

ФИНАНСИСТ

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ О ДЕНЬГИ

№1(1), МАРТ 2008 Г.



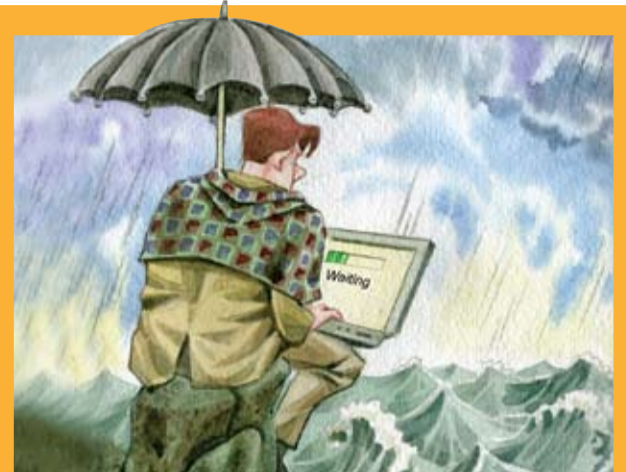
ТОРГУЕМ В ЕВРОЗОНЕ

Какие возможности открывает Франкфуртская биржа **СТР. 3**



ВЛОЖЕНИЯ БЕЗ РИСКА

Выгодно ли быть консерватором на бирже **СТР. 6**



ДОЛГОСРОЧНЫЙ ПАЙ

Почему инвесторы в России так не любят ждать **СТР. 14**



ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

Чему можно научить ученого? **СТР. 4**

Как правильно читать аналитиков? **СТР. 8-9**

Что читают трейдеры-автомобилисты? **СТР. 16**

Где продается счастье? **СТР. 17**

Сколько весит самая большая монета? **СТР. 18**

В чем суть услуги РТС-брокеридж? **СТР. 19**

Рисунок: Микола Воронцов

Как вы потратили свою первую зарплату?



Иван Давыденко, дизайнер

Моя первая зарплата казалась мне просто огромной, хотя даже по тем временам 3000 рублей – небольшие деньги. Заработал я их самым банальным образом: таскал коробки с компьютерами в магазине электроники. Причем делал это не один, а вместе со своим лучшим другом. Так что тратить кровно заработанные мы отправились тоже вместе – поехали на «Горбушку» и закупили дисков с играми и фильмами.



Дмитрий Иваницкий, риелтор

Подрабатывать я решил, когда поступил в институт: на стипендию было не разгуляться. Первую зарплату потратил с шиком – поехал в Крым. Деньги все спустил за три дня: кафе, рестораны, танцы, вино – сами понимаете, южная атмосфера располагала. Когда пришла пора возвращаться домой, оказалось, что у меня не осталось ни копейки. Деньги на обратную дорогу высылали родители.



Нина Громова, инженер

Первый раз мне заплатили на работе в то время, когда у нас в семье денег вообще не было. Поэтому мы с мужем сразу пошли в продуктовый магазин. Как сейчас помню, купили молока, пельменей, колбасы. А там, в магазине, на окне сидела кошка и смотрела на нас такими голодными глазами, что мы просто не могли не угостить ее кусочком «Докторской». Через пару дней в том же магазине я нашла 3 рубля.



Маргарита Шацких, врач-терапевт

Свою первую зарплату, как и значительную часть последующих, я потратила на своих родных. Пригласила маму в кафе, накормила мороженым, потом мы вместе сходили в кино. Еще брату купила книги, которые были нужны ему по учебе. Я никогда не получила бы такого удовольствия от первой зарплаты, если бы накупила себе всяких ненужных мелочей. Радость близких важнее собственного удовольствия.

СОЦИОЛОГИЯ И ДЕНЬГИ



Заплати налоги и... получи удовольствие!

Ученые из Орегонского университета в США выяснили, что от уплаты налогов и участия в благотворительности человек может испытать удовольствие, практически не уступающее чувству утоленного голода.

В исследовании принимали участие 19 человек. В начале эксперимента каждому из них выдали по \$100, после чего испытуемых поместили в специальную сканирующую машину и предложили представить, как они тратят деньги на уплату налогов, а отданная ими сумма поступает в благотворительную организацию, которая занимается обеспечением едой неимущих людей. Во время эксперимента испытуемые должны были мысленно сделать выбор: уплатить налоги или все-таки оставить деньги себе. При этом каждый раз, когда участник исследования решал отдать подаренные доллары государству, в его мозге активизировались участки, отвечающие за обычные человеческие удовольствия – употребление пищи, общение, утоление жажды. Эти участки мозга активизировались еще сильнее, когда испытуемые осознавали благо, которое их деньги способны принести беднякам.

Тем не менее ученые предполагают, что степень активности «благотворительных» участков мозга будет сильно варьироваться в зависимости от личностных особенностей человека. Поэтому планируется провести более масштабные исследования, чтобы с максимально возможной точностью разделить население страны на две группы: альтруистов – тех, кто охотно и с удовольствием платит налоги, и эгоистов, которые делают это только потому, что государство возлагает на них такую обязанность.

Текст: Мария Иванова (по материалам Science Daily)

Рисунок: Владимир Ненашев

ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

Плотина Красноярской ГЭС

Построенная в 1972 г. пламенными комсомольцами, ГЭС сейчас более чем на 70% собственность Олега Дерипаски – в прошлом, между прочим, тоже комсомолец. На сегодняшний день выпущено 391 105 645 акций ОАО «Красноярская ГЭС». Они торгуются на ММВБ, РТС. Капитализация – \$1 540 956 241,30. Цена обыкновенной акции – \$3,94.

Деревья

В 2000 г. тогдашний губернатор Красноярского края Александр Лебедь подарил Парижу несколько сотен саженцев березы, орешника и ясеня для восстановления парижских парков, пострадавших от урагана. При всей своей широте, сей жест оказался достаточно бюджетным. Саженцевый подарок обошелся Красноярску немногим больше, чем в десять (тысяч) рублей.

10 рублей

Банк России уже начал замену 10-рублевых банкнот монетами того же достоинства. В металле деньги живут дольше, чем в бумаге (особенно в купюрах небольшого достоинства): 15 лет против 7 месяцев, а значит – обходятся государству дешевле. Красноярцы, мечтающие оставить десятирублевку для потомков, уже собрали 8620 рублей (десятками, кстати) на памятник своей бумажной любимице.



Мост через Енисей

В 1961 г. создатели Коммунального моста в Красноярске были удостоены Ленинской премии за разработку и использование технологии, позволившей сократить сроки

строительства и удешевить его. Около трех лет назад красноярский бизнесмен Александр Штуров изъявил желание приобрести это бывшее достояние советского народа в личную собственность. За мост он предложил 5 млн рублей, однако сразу уточнил: торг уместен.

Часовня Параскевы Пятницы

На месте часовни, построенной в XIX в., когда-то находилось языческое капище татар-качинцев, а после – деревянная сторожевая вышка. Построена часовня на средства красноярского золотопромышленника Петра Кузнецова, из своего кармана оплатившего, между прочим, обучение самого известного красноярца – Василия Сурикова – в Академии художеств.

Красноярск

Город основан в 1628 г. воеводой Андреем Дубенским. За свою службу в Сибири Дубенский не получил ни нового почетного назначения, ни вотчин, ни прибавки к поместью. Кроме того, по прибытии в Москву в начале 1630 г. он попал под суд, поскольку новый енисейский воевода Василий Аргамаков, не желая делить с красноярцами доходы от объяснянья обитателей среднего Енисея, очернил Дубенского и поставил под сомнение даже целесообразность основания Красноярска. В этом году городу исполнится 380 лет.

Текст: Юлия А. Васильева

Прекрасное далеко

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» стал участником Франкфуртской фондовой биржи

Как началось сотрудничество

Компания «Финам Лимитед», входящая в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ», отныне участник сразу двух основных секторов торгов во Франкфурте – электронной площадки Xetra и биржи для срочных контрактов Eurex. Последние двадцать лет Xetra является самым быстроразвивающимся направлением торговли на Франкфуртской бирже и уже во многом затмила традиционную торговлю в биржевом зале.

Вступление «Финам Лимитед» во Франкфуртскую биржу – это первый шаг к реализации инвестиционным холдингом «ФИНАМ» стратегии глобального брокера. Несмотря на то, что у немецкой стороны очень высокие технические и правовые требования, компании удалось проложить путь на Франкфуртскую биржу в рекордные сроки. По предварительным прогнозам, ИХ «ФИНАМ» начнет предоставлять данную услугу своим клиентам во втором квартале этого года.

Какие радости ждуть от Франкфурта

Евროзона

Вступление компании «Финам Лимитед» во Франкфуртскую биржу позволяет российским инвесторам торговать в еврозоне. Сегодня, когда курс доллара падает еще быстрее, чем доверие к нему, возможность вести все расчеты через евро имеет огромное значение для инвестора.

Инвестиционная экзотика

Франкфуртская биржа – мировая площадка, на которой можно купить ценные бумаги не только немецких, но и крупнейших мировых компаний. Это акции и депозитарные расписки европейских, американских, индийских, китайских и многих других предприятий. Так что можно смело тыкать пальцем в глобус. Стоит напомнить, что в России напрямую купить акции, например, китайских компаний просто невозможно.

Сотни «голубых фишек»

На сегодняшний день во Франкфурте обращается уже более 150 000 видов ценных бумаг, и эта цифра постоянно увеличивается. Для сравнения, на российском фондовом рынке существует около 20 «голубых фишек». Здесь же мы имеем дело с акциями доброй сотни компаний, которые можно назвать «голубыми фишками», и несколькими тысячами ценных бумаг, считающихся вторым эшелонем. «Считающихся» – потому что, по нашим меркам, они куда ближе к «голубым фишкам».

«Мировой» пай

Российские инвесторы получили возможность работать во Франкфурте с инвестиционными фондами, пай которых торгу-



ются на бирже. Через Франкфуртскую биржу клиент «ФИНАМ» получает доступ к продуктам гигантов мировой финансовой отрасли и управления фондами, причем как к классическим, так и к ETF.

При этом система обращения с фондами здесь на порядок проще, чем в России. Так, для того чтобы стать инвестором фонда, вам не придется даже приезжать в управляющую компанию – достаточно оформить документы в «Финам Лимитед» и открыть счет. Процесс покупки пая не сложнее, чем приобретение акций через Интернет, и занимает всего пару секунд.

Чтобы стать инвестором фонда, вам даже не придется приезжать в управляющую компанию

Производные инструменты

Франкфуртская биржа предоставляет российскому инвестору широчайший рынок производных инструментов. Производные инструменты – это особый вид ценных бумаг, которые дают возможность участвовать в движении различных секторов рынка при минимальных затратах капитала. Для профессионального трейдера это опционы и фьючерсы, для обычного инвестора – сертификаты и варранты.

Курс производных инструментов колеблется в зависимости от того рынка (базисного актива), на который он выпущен. Производные инструменты позволяют работать на практически не доступных для частного инвестора рынках, например сырьевых.

Еще один плюс производных инструментов в том, что их колебания обычно значительно сильнее, чем у базисных активов. Если базисный актив колеблется, скажем, в пределах 1–2%, то сертификат «прыгает» на 3–4% и более. Он может отражать движение рынка в один, два или десять раз, в зависимости от коэффициента, что становится особенно ценным для спекулятивной игры.

Как всем этим воспользоваться

Услуга по выходу на франкфуртский рынок доступна всем клиентам инвестиционного холдинга «ФИНАМ»: это могут быть как физические, так и юридические лица. Для того чтобы клиент получил доступ к бирже, ИХ «ФИНАМ» предоставляет ему электронную торговую платформу. На ней инвестор работает уже самостоятельно. Одновременно он получает информацию о торгах: видит, где находится его ценная бумага на данный момент, какой у нее курс, что происходит на рынке, какие объемы у этой ценной бумаги. Человеку, сидящему за компьютером, остается только принять решение на уровне «покупаю – не покупаю».

Электронная платформа для торговли на Франкфуртской бирже внешне очень похожа на ту, с помощью которой клиенты компании «ФИНАМ» торгуют на других биржах. Так что вам даже не придется привыкать к новому интерфейсу.

За семь верст киселя?

Российский финансовый рынок очень молодой, в то время как Франкфуртская фондовая биржа существует уже несколько столетий. В этой связи распространено заблуждение, что частный инвестор должен выходить на западный рынок только после того, как он пройдет все круги ада на рынке российском... На деле же западный рынок настолько широк, что каждый может подобрать себе менее рискованный сектор и начать отрабатывать инвестиционные стратегии именно на нем. Все биржи работают по схожим принципам, поэтому даже начинающий игрок может торговать во Франкфурте. Немаловажно, что на западном рынке очень сильно законодательство в отношении инсайда. При малейшей попытке мошенничества счет ненадежного клиента закрывается без промедлений. На Франкфуртской бирже работают такие механизмы защиты инвестора, которые далеко не всегда применяются у нас. Поэтому основополагающим требованием, предъявляемым к брокеру, остается чистота и легальность работы на рынке.

