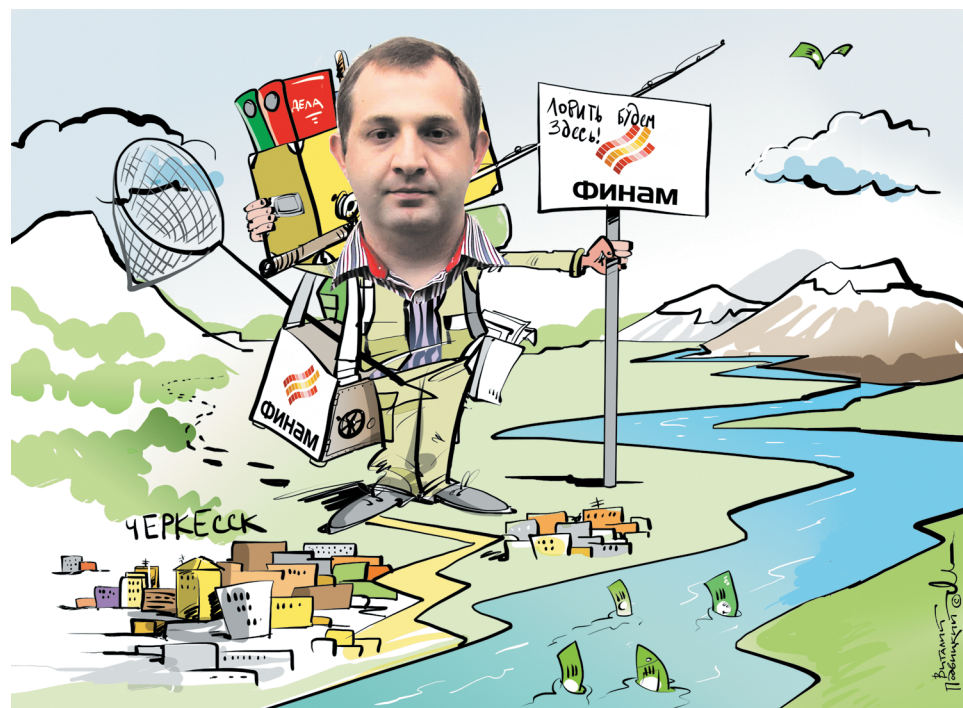
Шидаков уверен, что история успеха — это история преодоления трудностей, и офис, конечно, важен, но гораздо важнее завоевать доверие клиентов. Основная часть населения города работает либо в промышленности — на градообразующих предприятиях, либо на железнодорожной станции Северо-Кавказской железной дороги. Стабильная работа вроде бы гарантирует горожанам доход и уверенность в завтрашнем дне. Но, с другой стороны, человеку всегда хочет-

ся большего, а при стабильном доходе есть что инвестировать. А фондовый рынок тоже способен «кормить» и приносить неплохие дивиденды. Но убедить в этом потенциальных инвесторов оказалось непросто даже при безупречной репутации и широкой известности бренда «ФИНАМ».

«Основной трудностью при открытии и до сей поры остается низкая финансовая активность населения. Мы пробовали практически все виды рекламы, но люди продолжают осторожничать. А все потому, что раны, которые оставил кризис 2008 г., еще слишком свежи», — говорит генеральный директор ООО «МФЦ Сириус». По словам Энвера Шидакова, несмотря на относительную экономическую стабильность в стране, объемы торгов на бирже за последние полтора года сократились, упав ниже докризисного уровня.

Но ведь путь от истока к устью не может быть ровным и спокойным. Чтобы соединить свои воды с морем, реке приходится оглядывать препятствия, бурно нестись по камням в самом начале, чтобы потом уверенно разлиться во всю мощь. Сотрудники черкесского представителя решили, что необходимо рассказать потенциальным участникам рынка о возможностях фондового рынка и о том, что заработать можно даже при господстве на бирже «медведей».

Помог им в этом Учебный центр «ФИНАМ»: с лекциями и семинарами выступили профессор биржевого дела из «соседних» представителей Учебного центра «ФИНАМ» в Пятигорске, Невинномысске и Владикавказе. После этого клиентская база в Черкесске стала расширяться, но представитель ЗАО «ФИНАМ» свою просветительскую деятельность не забросил. «За 5 лет нашего существования мы разработали множество бесплатных семинаров, проводим их несколько раз в год при участии Министерства финансов Карачаево-Черкесии и высших учебных заведений республики. Но самое интересное обучение проводит Эдуард Тихонов из города Невинномыска. На мой взгляд, это один из лучших сотрудников Учебного центра «ФИНАМ», — рассказывает Энвер. Глава представителя в Черкесске уверен, что население региона — люди предприимчивые, которые смогут заработать и на падающем рынке, а уж на растущем — при улучшении макроэкономической ситуации в стране и мире — всплеск активности в финансовой сфере точно не заставит себя долго ждать.