Текст: Ксения Чернышева
Рисунок: Владимир Кремлев

УЧИТЬ УЧЕНЫХ

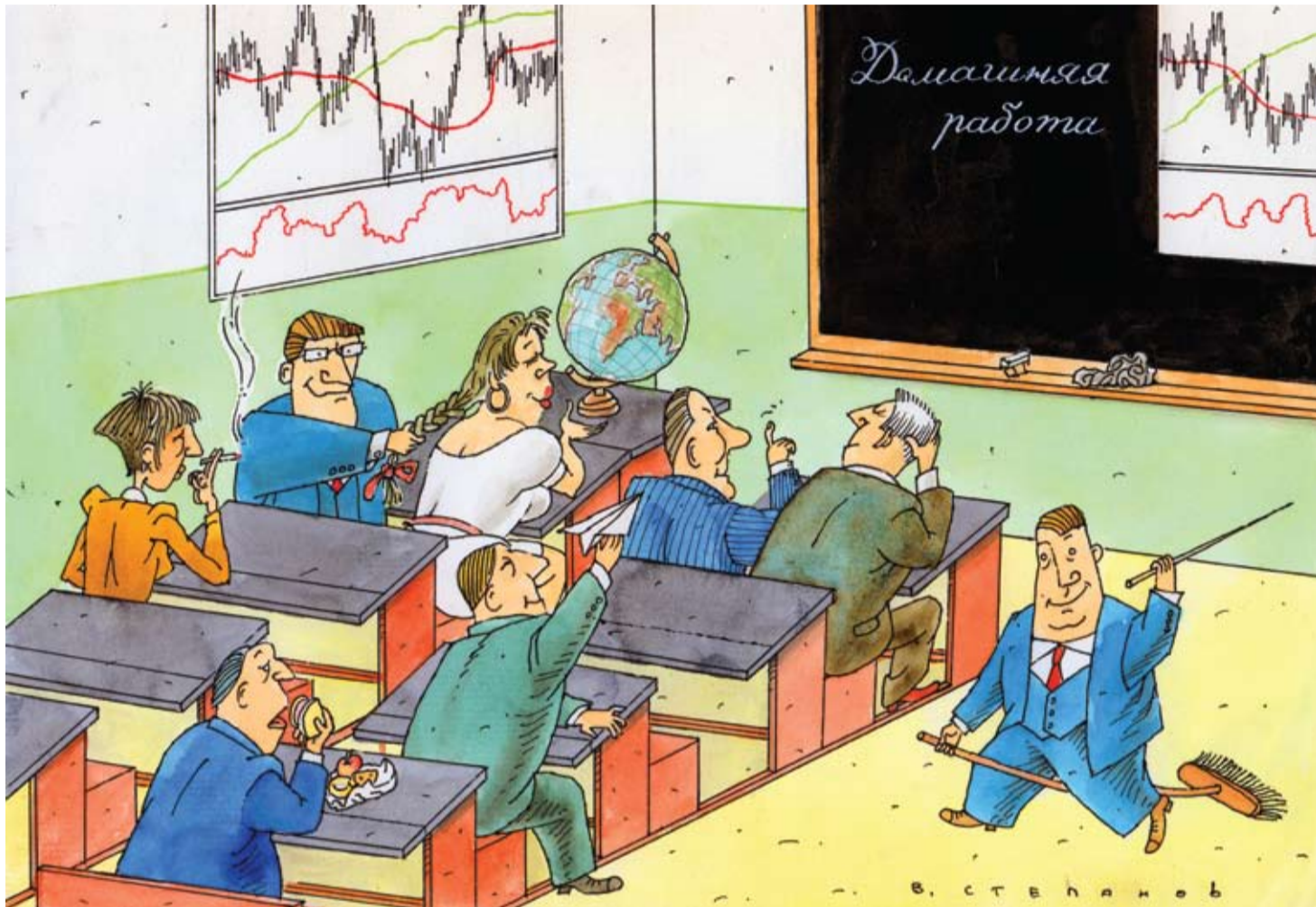
Теханализ, беседа с управляющими и другие пункты образовательного «меню» учебного центра «ФИНАМ»

Взрослый человек за партой — это вовсе не герой кинокартины «Большая перемена». Пыхтящий Леонов или Збруевский Ганжа. Просто существует нечто, чему в наших вузах не учат даже финансистов. После рассказа об обучении на уровне «Начинающий» мы переходим в следующий «класс». Сегодня на повестке — уровни «Профессионал» и «Эксперт».

Уровень «Профессионал» в учебном центре «ФИНАМ» рассчитан на людей, которые уже имеют базовые знания и опыт работы на бирже. В процессе обучения основной упор преподаватели делают на технический анализ. Напомним, что на фондовом рынке существует всего два метода анализа: фундаментальный и технический. Наиболее доступен для начинающего — технический. Технический анализ заключается в изучении поведения цены на фондовом рынке. Трейдер анализирует графики, поведение цен и ищет закономерности, чтобы потом применить их в конкретной ситуации. Если вы собираетесь торговать достаточно активно, работать с ликвидными бумагами, то хорошее знание технического анализа необходимо.

Уровень «Эксперт» отличается тем, что занятия на нем проводят специалисты по доверительному управлению инвестиционного холдинга «ФИНАМ». На занятиях преподаватели ведут активный диалог со слушателями, делятся своими стратегиями, рассказывают о стандартных ошибках и о том, как их избежать. Ведь всегда интересно послушать мнение человека, который управляет большим пакетом акций! Преподаватели учебного центра показывают, как они торгуют, рассказывают о некоторых своих приемах и тонкостях. Ученикам остается только быть внимательными и сметливыми, чтобы усвоить все эти навыки.

Специалисты считают: для того чтобы учиться



на уровнях «Профессионал» и «Эксперт», слушателю достаточно любого высшего образования. Будь вы технарь или исключительный гуманитарий, главное — были бы желание и правильный подход. На уровнях «Профессионал» и «Эксперт» обучаются мужчины и женщины, бизнесмены, студенты и даже домохозяйки.

Тот Самый Момент

Как же понять, что наступил тот самый момент, когда нужно идти учиться на уровне «Профессионал» и «Эксперт»? Обращаться к ним сразу после «Начинающего» бессмысленно. Есть риск лишь усугубить ту кашу в

голове, что «заварилась» из-за огромного количества полученной информации, которую пока не удалось подкрепить практикой. Как известно, главное отличие грамотного трейдера от новичка в том, что доход первого меньше зависит от конъюнктуры рынка. Если вы понимаете, что успешность вашей

СТРАШИЛКА

Директор с иголкой, или Фонд Помощи Начинающим Литераторам

Был в одном городе большой Издательский Дом, а в нем — Директор и много авторов. Когда авторы шли туда работать, они худели и бледнели. Издательство становилось все больше и больше, а у Директора карманы так и оттопыривались от денег. Хотя нельзя сказать, чтобы книги, журналы и газеты этого Издательства очень хорошо продавались.

И вот как-то раз из далекого города приехал Молодой Автор. Пошел он устраиваться в Издательство, привели его к Директору. А Директор — такой большой, краснощекий и, как показалось Автору, злобный.

Взяли Молодого Автора на работу в Газету, посадили за компьютер, дали телефон, диктофон. Проработал он неделю — чувствует, что-то странное происходит. Смотрит он на себя в зеркало и замечает, что



стал каким-то бледным и худым. Почему — непонятно: ест вроде нормально, спать ложится вовремя.

Сидит как-то раз Молодой Автор на своем рабочем месте, пишет статью про какого-то маньяка и

видит: подкрадывается со спины к одному автору Директор, втыкает ему в шею маленькую иголку и собирает кровь в баночку. Потом отходит в угол, отпивает из баночки и прямо на глазах становится краснее, толще.

Решил тогда Молодой Автор устроить журналистское расследование, чтобы разобраться в этой истории. Он подождал, пока кровопийца выйдет из дверей офиса, и отправился следом за ним. Шли они долго, и вот Молодой Автор понял, что очутился на Черном-Черном Рынке. Директор стал кричать: «Подходите, подходите! Свежая кровь авторов! Недорого, вкусно, укрепляет иммунитет!» И все сразу же побежали к нему это дело покупать. Молодой Автор увидел, что на рынке полно разных странных типов: вампиров, упырей, оборотней и про-

чих вурдалаков. Они-то всю кровь авторов и скупили, потому что такая кровь, как известно, на вес золота.

Побежал Молодой Автор в милицию и говорит: «Так, мол, и так, товарищ Милиционер. Тут нелегальный Черный-Черный Рынок, пойдемте, я вам покажу!» На следующий день они пошли на Черный-Черный Рынок. Директора тотчас поймали, конфисковали у него оставшуюся кровь авторов, а на деньги, которые он успел получить с продаж, открыли Фонд Помощи Начинающим Литераторам.

Молодой Автор написал об этом в Газете — всем понравился материал, и вскоре его назначили Главным Редактором, а чуть позже — и Директором Издательства.

Текст: Софья Митина
Рисунок: Игорь Елистратов

торговли в большей степени зависит от поведения самого рынка, стоит задуматься о приобретении новых знаний. Чтобы от всего этого была польза, нужно после базового уровня вдоволь поторговать на фондовом рынке, набраться опыта, посмотреть, какие ошибки вы допускаете. После этого и стоит идти на уровень «Профессионал», плотно занявшись пунктом «ошибки». Вам кажется, что подобный пункт в вашей практике отсутствует? Bravo! Тогда можно сразу пойти на уровень «Эксперт» и найти себе достойного советчика-собеседника в кругу настоящих гуру торговли на бирже.

Поучительная история

Однажды в учебный центр компании «ФИНАМ» пришел человек. Назовем его мистер Х. Он пришел, чтобы научиться зарабатывать на бирже. Прошел обучение на уровне «Начинающий» и взялся торговать. Сначала дела шли настолько хорошо, что мистер Х решил, будто он чувствует рынок. «Я – избранный! – говорил он всем. – Могу интуитивно чувствовать, как будет вести себя рынок завтра!» Мистеру Х везло, он получал приличные годовые, друзья и знакомые стали его уважать и даже спрашивать совета как у опытного трейдера. Все закончилось в один день. Мистер Х включил компьютер, и первая же сделка за день оказалась очень неудачной. Такого с ним еще не было. Он попробовал повторить попытку позже – результат был опять нулевой. Он выждал пару дней, но ничего не менялось. Складывалось впечатление, что фортуна покинула его. Мистер Х не просто расстроился – он страдал. Друзья и знакомые смеялись над ним. Он перестал есть, пить (ну не так чтобы совсем!) и даже спать. Ему хотелось только одного – понять, почему же у него перестало получаться любимое дело. Каждый вечер мистер Х не мог усидеть на месте – руки сами тянулись к компьютеру. Однажды, проходя по Чистопрудному бульвару, он встретил своего бывшего преподавателя из учебного центра «ФИНАМ» и рассказал ему свою грустную историю. Добрый преподаватель посоветовал ему на следующий же день прийти в учебный центр на уровень «Профессионал». «Это должно помочь!» – подумал мистер Х.

В группе, куда он пришел, не смеялись над ним, преподаватель выслушал его сбивчивый рассказ и заметил: «В том, что с вами произошло, виноваты ваши эмоции – в какой-то момент они начали превалировать над вашим разумом. Они заставляли вас совершать необоснованные действия. Многие проходят через это. Мы поможем вам систематизировать знания и научиться управлять эмоциями, и тогда вы снова будете успешным трейдером!»

Конец этой истории – хороший. Мистер Х понял свою ошибку и даже (вдогонку!) прослушал уровень «Эксперт».

Как проходит обучение

Обучение на уровнях «Профессионал» и «Эксперт» проходит в форме групповых занятий. Ученики «Профессионала» занимаются с 13:30 до 15:30 и имеют четыре образовательных дня. Это время выбрано для занятий неслучайно: послеобеденные часы на фондовом рынке, как правило, спокойнее – можно отвлечься от торгов и «сесть за парту». Теоретические блоки занятий сменяются блоками практики. В рамках закрепления пройденного слушателям выдаются графики, на которых предлагается самостоятельно изобразить то, что объяснял преподаватель, а затем, пользуясь тем, что «нарисовалось», принять окончательное трейдерское решение. Стоимость всего курса – 5 тысяч рублей.

Уровень «Эксперт» проводится по вечерам в течение трех рабочих дней. Время также выбрано специально для удобства игроков – это три учебных часа уже после завершения торгов. Уровень «Эксперт» состоит из лекционно-семинарских занятий, которые не включают в себя практический блок. Трехдневное общение с именитыми практиками вам обойдется в 8 тысяч рублей.

На обоих уровнях обучения слушатели обеспечиваются раздаточным материалом, специально подготовленным лекторами учебного центра. По окончании обучения на каждом уровне выдается сертификат. Это, конечно, не диплом о высшем образовании, но он может стать еще одним весьма симпатичным пунктом вашего резюме.

Текст: Ксения Чернышева,
Ирина Елисеева
Рисунок: Владимир Степанов

ДЕНЬГОЗАМЕНИТЕЛИ

Железные деньги



Шутки о том, что жители племени тумба-юмба готовы душу продать за консервную банку, на самом деле не так далеки от истины. В Африке в качестве первобытных денег использовали металлические предметы, имевшие тогда большую ценность. Племя Пагве, к примеру, почитало за твердую (во всех смыслах) валюту наконечники копий. Слоновый клык обошелся бы вам в двести наконечников, крыса и птица-носорог – в десять, трубки и столовые приборы можно было приобрести за пару остро отточенных «монет».

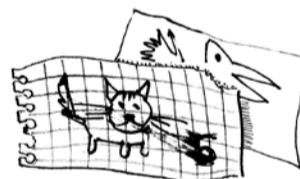
В других регионах континента в качестве денег использовались иголки и гвозди, патронные гильзы и даже мотыги. Со временем африканские умельцы наловчились и стали изготавливать маленькие копии железных предметов – мини-топоры, колокольчики, крохотные бронзовые лопатки.

«Железяки» были в ходу не только в Африке. Не многие знают, что китайское название денег «цян» буквально означает «лопата». В Юго-Восточной Азии эквивалентом денег служили гонги – ими в основном выплачивали

штрафы или вносили выкуп за жену. Словом, полет фантазии был ничем не ограничен, и трудно даже предположить, до чего еще могли додуматься изобретательные плавильщики.



Мини-доллары для мини-взрослых



Некоторым маленьким мальчикам особенно щедрые родители дают на карманные расходы денег больше, чем может заработать себе на жизнь взрослый дядя. Более того, многие детские организации выпускают специальные детские деньги. Зачастую они представляют собой талончики, которые можно обменять на какие-нибудь ценные сувениры. О таких деньгах писал в свое время Марк Твен в книге «Приключения Тома Сойера». Если помните, там

девочкам и мальчикам в церкви за каждый выученный стишок давали по талончику и, если кто-то набирал нужное количество таких бумажек, вручали новенькую Библию.

Детская валюта лучше всего прижилась в Америке. Яркий пример тому – выпуск в одной из школ штата Массачусетс денежных знаков, которые получили название «моганы» – в честь бывшего директора Патрика Могана. Впрочем, и сама эта школа была не совсем обычной: помимо основных предметов, в ней обучали еще и профессии. Написав статью в школьную газету, разработав компьютерную программу, сделав дизайн для сайта, ученик получал определенное количество моганов. В дальнейшем он мог даже взять под эти деньги ссуду в банке и поступить на них в высшее учебное заведение! Словом, шуточные моганы на деле предоставляли нешуточные льготы.

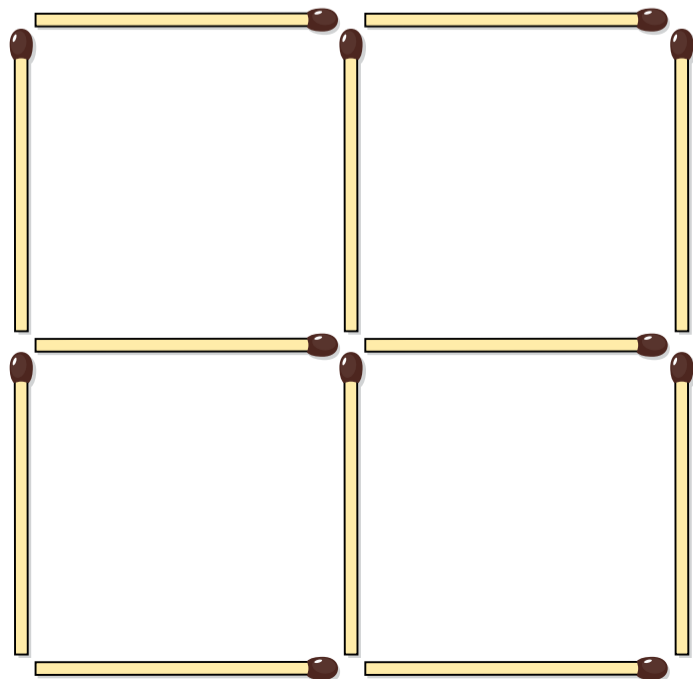


Текст: Мария Иванова
Рисунки: Роман Борисов, Олег Локтев

СПИЧКИ

Два квадрата

Убери две спички так, чтобы получились два квадрата.



Ответ:
Достаточно убрать
любые две смеж-
ные спички из тех,
что входят в состав
одиннадцати квадратов.

Курочка по зернышку

Благородное дело, неизменное хобби любителей игристых вин — риск на бирже не только верный спутник выгоды, но и (что поделаешь) нередкий провокатор неудачи. Наш сегодняшний рассказ — о возможностях и вариантах вложений, которые предлагают компании, входящие в инвестиционный холдинг «ФИНАМ».

Вклад как клад

Итак, вы бережливы и не рискованны. Умеете копить, но достаточно смыслены, чтобы предпочесть кубышке, как минимум, сберкнижку. «Деньги липнут к деньгам, как грязь к сапогам» — и вы уже ищите своим платежным средствам достойную компанию. Одно из лучших мест, где таковая может обнаружиться, — солидный банк.

Из вариантов, которые может предложить инвестиционный банк «ФИНАМ»*, более всего вам подойдет вклад «Лидер» или вклад «Прогрессивный».

Вклад «Лидер» гибок и сговорчив. Процентная ставка по нему — 11% при размещении средств на год и 12% — если вы решитесь на два года ожидания. Чтобы это время проходило приятнее, существует возможность каждый месяц получать начисляемые с вклада проценты на электронную карту. Она выдается бесплатно при открытии депозита. Размер минимального первоначального вклада — 10 тыс. рублей. Минимальный размер пополнения — 1 тыс. рублей.

Вклад «Прогрессивный» оправдывает свое название. При минимальной сумме 100 тыс. рублей к вашим услугам — автоматическая капитализация и автоматическая пролонгация вклада. Снятие средств со счета возможно лишь в конце срока.

Факт, подчеркивающий высокий уровень надежности подобных вкладов, — это то, что банк входит в систему страхования вкладов, а следовательно, средства клиентов защищены в пределах сумм, определяемых государством, — сейчас это примерно 400 тыс. рублей.

Ход конем

Действенный способ превратить 11% годовых в 12% — одновременное приобретение паев через банк «ФИНАМ», работающий в качестве агента управляющей компании «Финам Менеджмент», вместе с открытием вклада. Работает эта схема следующим образом. Допустим, вы открываете счет по вкладу «Лидер» на сумму 20 тыс. рублей. Таким образом, ваша перспектива — 11 (барabanные палочки) процентов годо-



вых. Однако вам куда приятнее 12 (дюжина) процентов. Тогда в ваших силах разбить эти 20 тысяч надвое. Первые 10 тысяч пойдут на открытие собственно вклада «Лидер», а на другие 10 вам предлагается приобрести паи в фондах «Финам Менеджмент». Если вы консерватор, то «паевая половина» может формироваться в фондах «Финам Облигационный» или «Финам Депозитный». При подобном дуэте («Лидер» + паи) ваш годовой процент по вкладу и составит (заветные!) 12%.

В тихой гавани «Финама Депозитного»

«Финам Депозитный» едва ли не самый понятный продукт ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». В широких массах он воспринимается практически как синоним банковского вклада. Однако преимущества данного фонда заключаются не совсем в этом.

Судите сами: годовая ставка «Финама Депозитного» составляет 5%. Это не та цифра, которая способна

умерить аппетиты любого, пусть даже самого консервативного вкладчика (ведь есть не менее надежный «Лидер» с 12%). Поэтому этот фонд не из тех, что человек обычно выбирает для первого вложения.

Основная роль, традиционно выпадающая на долю «Финама Депозитного», — сохранение временно свободного капитала при получении дополнительного дохода.

Возьмем для примера маршрут, по которому зачастую следует начинающий инвестор:

1. Он открывает банковский вклад.
2. Следуя указанной выше схеме, переводит половину своих средств в паи (к примеру, в низкорисковые «Финам Депозитный» или «Финам Облигационный»).
3. И начинает терпеливо ждать дохода.

Однако, согласитесь, редкий пайщик удержится от того, чтобы не попробовать свои силы в более выгодных с точки зрения потенциальной доходности ПИФах «Финам Первый» или «Финам Ин-

лекс ММВБ». Трудно представить, какие противоречия могли бы замучить консерватора, не имея он верхней путь отхода — «Финам Депозитный». Следуя этой логике, продолжим наш маршрут:

4. Если на рынке наблюдается рост, вкладчик спокойно переводит средства из вклада в более агрессивные по стратегии фонды. Нужно учесть, что накопленные проценты, по условиям «ФИНАМА», у него сохраняются.
5. При этом клиент имеет возможность в любой момент уйти в тихую гавань «Финама Депозитного», чтобы переждать депрессивные периоды на рынке.

Стоит отметить, что превращать (конвертировать) паи одного ПИФа УК «Финам Менеджмент» можно без каких-либо дополнительных комиссий, причем для этого можно использовать специальный интернет-сервис, доступный клиентам управляющей компании. Таким образом, средства консерватора находятся как бы в чередующихся сосудах (паивклады), а уровень денежной «жидкости» всегда остается достойным.

«Финам Облигационный»: вариант для продвинутого консерватора

«Финам Облигационный» — старший брат «Финама Депозитного» и самая известная ему альтернатива. Работа с данным фондом требует значительно большей компетентности. Как уже отмечалось, вариант «Финама Депозитного» не слишком подходит для изначального вклада средств (ввиду достаточно низких процентных ставок в российских банках, в которые передаются деньги инвесторов). «Финам Облигационный» же, напротив, является востребованным среди консерваторов. К нему обычно обращаются люди, которые не желают нести существенный риск, но хотят получать доход на уровне или выше банковского. Решение прийти и напрямую вложить в данный фонд в этом случае оказывается весьма действенным.

Другой вариант — использование «Финама Облигационного» (равно как и «Финама Депозитного») в качестве удобной составляющей инвестиционного решения. Допустим, консервативная натура не позволяет вам смириться с потенциальными потерями более 15% от своих средств. В этом случае вариант фонда акций едва ли вас устроит. Тогда-то и имеет смысл обращаться к более надежным комбинациям — перестраиваться в пользу «Финама Облигационного» (или «Финама Депозитного»). Риск в этих фондах ограничен использованием консервативных инструментов. Таким образом, при пропорции, скажем, 40% в «Финаме Первом», 60% в «Финаме Облигационном» вы умерите риски до устраивающего вас уровня (при подобном соотношении он составит порядка 13–14%). Однако надо понимать, что вслед за ним (таковы, увы, правила «игры») поползет вниз и уровень потенциальной доходности. Но что делать, такова жизнь консерватора!

Текст: Денис Спиридонов, Алексей Дюпин

Рисунок: Дарья Елистратова

Открытый паевой инвестиционный фонд денежного рынка «Финам Депозитный». Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России от 16.05.2006 №0516-94119309.

Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций «Финам Облигационный». Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России от 26.01.2005 №0314-75340593, изменения и дополнения зарегистрированы ФСФР России от 03.03.2006 №0314-75340593.

Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций «Финам Первый». Правила доверительного управления зарегистрированы ФКЦБ России от 01.04.2003 №0097-59837006, изменения и дополнения зарегистрированы ФСФР России от 27.12.2005 №0097-59837006 и от 03.03.2006 №0097-59837006.

Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами №21-000-1-00095 от 20.12.2002 выдана ФКЦБ России.

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами ПИФа.

Правилами фондов предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционного пая при их погашении. Взаимные надбавки (скидки) уменьшат доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда.

* ЗАО «Банк ФИНАМ», Лицензия ЦБ РФ №2799 от 12.09.2006

Прикладная математика

Звонит как-то Вася Пете и спрашивает:

– Слышь, Эйнштейн, математикой давно занимался?

– Давно, как положено, – в школе еще.

– А прикладной математикой?

Петя на том конце примолк.

– Короче, слушай, чего я насчитал, – после паузы говорит Вася. – В лучшие времена... – тут он осекся, крикнул нутужно, кашлянул и поправился: – В смысле, в худшие времена... В худшие времена я редко пропивал меньше сотни в день.

– Сотни?!

– А чему ты умиляешься? Сам посчитай: пузырь, когда два, плюс пиво, плюс закуска какой-никакой – что-то же есть иногда приходилось... Ну, короче, стоха – это минимум.