Нефтекамск на Каме: чисто по-женски

Перемещаясь по карте регионов «ФИНАМа» на север, сделаем остановку в живописном городе Нефтекамске, расположенном на полноводной мощной реке Каме. Здесь представитель холдинга тоже создавался и рос непросто. Вспоминает Назлия Лукманова, руководитель нефтекамского представителя ЗАО «ФИНАМ»: «Мне хотелось создать что-то уютное и деловое одновременно. После долгих поисков помещения для офиса (началось все в 2005 г.) я остановила выбор на обычной квартире, которая находится на «красной линии» города, то есть на центральной улице — в самом густонаселенном и оживленном районе. И началось: перевод квартиры в категорию нежилого помещения, глобальная перепланировка и ремонт, покупка компьютеров, офисной техники и, наконец, подбор персонала. Открылись мы только в 2007 г.».

Большой и сильный поток воды может нанести непоправимые разрушения или, наоборот, орошить засухливые земли. Главное — правильно управлять стихией. Например, строительство дамбы помогает не только обезопасить население города от водной стихии, но и освобождает солидный участок суши для развития города. А вот стены нового офиса представителя ЗАО «ФИНАМ» в Нефтекамске подарил возможность тысячам жителей города найти себя в совершенно новом деле — работе на мировых биржевых площадках.

Стоит ли говорить о том, что после стольких усилий и вложений представитель ЗАО «ФИНАМ» стал для Назлии практически родным ребенком, которого надо выращивать, воспитывать и кормить. Точнее, расширять клиентскую базу, увеличивать линейку предоставляемых услуг, обучать персонал. Ну и, конечно, растить себе потенциальных клиентов, в чем также оказал помощь и поддержку Учебный центр «ФИНАМ». Первыми клиентами молодой брокерской компании были друзья, знакомые Назлии, знакомые знакомых и т. д. Собственно, как Кама, прежде чем стать многоводной, собирает в себя ручейки, речки и речушки, так и клиентская база собиралась понемногу. По словам Назлии, работа сарафанного радио приносила свои плоды, но только зрели они очень медленно.

Тогда для повышения эффективности привлечения клиентов была проведена ре-

кламная кампания в трех местных газетах, на телевидении и радио. И это сработало! Помогло и имя компании: «ФИНАМ» знают по всей стране, так что клиент, что называется, пошел.

Конечно, без трудностей не обошлось, особенно в 2008 г. «За 5 лет нашего существования многие конкуренты, которые работали в городе до нас, канули в Лету. А мы выстояли. Даже когда грянул кризис 2008 г. и многие наши клиенты потеряли значительные средства, а некоторые и вовсе разочаровались в фондовом рынке, мы смогли выдержать удар. Помню долгие и успокоительные беседы с клиентами на кухне в офисе. Постепенно у многих вернулся

Назлия стала относиться к компании как к ребенку, которого надо кормить и воспитывать

интерес к рынку, ведь тогда, вложив небольшие средства, можно было получить неплохую прибыль», — вспоминает Назлия.

Окончательно вернуть доверие нефтекамцев к рынку удалось лишь тогда, когда предприятие стало расширять линейку своих услуг. «Большую роль для увеличения клиентской базы сыграли приезды московских лекторов из Учебного центра «ФИНАМ» в 2008-2009 гг. для проведения бесплатных семинаров. На лекциях была просто шокирующая явка — приходило по 50-60 человек, что свидетельствовало о вновь появившемся интересе к бирже. Для небольшого города это очень много. И сейчас при нашем офисе действует представитель Учебного центра, где преподают два лектора: по фондовому рынку — Айбулат Мулламуров, по рынку Forex — Денис Аббасов. Сейчас мы «выпускаем» человек по 10 в месяц, готовых полноценно работать на рынке», — делится Назлия.

Как показывает практика представителей ЗАО «ФИНАМ» в Нефтекамске и Черкесске, недостаточно просто оказаться рядом с мощным потоком — водным и денежным. Нужно еще уметь в него встроиться и направить в нужное русло. И тогда успех не заставит себя ждать.