– Ну да, вообще-то...

– Умножить эту стоху на тридцать дней в среднем, сколько получается?

– Три штуки.

– Во-во. Три штуки из бюджета вынь да положи, так?

– Ну.

– Вот тебе и «ну». Дальше поехали. Теперь я не пью, так?

– Ну.

– Вот и ответ мне теперь: где мои три штуки?

– Потерял?! – ужаснулся Петя.

– Да при чем тут «потерял»? Я не пью, так?

– Ну.

– По идее, три штуки высвободившиеся должны в кармане лежать, лишними быть. А их нету!

– А куда делись? – оторопел Петя.

– Да ё-п-р-с-т! Какой ты трудный! Не знаю, куда делись! В том и дело, что никуда не должны деваться! Раз я бухло не покупаю – должны в кармане, по идее, лежать, а их нету!

Петя не стал еще раз спрашивать, куда они из кармана ушли, просто вздохнул.

– Теперь дальше смотри, – продолжал Вася. – Тебе вот денег хватает от полочки до полочки?

– Неа. Постоянно занимаю.

– Во-о-от. А когда это... ну, бухал когда, хватало?

– Фик его знает. Всегда хотелось еще – ну, чтоб водяру покачественней... в смысле побольше. Но так, на жизнь вроде хватало.

– Вот я и думаю, – стал подытоживать Вася, – если сейчас, когда не пьем, денег не хватает, то как же нам тогда хватало, когда мы еще минимум по три штуки из бюджета на водяру тратили? А? Как удавалось нормально жить-то?

– А-а-а, вон ты про какую математику, Вась, – осторожно сказал Петя. – А ты уверен, что тогда мы нормально жили?

– Да понятно, что ненормально! Я имею в виду, что на все хватало – и на пожрать, и на попить. А теперь даже на жратву не хватает. Как так?

– Не знаю, Вась, я не математик. Ладно, у меня там это, чайник закипает, пойду.

– Ладно, давай. Я и не ожидал даже, что ты мне такой график выстроишь.

Просто... странно все это.

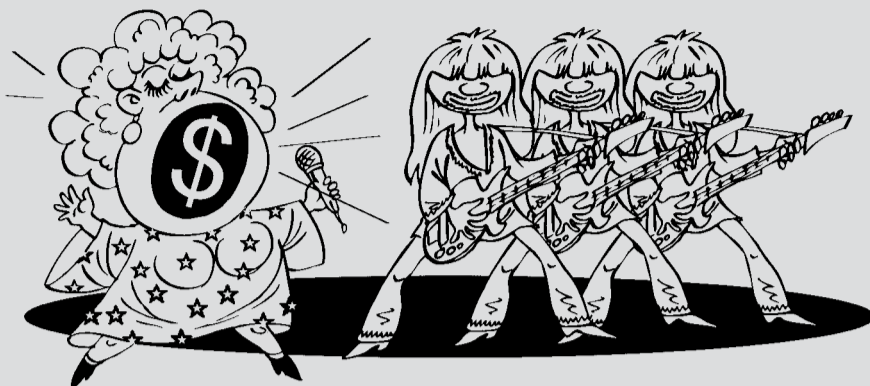
И они повесили трубки и почесали в затылках – каждый в своем.

Текст:
Геннадий Аминов
Рисунок:
Дмитрий Дроздов



ТЕСТ

Деньги нараспев



1. Какая рок-группа исполняет песню «Время есть, а денег нет»?

- а) «Вино»;
- б) «Кино»;
- в) «Домино»;
- г) «Мимино».

2. Согласно музыкальной балладе из мультфильма «Остров сокровищ», все беды пай-мальчика Бобби начались с того, что он:

- а) любил есть фастфуд;
- б) не удобрял грунт;
- в) слепил пару унт;
- г) скопил целый фунт.

3. Какой жанр был наиболее близок финансам из песни Александра Буйнова?

- а) Частушки;
- б) оперные арии;
- в) романсы;
- г) цыганочка с выходом.

4. Как начинается припев одноименной песни группы АВВА?

- а) «Маня, Маня, Маня»;
- б) «Сани, сани, сани»;
- в) «В бане, бане, бане»;
- г) «Мани, мани, мани».

5. Наблюдательный мальчик из песни Валерия Леонтьева «Сокровища Черного моря» заметил, что туристы нередко бросают с корабля:

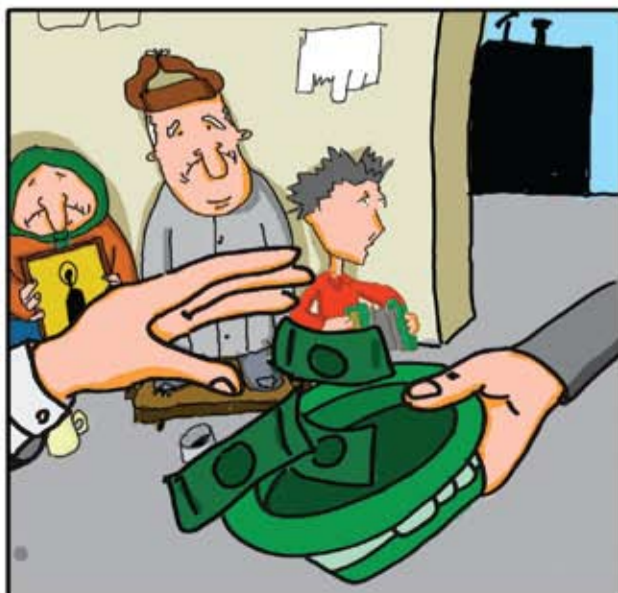
- а) спасательный круг;
- б) хлебушек для рыбок;
- в) мелкие монеты;
- г) капитана.

6. Что делало богатыми без денег Аллу Пугачеву и Максима Галкина, если верить их собственной песне?

- а) Русский язык;
- б) общие знакомые;
- в) любовь;
- г) Серебряное копытце.

Текст: Мария Иванова, Денис Спиридонов
Рисунок: Владимир Кремлев

СТРИТ-КОМИКС



Сценарий: Денис Спиридонов
Рисунок: Александр Видякин

Покупай, держи и продавай

Как правильно читать аналитиков и уметь поддержать «умную беседу»

Услышать от своих продвинутых знакомых, променявших воскресный шопинг на дружбу с брокерской компанией, а вот в этом — «продают» с той целью, чтобы в следующем «докупить», — ситуация обычная, но как разнообразить подобную беседу парой внятных фраз кроме: «Ну да, отличный ход, дружище, так держать!»?

При всех попытках СМИ популяризировать новости фондового рынка выходит это, мягко говоря, «популярно». Хотя стоит отметить находчивость некоторых. К примеру, азартные рассуждения Сергея Доренко о капитализации собственных активов во время утренних эфиров на радиостанции «Эхо Москвы» получают вполне себе трогательными. Однако едва ли эти упражнения в остроумии на заданную тему дают нечто большее, кроме заряда позитива в предполуденный час. Понимать высокий смысл зигзагов на графиках курса акций сравнимо, пожалуй, с точным диагнозом кардиолога, поставленным после взгляда на диаграмму сердцебиения.

Мы думаем — вы действуете

Прежде всего, надо понять, что аналитика по фондовому рынку, предоставляемая аналитическим отделом инвестиционной компании «ФИНАМ», относится только к фундаментальному анализу, поскольку именно такой способ общения с рынком акций позволяет выстроить план действий на длительный период. Спекуляциями в течение дня занимается технический анализ, но пытаться слаженно работать в паре «консультант — клиент» по такой схеме — все равно, что ждать у



моря погоды: тренд имеет свойство меняться по несколько раз на дню, а то и за час.

Поэтому рекомендации аналитиков — это прежде всего долгосрочный прогноз перспектив той или иной компании, активы которой работают на рынке.

В обязанности экспертов ИК «ФИНАМ» входит формирование портфеля клиентов, сопровождаемое советами по заполнению этого самого «саквояжа». У каждого аналитика есть своя область, в которой он как рыба в воде. К примеру, профессиональная сфера Владимира Сергиевского — банковский сектор и недвижимость. Это означает, что, находя интересные события в экономической жизни той или иной компании из вышеуказанной области или отрасли в целом, господин Сергиевский начинает изучать причины и следствия данной новости, заключая такое исследование, как правило, одним из трех вариантов:

- ☛ Держать
- ☛ Продавать
- ☛ Покупать

Само собой, в отчетах встречается весь набор терминов и жаргона фондового рынка, но все эти красивые серьезные слова в конце концов излагаются аналитиками

человеческим языком. Финансовая привлекательность или, напротив, возможные неудачи компании или отрасли в целом рассматриваются, как правило, на период одного года. Именно это и дает возможность предположить итоги финансовой деятельности.

После анализа компании рекомендации по ее перспективам поступают клиентам (кстати, самые актуальные новости доступны и на сайте www.finam.ru), которые далее принимают решение о том, как распорядиться активами собственного портфеля.

Цена справедливости

Главным критерием, на основе которого даются рекомендации о покупке или продаже активов, является справедливая цена акций компании. Проще говоря, это реальная стоимость активов потенциального эмитента, которая формируется путем сравнения стоимости акций анало-



ГОЛОВОЛОМКА

Ограбление кассира

— Вот здесь все и произошло. Какой-то парень бросил мне в лицо молотый перец и выхватил из рук портфель, где находились деньги. Я закричал, но вокруг никого не было. От страшного жжения в глазах я ничего не видел. К счастью, я знаю эту местность как свои пять пальцев, поэтому мне удалось дойти до ближайшей деревни Визенгрунд, чтобы промыть глаза. Но как же быть с деньгами? Десять лет я работаю кассиром, и никогда ничего подобного со мной не случилось, господин инспектор. Умоляю вас, найдите вора!

— Не сомневаюсь, что мне это удастся, — ответил инспектор Варнике. — Одно только меня удивляет: неужели вы думаете, что меня так просто ввести в заблуждение?

Почему инспектор решил, что рассказ кассира неправдоподобен?



Ответ: Кассир солгал. Если бы он знал местность как свои пять пальцев и сумел с закрытыми глазами дойти до деревни Визенгрунд, то с таким же успехом он мог бы добраться до протекающего под мостом ручья и выпить из него молотый перец в нем глаза.

По материалам книги В.Н. Болховитинова, Б.И. Колтовой и И.К. Лаговского «Твое свободное время», Москва, 1970 г.



гичных компаний, привлекательности той или иной отрасли, а также прогноза по финансовым показателям эмитента на ближайшие годы. Однако, учитывая конъюнктуру рынка, цены на акции разных АО, понятное дело, бывают самыми разными – на это влияют финансовые кризисы, новости неэкономического толка да и просто сезонность.

Сами же рекомендации по ценным бумагам формируются следующим образом:

- если СЦ превышает рыночную стоимость акции более чем на 15%, то клиентам ИК «ФИНАМ» рекомендуется покупать активы данной компании;
- если СЦ укладывается в диапазон от 5 до 15% от реальной стоимости акции компании, то в этом случае преобразовывать портфель не стоит: рекомендация – держать;
- если же СЦ падает ниже реальной стоимости активов компании на 5%, то нужно избавляться от ее акций – продавать.

Вот и вся премудрость основных советов аналитиков. Поняв эту систему, некоторые клиенты начинают сами управлять своими активами, разбираясь в рекомендациях экспертов самостоятельно. Известны случаи, когда люди, открыв брокерский счет, просто подписывались на рассылку экспертов, управляя своим портфелем по своему усмотрению. Это отчасти заслуга и самих аналитиков, поскольку все отчеты написаны крайне доступным языком.

Так что, освоив нюансы фондового рынка с помощью советчиков ЗАО «ФИНАМ», вы не только получите возможность преумножить свои капиталы собственной прозорливостью, но и откроете для себя новую тему общения с друзьями: «Продаешь, говоришь? Зря! Справедливая цена так и не упала ниже 5%...»

Текст: Александр Зубков,
Владимир Сергиевский
Рисунки: Владимир Кремлев

Показатель рыночной стоимости акций	СЦ превышает реальную стоимость акции более чем на 15%	СЦ укладывается в диапазон от 5 до 15% от реальной стоимости акции компании	СЦ падает ниже реальной стоимости акции компании на 5%
Рекомендация	Покупать	Держать	Продавать

СУДОКУ

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

ДЕНЬГОЗАМЕНИТЕЛИ

Какао-бобы



Считается, что слово «какао» зародилось в цивилизации ольмек, которые жили за тысячу лет до нашей эры. Они-то и начали первыми готовить жидкий шоколад. Однако, как это часто бывает, история не пожалела эти изобретательные племена и стерла их с лица земли.