Текст Светланы Ершовой (Терлецкой)
Рисунки Виталия Подвицкого

Торговый план спекулянта

Как научиться чувствовать ритм рынка

«Есть ли у вас план, мистер Фикс?»
«План? План?! У меня всегда есть план!» Подобно герою популярного когда-то мультфильма спекулянт на бирже всегда должен иметь в голове план, понимать, что и как он намерен делать. Как разработать программу действий, когда входить в рынок и когда из него выходить, как выбрать инструменты и как использовать коррекцию, рассказывает опытный трейдер Дамир Акчуринов.

Первый и самый главный этап в составлении краткосрочного торгового плана – поиск идеи. «Хорошая торговая идея требует опыта торговли, – поясняет Дамир Акчуринов. – Мне как спекулянту важен и новостной, и технический анализы. Второй, наверное, даже важнее, потому что позволяет оценить уровни – где продавать и покупать».

В поисках идеи

С помощью технического анализа можно определить время сильного движения той или иной бумаги, поясняет эксперт. «Для подготовки сделки надо 5-6 дней исследовать рынок с помощью теханализа. Как правило, исследование занимает в два-три раза больше времени, чем сама операция. Моя коронная фраза: «Чтобы найти сигнал, надо помучиться, понаблюдать за поведением рынка», – рассказывает Дамир Акчуринов.

Как писал Эввин Лефевр, автор книги «Воспоминания биржевого спекулянта», постоянно торгуют только «дураки от биржи», а успешный краткосрочный спекулянт открывает позицию на час, но готовит ее несколько часов. К примеру, рассказывает Дамир, во вторник пришло сообщение о том, что «Уралкалий» разрывает соглашение с консорциумом и компания будет демпинговать. Рынок рухнул на 25%, получив это сообщение. «В понедельник был семинар, и по техническому анализу уже читалось,

На коррекции нужно работать с минимальными рисками, без объемов

что идут активные продажи, мои ученики уже «встали вниз». И когда начался обвал, то можно было усилить позиции, – рассказывает Дамир. – В итоге тем, кто понимал, что происходит, удалось заработать 15% буквально по итогам двух дней*, однако позиция пока не закрыта».

Технический анализ помогает определить, по каким бумагам будет сильное движение, добавляет Акчуринов: «Конечно, определить моменты покупки и продажи – определенное



искусство, однако в нем многое формализуется. Здесь также важно терпение. Плохо, когда человек устает ждать и продает, а спустя час движение начинается».

Вход и выход

Самое главное в торговле – понять, когда покупать бумаги, а когда их продавать, ведь входить в рынок в идеале нужно «на дне», а выходить – на пике. «Чтобы определить позиции, на которых входить, и понять, когда выходить, мы применяем различные способы. Я учу этому на вебинарах», – поясняет эксперт.

По его мнению, рынок является живым организмом, который имеет свой ритм, и в этот ритм очень важно попасть.

«Профессионалы чувствуют ритм рынка. При активных спекуляциях доля интуиции составляет 70%, но что такое интуиция, как не переработанный опыт? В автоматических торговых системах заложено бездумное исполнение, а человек торгует по интуиции. Сегодня вроде бы на рынке происходит то же, что вчера, и цена такая же... При этом я знаю, что вчера не надо было покупать, а сегодня – надо, потому что подошло время», – делится секретом мастерства Акчуринов.

Дамир Акчуринов

Дамир Акчуринов был преподавателем на кафедре вычислительной техники, а в 1998 г. стал бизнесменом. В 2000 г. решил выйти на биржу через «ФИНАМ». Он посчитал, что посткризисное время оптимально для того, чтобы выжать максимум из рынка... и заработал свой первый миллион. В кризисный 2008 г. Дамир потерял очень много, точнее, все из того, что можно было позволить себе потерять в соответствии с риск-менеджментом, но потом снова поднялся. «Опять пришло время думать о крупной зарплате», – пояснил Дамир. Успешного трейдера в 2009 г. пригласили вести курсы в Учебном центре «ФИНАМ». Каждый понедельник на сайте finam.ru проходят его видеосеминары, на которых он разбирает ситуацию на рынке и формирует торговый план на ближайшее время.

«Я рекомендую то, что практикую сам. Самая распространенная ошибка трейдера – поддаться эмоциям, отступить от задуманного плана, не соблюсти торговую дисциплину. Если я озвучил свой план, то я должен его исполнять жестко, и я исполняю. Если были ошибки в планировании, тогда, конечно, набиваю шишки», – пояснил Дамир Акчуринов.

Сдвиг по фазе

«Трендовое движение важно «отработать» по максимуму, а на коррекции нужно работать с минимальными рисками, без объемов», – рассказывает Дамир. Большинство начинающих трейдеров делают наоборот: «стоят» на тренде с малыми объемами, потом пытаются догнать уходящий поезд при коррекции, добавляя объемы.

Точно определить, какая фаза сейчас идет, нельзя. Но профессионалы на основе опыта и технического анализа с высокой степенью вероятности определяют начало фазы коррекции. «Косвенным признаком можно считать падение объемов – они сокращаются в фазе коррекции. Классическое использование технического анализа дает в этом периоде ошибки, приводит к убыткам. Если получаешь убытки, торгуя, как написано в книжках, то, скорее всего, рынок находится в фазе коррекции», – поясняет эксперт.

Дамир советует тем, кто много заработал, отойти в сторону на какое-то время. «Потому что если «поймал» тренд и получил прибыль, то, вероятнее всего, скоро начнется коррекция. Если не отойти, можно все потерять. Пока нет опыта разделения трендового движения на фазы импульса и коррекции, то этому правилу надо следовать обязательно, чтобы минимизировать риски. Если купил на миллион рублей, то в фазе коррекции надо уменьшать объем покупок минимум на две трети от прежнего, то есть до 300-350 тыс. рублей».

Неофиты часто рассчитывают, что удача всегда будет на их стороне. «График доходности по счету не может расти строго под углом вверх, он может резко расти на участках трендового движения, а на коррекции счет чуть-чуть колеблется, в пределах 1-2%. У опытного спекулянта – два шага вперед, полтора назад. Я стараюсь на коррек-

Как стать учеником Дамира Акчуринова

1. Пройти курс начинающего трейдера в Учебном центре «ФИНАМ».
2. Параллельно изучить литературу по техническому анализу. Без знания основ теханализа на занятиях Дамира Акчуринова будет сложно.
3. Записаться на очные семинары или вебинары в разделе «Обучение» на сайте finam.ru.
4. Перед очными занятиями оплатить семинар в кассе Учебного центра (за трехчасовое занятие – 1000 рублей, за месяц – 4000 рублей).
5. Вебинар начинается обычно в 18:30 и длится час. На видеосеминаре Дамир Акчуринов помогает участникам составить торговые планы для краткосрочных и среднесрочных спекулятивных стратегий.
6. Чтобы подключиться к вебинарам Дамира Акчуринова, надо зарегистрироваться на сайте www.finam.ru и авторизоваться.

ции не зарабатывать, чтобы не пропустить момент сильного тренда», – советует Дамир.

Прежде чем приступать к занятиям с Дамиром Акчуриновым, необходимо пройти «курс молодого бойца» в Учебном центре «ФИНАМ». «Через месяц занятий новичок вырабатывает свой стиль торговли, с помощью усвоенных на курсе методов уверенно исследует акции. В этом случае, получив опыт торговли и работы с техническим анализом, слушатель может рассчитывать на хороший эффект от семинара под моим руководством», – предупреждает Дамир Акчуринов.

Текст Полины Паркер
Рисунок Дарьи Елистратовой

* В период с 29 июля 2013 г. по 31 июля 2013 г. цена на обыкновенные акции ОАО «Уралкалий», по данным Московской биржи, упала с 189 до 140 рублей.

Банк «Изумрудный»



Рисунок Дмитрий Трофимов, сценарий Денис Спиридонов

Крайнее усердие, энтузиазм	Греч. бог торговли, прибыли, плутовства	Ансамбль биржевых операций по покупке акций, а также штрафной удар в футболе				Условия поставки и оплаты товара (сиф, фас, фоб)
			Плата за агентские или посреднические услуги в сделке	Драгоценный камень - красный яхонт		
	Часть главного зала биржи, где «боксируют» операторы, агенты	Рекламный лозунг или девиз				Поведение ценных бумаг, принятое за эталон
			И Монблан, и Парнас, и Олимп	Краткосрочные бескупонные облигации РФ (аббр.)		
Нью-йоркская товарная биржа		Периодически действующий рынок				Облобованный дауншифтерами индийский штат

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Екатерина Александрова, Роман Борисов, Дарья Елистратова, Светлана Ершова (Терлецкая), Юрий Зайцев, Петр Злобин, Сергей Корсун, Татьяна Кузьмичева, Ольга Кучерова, Михаил Ларичев, Ирина Мамиконян, Анжела Микоян, Анна Панфилова, Полина Паркер, Виталий Подвицкий, Денис Скрипка, Денис Спиридонов, 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.