На смену ольмекам пришли индейцы майя. Майя были язычниками и во многих религиозных ритуалах использовали шоколад, который считался пищей богов. Это определение так льстило самолюбию зажиточных представителей племени, что они намеренно не выращивали деревья какао. Искусственное поддержание спроса давало свои плоды, и как бедное население ни пыталось – никак не могло насладиться «божественным» напитком.

Прерогатива богатых, какао-бобы считались подлинной ценностью и долгое время использовались в качестве платежного средства в межплеменной торговле. Когда расчеты велись крупными суммами, плоды считали не поштучно, а целыми стручками, каждый из которых весил примерно по полкилограмму. Разумеется, среди майя тут же нашлись «фальшивомонетчики»: они вынимали бобы, а стручки туго набивали чем-то менее ценным.

За 100 какао-бобов у майя можно было купить хорошего раба. Впрочем, с тех времен мало что изменилось – шоколад и сегодня делает многих толстущек своими рабами.



Голубиные деньги



Важнейшими деньгозаменителями в Океании были птичьи перья. Так, на островах Санта-Крус в Меланезии в качестве мелкой монеты использовались перышки, воткнутые в кусок тканой ленты. Из ленты обычно скручивался сверток. В таких «кошечках» самые богатые жители племен и хранили свои богатства. Ценность свертка при этом объяснялась очень просто: чтобы его изготовить, нужно было лишиться жизни не одну стаю пернатых!

Наибольшим спросом пользовались перышки голубей и колибри. На заполненный ими сверток можно было приобрести рабыню или двух откормленных поросят. Сопоставление, разумеется, не из приятных. Более того, эти самые свертки с перьями

ценились куда больше, чем то, что можно было на них купить. Их заворачивали в кору, подвешивали над очагом, предохраняя от насекомых, и с подлинной гордостью показывали гостям. Какой-нибудь

прекрасной рабыней или жирной хрюшкой последних было удивить гораздо труднее. В особенные праздники жители Океании любили заставить менее состоятельных соседей поскрежетать зубами от зависти и развешивали все свои перьевые богатства на бамбуковых столбах перед домом.



Текст: Мария Иванова
Рисунки: Роман Борисов, Сергей Корсун

Поселок Эм

Знакомые



Знакомый с биржевым
сленгом инвестор без труда
отыщет на этой картинке:

1. ОАО «Лукойл» (по прозвищу Лук)
2. ОАО «Газпром» (также известный как Папа)
3. ОАО РАО «ЕЭС России» (или просто Раиса)
4. ОАО «Уралсвязинформ» (в народе именуемый Свиночкой)
5. ОАО «Ростелеком» (в широких массах – Телепузик)
6. ГК «Норильский никель» (известный также как Гамак)
7. ОАО «Мосэнерго» (или Моська)
8. ОАО «Автоваз» (нередко называемый Ладой)
9. ОАО «Сургутнефтегаз» (по прозвищу Сургуч)
10. ЗАО ММББ (с легкой руки биржевиков окрещенный Мамбой)
11. ОАО «НК «Роснефть» (или Роса)
12. ОАО «Интерурал» (в трейдерской среде – Урал)
13. ОАО Банк ВТБ (по прозвищу Ветер)
14. ОАО «Газпром нефть» (на биржевом сленге – Гапон)

ДИТЕНТСКИЙ

ВСЕ ЛИЦА...



Рисунок: Игорь Елистратов

Самый преданный друг

Несколько наивных вопросов об услуге «Консультационный счет»

Честный труженик, семьянин, ретроград по убеждениям, но азартный финансист по призванию, Василий Самоделкин решил, что пора уже не принимать условия игры от рынка акций, а диктовать их самому. Как раз для таких вершителей собственных судеб чуткие к трендам не только экономического толка эксперты инвестиционной компании «ФИНАМ» разработали новую услугу «Консультационный счет». О ней и рассказал господину Самоделкину руководитель направления «Консультационное управление в регионах» Александр Дорофеев.

Александр, пора бы приручить свои акции, как десять пальцев! Хочу управлять ими сам, но времени в обрез! Проблема не нова. Почти все клиенты хотят того же, но не у всех это получается! На сегодняшний день свыше 1000 клиентов ИК «ФИНАМ» пользуются нашими консультациями, и мы помогаем их желаниям сбываться!

Бросьте вы ваши чудеса! Мне нужны реальные результаты, а не болтовня на тему, как превратиться в миллиардера не выходя из дома.

Болтают гоголь-моголь, а наша услуга «Консультационный счет» как раз для тех людей, которые хотят на практике освоить торговлю на рынке акций. Если у вас нет времени и знаний, но есть желание принимать решения по работе собственных активов самостоятельно – милости прошу!

А как же клиентский счет у брокера или доверительное управление? Все уже придумано до вас!..

«Консультационный счет» – это нечто среднее между первым и вторым. Разница в том, что на этот раз мы совместили и то и другое. К вашему брокерскому договору прикрепляется дополнительное соглашение, на основании которого мы вас консультируем. Со своей стороны, учитывая все ваши пожелания, равно как и возможности, мы подбираем для вас стратегию, благодаря которой вы сможете контролировать



риски и рассчитывать на доход, в несколько раз превышающий банковский депозит.

Не вижу ничего нового, господин аферист! Очередное навязанное мнение и прочая пляска под вашу дуду. К тому же все рекомендации висят в открытом доступе на вашем сайте.

Довольно упрямства! Решение по делам акций вы принимаете исключительно самостоятельно – мы лишь даем советы, но советы эти разработаны специально для вас. В этом и есть суть программы «Консультационный счет». Мы разрабатываем уникальную стратегию под ваши пожелания, решение же вы принимаете сами.

Наконец-то что-то стоящее! И какие же стратегии у вас есть в арсенале?

Самые разные. От консервативной, которая включает в себя работу и с акциями и с об-

лигациями, до умеренной и агрессивной. При этом в вашем портфеле могут фигурировать как «голубые фишки», так и акции второго эшелона. Иными словами, любой каприз за ваши деньги.

И сколько же стоит такой «каприз»?

Чтобы стать клиентом услуги «Консультационный счет», вам нужно открыть клиентский счет у брокера с минимальным взносом три миллиона рублей, если вы предпочитаете управлять «голубыми фишками»; для работы с акциями второго эшелона минимальная сумма – пять миллионов.

Ого, ну дела... Я за эти деньги и на банковские проценты смогу жить!

Можете, но в отличие от процентной ставки депозитов, которая вряд ли превысит 13% годовых, доходность по акциям может быть значительно выше.

Ну да, ваша правда. А кто же будет заниматься разработкой моей стратегии?

К вам будет прикреплен личный консультант, с которым вы сможете постоянно общаться и получать консультации по рынку. Кроме того, он на пальцах объяснит вам все возможные риски и оптимальные сделки, но решение совершить тот или иной шаг всегда остается за вами! Размер вознаграждения за данную услугу определяется по договоренности с клиентом с учетом определенных факторов: состояния счета клиента, частоты совершаемых клиентом сделок и др. К примеру, вознаграждение консультанта, рассчитываемое ежеквартально от средней величины совокупности денежных средств и стоимости ценных бумаг, может составлять от 0,5 до 1,25%.

Сама же идея создать такую услугу пришла давно – еще в 2002 году. Частные инвесторы, которые тогда только начинали осваивать рынок акций, часто обращались за советом к менеджеру ИК «ФИНАМ». При этом вопросы порой были настолько банальны, что некоторые менеджеры даже терялись... Было принято решение поставить данную услугу на цивилизованные профессиональные рельсы.

Вот меня тоже порой интересует, зачем покупать акции, если через день все падает? Сделка провалена, деньги потеряны – лохотрон!

Наши консультанты объяснят вам и это. Но скажу сразу, что ничего страшного в том, что после покупки акций их стоимость падает, нет, поскольку в краткосрочном периоде это обычное дело. Иногда резкое падение сменяется не менее резким и более результативным взлетом, так что бояться нечего.

Что касается самих консультантов, то это, безусловно, квалифицированные специалисты. Они проходят несколько этапов тестирования и собеседований, после чего мы отбираем самых толковых как в области рынка акций, так и в области коммуникаций. Так что мы сделали все ради ваших амбиций!

Ясно. Ну что ж, познакомьте меня с моим консультантом!

Текст: Александр Зубков
Рисунок: Александр Медведев

ЗАДАЧКА

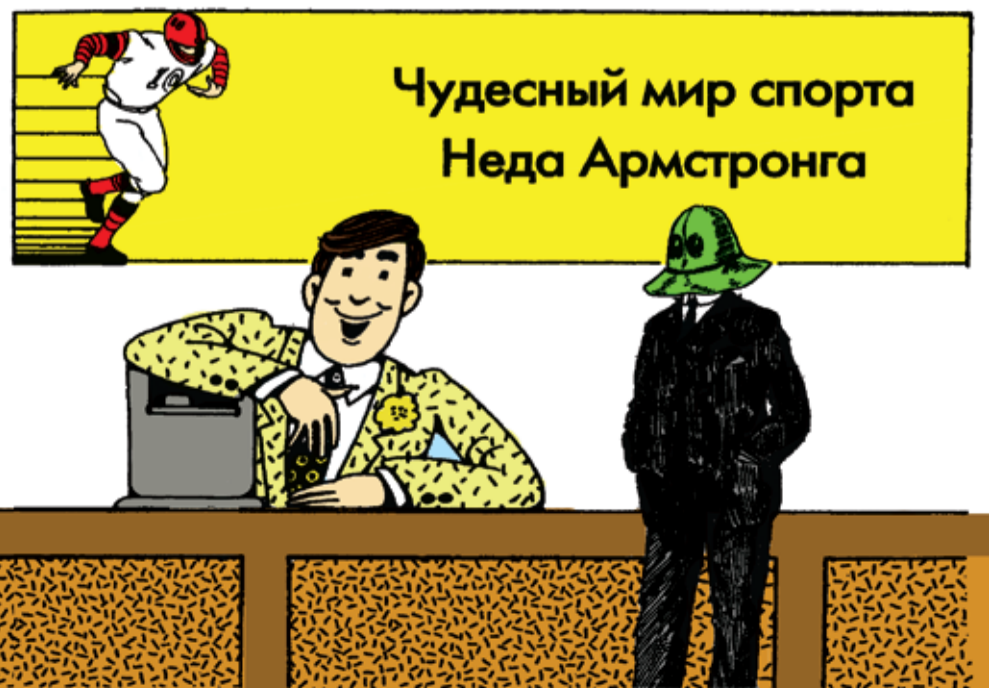
Фальшивые деньги

Первым покупателем Неда Армстронга, владельца магазина спортивных принадлежностей «Чудесный мир спорта», стал некий джентльмен подозрительного вида. Он приобрел упаковку мячей для гольфа за 12 долларов и расплатился двадцатидолларовой купюрой. У Неда не было мелочи и он пошел в соседнюю лавку булочника, чтобы разменять деньги. Затем он отдал покупателю мячи и сдачу – 8 долларов. Десять минут спустя к Неде заявился булочник, утверждая, что купюра в 20 долларов была фальшивой. Недал булочнику другую купюру, но теперь его мучит вопрос: сколько он потерял на своей первой сделке, если известно, что торговая наценка на мячи для гольфа составляет 100 процентов.

По материалам книги Ч.Б. Таунсенда «Самые трудные головоломки», Москва, «АСТ-Пресс», 1998

Ответ:

Недал проиграл 14 долларов. Мячи для гольфа продаются в магазине за 12 долларов, а купюра в 20 долларов была фальшивой. Булочник дал сдачу в 8 долларов.



Любовь по системе

Пять тысяч сайтов знакомств от «Мамбы» на поиске половинок

Для кого-то весна – пора любви. Для службы знакомств «Мамба», крупнейшего актива фонда «Финам – Информационные технологии», весна – самое жаркое время, месяцы максимальной активности для нескольких миллионов пользователей системы. О том, как помочь людям построить свою любовь и заработать на этом деньги, рассказывает генеральный директор компании «Мамба» Андрей Бронцкий.

Андрей, что такое сайт знакомств – я могу представить, но что особенного в «Мамбе»?

Дело в том, что «Мамба» – это не только сайт www.mamba.ru. Это крупнейшая в Рунете система знакомств и общения. Мы – владельцы программного обеспечения и общей базы данных, доступ в которую предоставляем своим партнерам. Их у нас около пяти тысяч. Только представьте: пять тысяч сайтов знакомств! Самые многочисленные – на крупнейших российских порталах «Рамблер.ру», «Мейл.ру». Недавно к системе присоединились «Одноклассники.ру». Сам сайт www.mamba.ru – это лишь 7% всей аудитории проекта.

Это ж какое дикое количество людей получается!

Около 25% пользователей Рунета.

Каждый четвертый?! Не может быть!..

Ну да. Считайте сами. В 2007 году наша аудитория перевалила за 9,5 млн человек. Осенью нас измерил «Ромир», и выяснилось, что из 30 млн, посещающих российский Интернет, около 30% интересуются знакомствами и общением. «Мамба» при этом покрывает более 90% этой аудитории. Вот и выходит, что каждый четвертый посетитель Рунета – наш.

За что же такая популярность?

У нас нет аналогов. В других странах сервисы интернет-знакомств работают по-другому. У них нет бесплатных сайтов знакомств. Человек приходит на сайт, сразу вносит 10–30 долларов в месяц абонентской платы и там сидит. А «Мамба» в этом смысле – безвозмездный проект. Доступ ко всем основным функциям системы: регистрации, просмотру страниц, поиску по основным параметрам, переписке – посетители получают бесплатно.

Благотворительность какая-то... Но где же ваши ноу-хау?

Наше главное ноу-хау как раз в этом и кроется. Бесплатная «Мамба» умеет зарабатывать деньги на знакомствах. Люди хотят знакомиться, расширять круг общения, привлекать к себе вни-



мание. При этом, как показывает наш опыт, они охотнее платят по чуть-чуть за разовые услуги, чем сразу за весь месяц. Поэтому у нас есть различные дополнительные платные сервисы, которые помогают общаться, – поднимают вверх анкеты, дают дополнительные возможности для поиска, выделяют анкеты в рейтингах и тому подобное. Дополнительные сервисы – основной источник нашего дохода. В 2007 году наша выручка превысила 300 млн рублей. Так что коммерчески проект смело можно назвать очень успешным.

Неужели люди за это платят?

И очень охотно! Люди готовы платить даже гораздо больше, чем просим мы, чтобы найти свою половину. Я знаю историю, когда один обеспеченный человек купил на «Мейл.ру» баннер, который вел на его анкету. Или вот пример. Специально к 14 февраля мы запустили новый сервис «Валентинки». Нажимаешь на пару кнопок, платишь через смс – и в анкете человека, которому ты симпатизируешь, появляется сердечко с комментарием. В первые же дни сервис превысил все прогнозы популярности.

И какие перспективы дальше?

Очень хорошие. В России уровень проникновения Интернета – около 25%. Есть более развитые страны, где этот показатель значительно выше. Отсюда можно сделать вывод, что нашей отрасли еще есть, куда расти. А вырастет отрасль – вырастет и доля рынка «Мамбы».

Но чтобы освоить новых пользователей, нужно ведь тоже потратить деньги.

Тем интернет-технологии и хороши, что достаточно легко масштабируются. Например, чтобы написать одну копию Windows или несколько тысяч подобных копий, нужны практически одни и те же деньги. Основные затраты – это стоимость разработки. Так и нам почти не важно – обслуживать миллион пользователей или десять. Разница есть, но не очень существенная. Нам гораздо проще, чем какому-нибудь заводу, где зависимость между количеством выпускаемой продукции и количеством сотрудников прямая. Мы растем непропорционально. То

сы. Они для нас – основная ставка. Ведь у людей, которые пользуются нашей помощью, разные запросы. И не каждый может вот так запросто, разместив анкету, найти такого человека, который подходит именно ему. А это значит, что есть еще много способов заработать на удачных знакомствах мужчин и женщин. Пока люди ищут счастья в жизни, перспективы «Мамбы» огромны.

То есть вы постоянно, изо дня в день, ломаете голову над тем, как бы придумать какую-то новую популярную услугу?

Да, у нас есть целый отдел, который такие вещи разрабатывает.

Интернет тем и хорош, что здесь очень легко определить, что пользуется спросом, а что – нет. К тому же легко внедрить это практически ничего не стоит. У нас есть показатель ARPU (Average Revenue Per User) – средняя выручка на одного пользователя. Ориентируясь на него, нам очень легко определить, какая из новых

платных услуг пользуется спросом. Например, у меня есть три услуги, я делаю четвертую – и ARPU у меня увеличивается на 15%. Внедрить эту услугу можно практически мгновенно. Как и выяснить результаты. На большом предприятии, выпускающем какие-нибудь станки, этот процесс занял бы гораздо больше времени и средств. Конечно, процесс поиска новых сервисов,

за которые пользователи охотно готовы платить, очень сложен. И находки у нас происходят 1–2 раза в год максимум. Но все равно это очень выгодно.

Да уж, вас послушает – никакой благотворительности, одна только погоня за выгодой.

Неправда. Благодаря нам действительно сложилось очень много пар. Мы даже как-то проводили опрос и по его итогам составили календарь со свадебными фото. Это работает!

Те, кто женятся, наверное, ваши злейшие враги? Ведь, поженившись, они уходят с сайта.

Ну, мы не такие меркантильные. Разумеется, мы заинтересованы в деньгах, но не стремимся выжимать из людей как можно больше, доить их до изнеможения, как какие-нибудь казино. Наша задача – предоставлять новые развлечения и помогать знакомиться самым разным людям. Сейчас есть объективная проблема, что некоторые посетители на «Мамбе» познакомиться хотят, но не могут. Слишком много анкет и трудно найти подходящего человека. Так что, если мы облегчим ищущему его задачу (а ведь найти вторую половину часто дело всей жизни) и за это попросим какую-то копейку, мы что, меркантильные?

С другой стороны, если вы сможете устроить жизнь даже нескольким парам, это искупит желание заработать на высоких чувствах, выровняет карму.

Ну, я в карму не очень верю, но доволен, что от наших трудов такие пары появляются. Я постоянно нашим разработчикам объясняю, как это важно – представлять себе людей, для которых они трудятся. Ведь для них самих «Мамба» – это просто продукт, механизм. И, например, запуск расширенного поиска – просто дополнительные запросы в базу данных. А на самом деле это тысячи людей, среди которых могут быть друзья и соседи, которые быстрее и проще смогли отыскать друг друга.

А были случаи, когда ваши сотрудники смогли устроить свою личную жизнь через «Мамбу»?

Ну... что-то ничего не припомню. Знаю, что у нас многие пользовались или пользуются «Мамбой», но так, чтобы устроить... Да, есть! Двое наших партнеров из других компаний нашли своих жен именно там!

Текст: Елена Панюкова
Рисунок: Владимир Ненашев

Чего хотят инвесторы

Быстрый доход или достижение долгосрочных инвестиционных целей?

Коллективные инвестиции, открытие клиентских счетов у брокера, доверие индивидуальному управляющему активами, а главное — графики котировок в газетах и на ТВ, от которых стало спрятаться сложнее, чем от передовиц таблоидов, стали символом деловой активности среднего класса последних лет.

Инвестировать деньги в ПИФы сегодня чуть ли не моднее, чем тратить их в торговых центрах. И хотя цель любых инвестиций — преумножить вложенный капитал через определенную единицу времени, в России частных инвесторов скорее интересуют краткосрочные программы с высокими доходностью и степенью риска. Но все же спешка, как известно, нужна в совсем другом деле.

Инвестиции народного масштаба

Инвестиции как финансовый инструмент для физических лиц появились в середине XX века в США в связи с возможностью малого бизнеса, как, впрочем, и обычных людей, принимать участие в экономике страны. В отличие от брокерских счетов, взаимные фонды были рассчитаны на самые широкие слои населения. Как следствие, для участия в них требовалась незначительная сумма денег. Это был общий пул, где все расходы, доходы, падения, взлеты переживались коллективно, в том числе и с теми, кто ровным счетом ничего не понимал в фондовом рынке.

В России аналогичный финансовый коллективизм появился только в 1990-е годы. Причем тогда минимальная сумма для покупки пая составляла порядка 50 тысяч долларов. Для сравнения, сегодня, для того чтобы стать пайщиком, достаточно 200 рублей. Такая минимизация суммы для вхождения на фондовый рынок сделала инвестиционные фонды и брокерское обслуживание доступными для широких масс.

Тише едешь — богаче будешь

По словам руководителя инвестиционного дивизиона ЗАО «ФИНАМ» Дмитрия Серебренникова, в нашей стране на сегодняшний день преобладают инвестиционные настроения, которые можно охарактеризовать как «хочу все и сразу». Инвесторы ожидают сумасшедшего роста прибыли в кратчайшие сроки.

Такая азартная и краткосрочная стратегия, разумеется, иногда оправдана. Однако нужно всегда помнить, что на рынке ПИФов есть и другая стратегия. Она основывается на инвестировании сроком более трех лет. При этом инвестор имеет все шансы получить ту же доходность, что и его друзья-торопыги, даже за более длительное время, но при куда меньших рисках потерять капитал.

Достаточно интересную тенденцию можно проследить на примере прошлого года, когда из-за кризисов рынок акций лихорадило так, что многие пайщики предпочли продать свои паи. Доходность паевых фондов по итогам 2007 года снизилась, что заставило львиную долю инвесторов недоумевать. Как заверяет Дмитрий Серебренников, колебания стоимости акций в течение года — процесс обычный, и он практически никак не сказывается на долгосрочном инвестировании. Стоимость чистых активов в паевых фондах с начала их основания (1996 год) только увеличивалась, причем в последние годы — ударными темпами. Росла и доходность



Поэтому вкладчики, предпочитающие долгосрочную стратегию, ничего не потеряли.

Не надо быть экспертом, чтобы понять, что стабильный и уверенный рост инвестиционных фондов со дня их основания — аксиома для российской действительности. Поэтому если вы не хотите заработать язву и целый букет стрессов от краткосрочных колебаний фондового рынка, то вам прямая дорога в долгие инвестирование.

«Инвестиции — это долгосрочный инструмент»

На сегодняшний день в России всего лишь около 4% частных инвесторов, большинство из которых предпочитают стабильному росту быструю выгоду от вложений. Такая тенденция краткосрочной прибыли связана с отсутствием инвестиционной культуры в стране, считает Дмитрий Серебренников: «Среди наших клиентов менее 30% решают вложить средства в долгосрочные программы, несмотря на то, что у нас есть отличные пятилетние инвестиционные предложения. У нас 200 клиентов на доверительном управлении, и нет ни одного договора сроком более чем на один год! Думаю, что такая ситуация красноречива для России в целом».

Скорее всего, приоритеты вкладчиков определяются желанием получить быстрый доход от инвестиций, предупредив возможные экономические кризисы и прочие финансовые интриги с населением, память о которых еще жива. По словам Дмитрия Серебренникова, инвестиции — это долгосрочный инструмент, и ждать выгоды от вложений следует не менее чем через пять лет, как это делается в США. В России же, напротив, часто можно встретить инвесторов, продающих свои паи спустя месяц

после их приобретения. Однако, по мнению многих экспертов, эта тенденция постепенно будет себя изживать.

Следуя инвестиционной традиции, УК «Финам Менеджмент» предлагает на выбор ряд открытых паевых фондов, цель которых — долгосрочное инвестирование средств вкладчиков в ценные бумаги.

«Финам Первый»

По состоянию на 26.02.2008
СЧА: 148 749 371,79

Цель: долгосрочное вложение средств в ценные бумаги
Минимальная сумма инвестирования: 200 руб.
Данный паевой фонд рассчитан на инвестиции средств как в акции, так и в облигации. Паи фонда целесообразно выбрать тем, кто намерен инвестировать сравнительно небольшую сумму на долгое время в относительно безопасный фонд. Прежде всего фонд реализует сбалансированную стратегию, направленную на обеспечение сохранности вложенных в него денежных средств и стабильного текущего дохода. Открытый паевой инвестиционный фонд смешанных инвестиций «Финам Первый». Правила доверительного управления зарегистрированы ФКЦБ России от 01.04.2003 № 0097-59837006, изменения и дополнения зарегистрированы ФСФР России от 27.12.2005 № 0097-59837006 и от 03.03.2006 № 0097-59837006.

«Финам Депозитный»

По состоянию на 26.02.2008
СЧА: 3 009 605,46

Цель: краткосрочные вложения средств в ценные бумаги с низким уровнем риска
Минимальная сумма инвестирования: 1000 руб.
Данный фонд предлагает вкладчикам прежде всего гарантированный и стабильный рост, оставаясь при этом краткосрочным в плане срока вложений. Средства пайщиков размещаются преимущественно в краткосрочные инструменты — депозиты и облигации. Обычно инвесторы покупают паи фондов денежного рынка с целью сохранения

временно свободного капитала и получения дополнительного дохода, учитывая краткосрочную стратегию инвестирования.

Открытый паевой инвестиционный фонд денежного рынка «Финам Депозитный». Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России от 16.05.2006 № 0516-94119309.

«Финам Народный»

По состоянию на 26.02.2008
СЧА: 9 138 003,94

Минимальная сумма инвестирования: 1000 руб.
Цель: долгосрочное вложение средств в ценные бумаги
Фонд инвестирует средства преимущественно в акции российских акционерных обществ с высоким потенциалом роста. При неблагоприятной конъюнктуре рынка акций часть активов фонда может быть инвестирована в облигации. Фонд относится к классу фондов с высоким уровнем риска. Его паи целесообразно выбрать тем, кто ожидает высокой доходности в долгосрочной перспективе.

Открытый паевой инвестиционный фонд акций «Финам Народный». Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России от 26.12.2006 № 0724-94122881.

«Финам Облигационный»

По состоянию на 26.02.2008
СЧА: 23 932 248,41

Цель: долгосрочное вложение средств в ценные бумаги
Минимальная сумма инвестирования: 20 000 руб., далее 1000 руб.
Данный фонд является наиболее консервативным среди всех инвестиционных фондов. Основная его задача заключается в сбережении средств вкладчиков от инфляционных процессов и в получении стабильного дохода. «Облигационный» реализует консервативную стратегию, целью которой является получение стабильного дохода, превышающего ставку банковского депозита, при минимальном уровне риска.

Открытый паевой инвестиционный фонд облигаций «Финам Облигационный». Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России от 26.01.2005 № 0314-75340593, изменения и дополнения зарегистрированы ФСФР России от 03.03.2006 № 0314-75340593.

«Финам Индекс ММВБ»

По состоянию на 26.02.2008
СЧА: 188 594 833,72

Цель: долгосрочное вложение средств в ценные бумаги
Минимальная сумма инвестирования: 20 000 руб., далее 1000 руб.
Фонд вкладывает средства в самые ликвидные акции российских компаний, входящих в индекс ММВБ. Его пайщики становятся обладателями широкого спектра ценных бумаг из разных отраслей промышленности. Это помогает избежать серьезных потерь в случае падения цен одной или нескольких акций. Подобная тактика почти исключает влияние человеческого фактора в управлении акциями и привязку к экономике определенных компаний. Открытый индексный паевой инвестиционный фонд «Финам Индекс ММВБ». Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России от 26.01.2005 № 0315-75341204.

Текст: Александр Зубков
Рисунок: Александр Медведев

Общество с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Финам Менеджмент».

Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00095 от 20.12.2002 выдана ФКЦБ России.

Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами ПИФа.

Правилами фондов предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционного пая при их погашении. Взаимные надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда.

Историческая любовь

Люся и Викуся любят замуж ходить. Но не сами – что вы! Они любят, когда знакомые девчонки замуж выходят или мальчишки. Тогда Люся и говорит Викусе: «Ну что, сходим в замуж? Еще раз посмотрим на эти приколы с колечками». Или Викуся говорит Люсе: «Слышь, подружка, Машка платье классное прикупила свадебное, презентацию в загсе устраивает. Сходим на этот замуж?» И смеются. Почему-то им смешно. Их спросишь: «А чего смешного-то?», а они пуше прежнего хихикают.

– Ну ты представь, – говорит Люся, – жила себе, жила девчонка, ни в чем себе не отказывала, одевалась прилично, и вдруг приспичило ей во все белое вырядиться. Как на полюсе!

– Да ладно бы просто белое, как у медведя на полюсе, – подхватывает Викуся, – ей еще фату подавай! Как будто на полюсе от фаты теплее!

– Да ладно бы только фату, – прыскает Люся, – она и жениха в комплект включает! Ей одной тоскливо на полюсе!

– Да ладно бы только тоскливого жениха на полюсе в комплект, – уже еле сдерживается Викуся, – она даже не додумается его под цвет полюса покрасить, чтоб гармонизировал!

– Мало того, не додумается, так она его еще в контрастный цвет допускает! Сама вся белая медведиха – полюсная как бы, а он весь черный – типа тропический какой-то, из средней полосы!

– И вот они стоят, прикинь: одна – полярница в фате, другой – бурый мишка из тропиков!

– И кольцами друг в друга тычут!

– И расписываются, что потыкались!

– И танец!.. Ой, не могу!

– Ага, вальс! Держите меня!..

И наши подружки начинают держать дружка дружку, потому что так расквашиваются от смеха,



что иногда и оступиться могут и упасть.

Потом все же посерьезнеют.

– Но иногда, правда, бывают классные платья, – говорит Люся. – Помнишь, у Маруси какие оборочки были?

– Ну! А помнишь, как классно белое белье под белым платьем смотрится?

– Да уж... особенно чулки – классно с загаром сочетаются.

– Ой, да че у нее там загар-то был! Красный вместо кофейного!

– Не скажи... Самое то под свадебное платье!

– Да ну, мне не понравилось.

– Ой-ой-ой, не понравилось! А кто тогда говорил, что тоже, что ли, замуж податься?

– Так я не из-за загара, а что дом им подарили в Каннах!

– Ага, дом! А то домов у тебя без

замужа мало! Ты из-за загара повелась!

– Ни фига! Просто я давно хочу в Каннах, а папа не разрешает, говорит – маленькая еще! А на загар плевать я хотела!

– Рассказывай! Я же видела, как ты!..

Их остановишь, чтоб совсем не рассорились, скажешь: «Девчонки, вы чего? Дом, загар... А как же муж? Семья? Счастье вдвоем?»

Они остановятся на миг, даже иногда с интересом на меня посмотрят. Ничего мне не скажут, продолжат:

– Не из-за загара я повелась. Не права ты.

– Да ладно, забудь. Это я так, к слову.

И приобнимутся. Помолчат, носиками потрутся.

– Не, вот ты мне скажи: а колечками-то зачем меняться? – опять

встрепенется Люся. – Им че, без разницы, какое носить? Типа – на, я твое поношу, а ты мое померь? И размеры, что ли, всегда совпадают?

– Да это правило такое в замуже исторически сложилось, типа знак любви. Всех заставляют, мне говорили.

– Кого-кого знак?! Любви?! Исторически?!

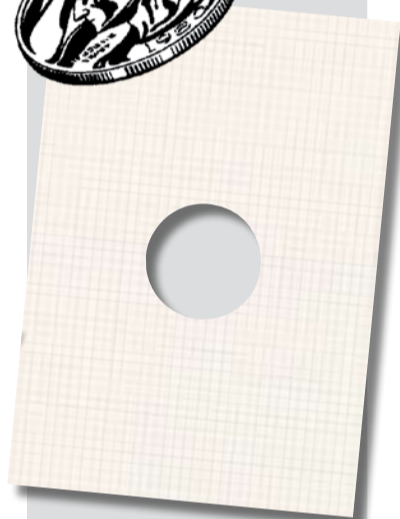
– Ну, прикинь! Исторической любви!

И тут уже Люся и Викуся срываются в такой смех, что останавливать бесполезно. И вообще, кстати, они девушки веселые, заметили? Хоть над замужем посмеяться, хоть над чем – всегда готовы. Любят жизнь. И другим за это нравятся, хоть мне например.

Текст: Геннадий Аминов
Рисунок: Дмитрий Дроздов

ЗАДАЧА

Вырежьте в листе плотной бумаги круглую дырку и предложите кому-нибудь просунуть в нее монетку, большую по диаметру, при условии, что надирать бумагу нельзя. По-вашему, это невозможно? Ан нет. Догадаетесь, как провести верблюда сквозь игольное ушко?



Ответ:

Сложите бумагу вдоль. У вас получится своеобразный кулек. После этого сгнетка приподнимите углы кулика. Этого будет достаточно, чтобы отверстие увеличилось и монета свободно проскочила насквозь.

ГОЛОВОЛОМКА

Катастрофы не будет

Во время пребывания в Калифорнии инспектору Варнике представился случай продемонстрировать свои незаурядные способности. Однажды он был срочно вызван в аэропорт Лос-Анджелеса. Из случайно услышанного полицией разговора стало известно, что рейс самолета, который отправлялся на Аляску, закончится катастрофой. Один из пассажиров недавно стал банкротом и намеревался совершить самоубийство, взорвав бомбу, как только самолет наберет высоту.

Инспектор Варнике внимательно наблюдал за пассажирами, направлявшимися к трапу. Вот из только что подъехавшего автобуса вышли сразу пять человек. После беглого просмотра документов инспектор Варнике задержал одного из них.

На кого могло пасть его подозрение?

По материалам книги В.Н. Болховитинова, Б.И. Колтовой и И.К. Лаговского «Твое свободное время», Москва, 1970 г.



Подозрение пало на пассажира, шедшего последним: он нидя из жаркой и мягкой Калифорнии ехал на Аляску без багажа и теплой одежды.

У нас в автоклубе

Помощь в игре на акциях своего «железного коня»

Автомобиль, как известно, не княжеская брошь, чтобы быть роскошью, и не вагон метро, чтобы оставаться только лишь средством передвижения. Автомобиль — это образ жизни. Если подобная «идеология» вам близка, то проект «Деловой автоклуб» — место, где вы будете чувствовать себя среди своих.

Несмотря на то, что мы всегда рады отметить их «разность», интересы мужской аудитории «не столь различны меж собой». Поэтому, когда возникла идея добавить в контент сайта www.finam.ru иную, отличную от трейдерства составляющую, сразу же возникла идея ресурса, связанного с автомобильной тематикой. «В самом деле, — говорит один из создателей «Делового автоклуба» Константин Прохорцев, — что может сравниться по части интересности с машинами? Разве что — женщины и деньги». Еще в процессе разработки стало ясно: автомобильная тематика слишком широка, чтобы ограничиваться разделом на сайте. Так появился проект auto.finam.ru, который увидел свет под слоганом «Все об автомобилях как о бизнесе и стиле жизни».

Авто и автоконцерн

В сочетании «деловой автоклуб» слово «деловой» во многом оказывается ключевым. Именно оно не дает проекту оказаться автоклубом в широком, привычном для сетевой аудитории понимании, — автоклубом как барахолкой с бесконечными «куплю-продам», спорами на ровном месте и на-



родными голосованиями: «Какой автомобиль круче?». «Деловой» в данном случае — определяющий эпитет. Обусловлен он в первую очередь тем, что создатели изначально подходили к проекту как к деловому изданию. Рассматривание автомобиля как такового виделось невозможным вне контекста автомобильной промышленности (автопрома), компаний-производителей и бизнес-процессов, рождающихся в их взаимодействии. Рассказ о конкретной модели автомашины здесь неизбежно переходит к разговору об автомобильном рынке, динамике курсов акций автоконцернов.

«Другие издания обычно рассматривают автомобильный рынок каждой отдельно взятой страны, например России, оторванно

от мирового рынка — Америки, Европы, Азии. В своем проекте мы стараемся выявлять и показывать их взаимовлияние, — рассказывает Константин Прохорцев. — Среди неискушенных читателей нередки вопросы вроде: «А почему вот квота на Россию меньше, а на Турцию или Китай — больше?». Да потому что автомобильный рынок в этих странах рос больше! Проект «Деловой автоклуб» создан, чтобы показывать адекватную картину всех этих процессов. Если говорить патетично, мы хотим быть неким компасом, объективно отражать происходящее в мире автопрома».

Подобная установка и формирует основную аудиторию ресурса: это прежде всего инвесторы, активно посещающие finam.ru. «Деловой

автоклуб» позволяет этим людям совмещать приятное с полезным — ведь интересуясь машинами, они в то же время получают информацию, которая помогает правильно выстроить биржевую игру, если у них появится желание поторговать акциями автомобильных эмитентов. Идеальный читатель проекта — человек, любящий марку своего автомобиля, который не только узнает последние новости об этом концерне, но и зарабатывает на росте предприятия-любимца.

Значительная часть материалов «Делового автоклуба» посвящена нашим родным автоэмитентам — АвтоВАЗу, Группе ГАЗ, КамАЗу, «Северсталь-авто». Их акции достаточно ликвидны, колебания курса часты, поэтому человек, готовый отслеживать информацию, появляющуюся по этим компаниям, имеет все шансы заработать.

В мире конкурентов и друзей

Таким образом, материалы, размещенные на ресурсе «Деловой автоклуб», во многом сформированы с оглядкой не просто на людей любознательных, но и на людей активных, привыкших самостоятельно зарабатывать, в том числе и на своих увлечениях. Поэтому статьи ресурса можно условно разделить на чисто информационные и аналитические. Аналитические материалы и комментарии по динамике акций эмитентов собираются не только благодаря старшему брату «Делового автоклуба» — ресурсу finam.ru. Сюда выкладываются также комментарии сторонних аналитиков и много собственных переводов. Таким образом, авто-

finam.ru выполняет работу, которую можно назвать компилирующей. «Информация на сайте «ФИНАМа», — говорит Константин Прохорцев, — собрана несколькими иными образом, чем это сделано у нас. Аналитика и комментарии к какому-либо событию на рынке автопрома там нередко лежат в разных разделах. Мы же стараемся выполнять тематическую сборку, чтобы можно было охватить все аспекты одним взглядом, на одной странице — от факта до комментариев и графиков».

От онлайн к офлайн

«Деловой автоклуб» изначально планировался не только как сетевой проект. Его развитие, возможно, позволит и слову «клуб» в названии проявлять себя с большей силой, если будет реализована идея неформального общения между специалистами разных профилей автомобильной промышленности, аналитиками, а также представителями иностранных производителей в лице своих маркетологов и пиарщиков. «Проблема в том, — говорит Константин Прохорцев, — что это процесс небыстрый и очень деликатный. Любая спешка здесь неуместна. Круг общения нельзя создать насильно — он должен вырваться сам».

Для начала роль «нейтрального места для общения» должен будет выполнять форум, который планируется со временем запустить в рамках проекта «Деловой автоклуб».

Текст: Денис Спиридонов
Рисунок: Олег Локтев

ЦИТАТНИК

Команда Леца

«Деньги играют в любви второстепенную роль — всею лишь роль платящего средства»

Станислав Ежи Лец, польский сатирик. Происходил из богатого дворянского рода, что в известной степени позволяло ему критиковать современную действительность без всяких последствий для себя.



«Мне не нужны деньги — мне нужна любовь»

Мадонна, едва ли не самая состоятельная исполнительница поп-музыки. Ее доходы за 2007 год превысили 100 миллионов долларов.

«Любовь не в прямом смысле стоит денег — любовь требует поступков. А вот уже поступки стоят денег»

Марк Рудинштейн, организатор и руководитель «Кинотавра». Продюсер, актер, одессит.

«Все покупается, кроме народной любви»

Проспер Мериме, французский новеллист, страстный поклонник Испании и Пушкина. В своих рассказах уделял значительное внимание противоборству любви и денег.

«Если бы не было женщин, все деньги мира ничего бы не значили»

Аристотель Онассис, греческий миллиардер, крупнейший судовладелец, в свое время один из самых богатых людей в мире. Был женат на Жаклин Кеннеди — вдове американского президента.

Деньги VS Любовь

Команда Дизраэли

«Больше, чем любовь, меня возбуждают только деньги»

Бенджамин Дизраэли, граф Биконсфилд, лидер Консервативной партии, бывший премьер-министр Великобритании, государственный деятель, писатель. С 1852 по 1868 год трижды назначался министром финансов страны.



«Для иной женщины полюбить мужской кошелек проще, чем его владеть»

Эрик Бёрн, известный канадский психоаналитик. Написал множество книг об отношениях людей. В том числе — об отношениях людей с деньгами.

«Я бескорыстно вас люблю, но не бесплатно»

Майя Четвёртова, поэтесса, автор лирических одностиший, которые считаются образцом женской логики и «бескорыстия».

«Дороже всего обходится непроданные женщины»

Франсуа Мориак, французский романист, лауреат Нобелевской премии в области литературы (1952 г.). В доверок ко всемирному признанию получил солидный денежный куш.

«Женщина может сделать миллионером любого мужчину-миллиардера»

Чарли Чаплин, выдающийся американский актер и режиссер. Образ маленького бродяги — нескладного бедняка с добрым сердцем принес Чаплину поистине огромную прибыль.

Рисунки: Роман Борисов

Почем счастье для народа?

Региональные представители «ФИНАМа» ускоряют шаг

Размышления о том, как осуществить электрификацию всей России и почем «опиум для народа», канули в Лету. На смену им пришла «финамизация». Начало работы представителей инвестиционной компании «ФИНАМ» в регионах — еще один шаг к тому, чтобы понятие «рынок ценных бумаг» стало для россиян таким же общеизвестным, как в свое время «лампочка Ильича». Сегодняшние страницы летописи «финамизации» — Ярославль, Череповец и Челябинск.

Ярославль

Михаил Борисовский занимался продажей мобильных телефонов в Ярославле и не помышлял о смене рода деятельности до тех пор, пока однажды мобильный бизнес не перестал его интересовать. Найти «свою волну» помог московский друг, который рассказал ему о механизме торговли на бирже. «Я представил, как лежу на пляже с ноутбуком, продаю акции и зарабатываю деньги», — делится воспоминаниями Михаил. Первым шагом на пути к мечте стало обучение в «ФИНАМе» и открытие брокерского счета. «Вскоре я понял, что лучше не самому торговать, а оказывать услуги по продаже и заниматься управлением, — так возникла идея стать представителем «ФИНАМа». В ноябре 2003 года ООО «ФИНАМ-Ярославль» было открыто», — продолжает свой рассказ Михаил. Но попасть в сказку сразу не удалось: целых полгода Михаил, он же директор, был единственным клиен-



том собственной компании! Выйти из кризиса помогло путешествие к берегам Индийского океана и размышления на пляже, правда без ноутбука. По возвращении в родной город Михаилу удалось-таки наладить бизнес: «Со временем я разработал систему принятия решений и усовершенствовал собственный риск-менеджмент, число клиентов стало возрастать, а компания вышла на стабильный уровень доходности».

На сегодняшний день в ООО «ФИНАМ-Ярославль» трудятся



уже семь человек, клиентская база включает в себя все слои населения — начиная со студентов и заканчивая пенсионерами, а показатели работы компании продолжают улучшаться. «Ярославль — промышленный город, основную часть населения которого составляют рабочие, а уровень доходов я бы оценил как немного ниже среднего по стране. Тем не менее по объему оборотов мы порой конкурируем даже с городами-миллионниками», — рассказывает Михаил.

Останавливаться на достигнутом в компании не собираются. По словам Михаила, постоянно развиваться дальше подстегивают собственные клиенты: «Пару лет назад к нам пришел человек, который даже не умел пользоваться компьютером. За первый год торговли он умудрился сделать прибыль порядка 200–300% годовых, и это при том, что просто смотрел канал РБК, где показывают котировки с задержкой в 15 минут. Даже когда на

следующий год рынок демонстрировал отрицательную динамику, этому человеку удалось сохранить прибыль. Такие клиенты не могут не удивлять: я, например, работаю на рынке ценных бумаг более пяти лет, и все это время стараюсь разгадать его, как головоломку. А пример этого клиента показывает, что быть удачливым игроком можно, даже сидя на диване перед телевизором». Наблюдать и учиться старается не только директор компании, но и его клиенты: большой популярностью в Ярославле

пользуются услуги индивидуальных консультантов, благодаря которым клиенты постигают на практике азы торговли ценными бумагами.

Череповец

Алексей Виноградов, управляющий директор ООО «КАПИТАЛ и СТ», представителя «ФИНАМа» в Череповце, рассказывает, что своим появлением компания обязана соседу по области — вологодскому представителю «ФИНАМа». «Старший товарищ» работает в Вологде уже более пяти лет, и благодаря содействию директора вологодского офиса «ФИНАМа» Алексея Панина была создана компания в Череповце. С октября 2006 года ООО «КАПИТАЛ и СТ» начало активную деятельность, и сейчас представитель предлагает своим клиентам полный комплекс услуг за исключением услуги доверительного управления.

Алексей считает, что череповецкому рынку ценных бумаг «повезло»: в городе находится крупнейший в России металлургический комбинат АО «Северсталь» и ряд крупных предприятий химической промышленности. Поэтому жители



города имеют весьма удачный опыт работы с ценными бумагами. По словам Алексея, «акции крупных череповецких предприятий в свое время не прогорели и давали неплохой доход. Например, менее чем за 10 лет акции ОАО «Северсталь-авто» выросли более чем на 1000%, да и другие предприятия в кризисные времена смогли выжить и не обанкротиться. Поэтому жители Череповца имеют живой опыт обращения с ценными бумагами и знакомы с этим рынком не только по учебникам. Они с доверием относятся к акциям, интернет-трейдингу и системам торговли ценными бумагами».

С другой стороны, Алексей отмечает, что «проводить работу» с населением необходимо. Стереотипы и память о недавнем прошлом столь сильны, что многие до сих пор путают брокерское обслуживание и финансовые пирамиды. В связи с этим «КАПИТАЛ и СТ» активно занимается ликвидацией финансовой безграмотности. Программы по обучению построены максимально удобным образом: существуют бесплатные семинары, после которых заинтересовавшиеся могут пройти дополнительное обучение и, уже подковавшись знаниями, стать клиентом компании. Лекции ведет сам Алексей Виноградов: «Мы проводили статистическое

исследование, по результатам которого выяснили: около 30% людей приходят на семинары по рекомендации знакомых, то есть узнают о нашей компании не только по рекламным акциям. Это хороший показатель, который говорит о качественно построенной системе обучения».

Челябинск

Деятельность челябинского представителя компании «ФИНАМ» стартовала в июне 2006 года — именно тогда здесь был проведен первый обучающий семинар. Компанию-представителя основали Ярослав Степанов, ныне его директор, и Денис Михеев, который сейчас выступает в качестве преподавателя. Организовав деятельность компании в городе с нуля, по словам Ярослава, они сразу смогли привлечь клиентов, и с тех пор развитие бизнеса можно оценить как «поступательно вверх». Немалая заслуга в этом принадлежит уникальной системе образования, состоящей из различных видов коротких и длинных курсов. «Уроки по душе» здесь могут найти все, начиная со школьников и заканчивая топ-менеджерами высшего и среднего звена. Наибольшей популярностью в Челябинске



пользуются акции металлургических и машиностроительных предприятий города.

Есть среди клиентов представительства и настоящие «звезды». Ибрагим Сулейманов, бывший строитель, нашел в себе силы после выхода на пенсию заняться новым делом: он прошел обучение и стал торговать на бирже. Дело пошло настолько успешно, что необычного биржевого трейдера прославили на всю страну в репортаже по центральному телевидению — действительно, не каждый сможет обеспечить себе добавку к пенсии в несколько тысяч условных единиц. Успехам клиентов радуется и директор представительства Ярослав Степанов. «Кто теперь поспорит с тем, что мы продаем людям счастье?!» — резюмирует он.

Текст: Ксения Монахова
Рисунки: Виталий Подвицкий

Парад монет

Дензнаки, которые нас удивляли

В пику телевизионным хит-парадам, обрисовывающим отнюдь не вокальные прелести современных певиц и пародистов, их изображающих, мы предлагаем вам куда более привлекательных героев-номинантов. Сегодняшний рассказ — о звонких монетах, которые в свое время меняли наше представление о том, какими должны быть деньги.



САМАЯ БОЛЬШАЯ МОНЕТА

Победитель: шведская монета номиналом 10 далеров.

Выходные данные: выплавлялась из меди, вес — 19,7 килограмма, размеры — 33 см x 63 см.

Досье. Швеция всегда была бедна месторождениями серебра и золота, но богата залежами медной руды. В начале XIX века широкое распространение здесь получили так называемые «медные доски» — квадратные или прямоугольные пластины из меди, стоимость выплавки которых соответствовала их номиналу. Первые такие монеты появились при королеве Кристине в 1644 году, и самой большой из них стала монета достоинством 10 далеров. Конечно, подобная «денежка» требовала соответствующего кошелька, зато и подделать ее было довольно непросто. В центре каждой медной пластины имелся штамп со знаком королевского монетного двора. По углам — четыре одинаковых штампа с инициалами монарха и датой производства.

В это трудно поверить, но деньги-исполины оставались действующим платежным средством на протяжении целого столетия. Впрочем, среди иностранцев такие монеты использовались в основном для экспорта меди, а покупатели воспринимали их просто как оригинальные слитки металла.



САМАЯ БЕСПОЛЕЗНАЯ МОНЕТА

Победитель: Константиновский рубль.

Выходные данные: выполнен из серебра, вес — 20,73 грамма.

Досье. Конечно, называть деньги бесполезными — по большому счету кошунство. Однако в истории России имелся прецедент, когда партию монет отчеканили, а в обращение так и не пустили. Дело обстоит так. Когда в 1825 году умер бездетный царь Александр I, престол должен был унаследовать его брат Константин Павлович. К этому знаменательному событию и приурочили чеканку Константиновских рублей. Но когда партия монет уже была готова, выяснилось, что Константин отрекся от своих прав на престол еще в 1819 году.

Тот факт, что государственный монетный двор произвел монеты с ликом несостоявшегося монарха (они, конечно, были спешно переплавлены), умалчивался долгое время. История о Константиновском рубле стала достоянием общественности только в конце 70-х годов XIX века. Более того, царствовавший в ту пору император Александр II распределил уцелевшие монеты среди членов царской фамилии как своего рода реликвию.

Легендарных рублей сохранилось всего пять: один из них император оставил себе, второй — отдал наследнику Александру Гессенскому; счастливыми обладателями пары таких монет стали великие русские князья Георгий Михайлович и Сергей Александрович. Что же касается пятого рубля, то не волнуйтесь — он тоже цел-целехонек и находится сейчас в нумизматическом отделе питерского Эрмитажа. Таким образом, монеты, которые никому ни на что в свое время не сгодились, сейчас заветная мечта коллекционеров.



САМАЯ «ДОРОГАЯ» МОНЕТА

Победитель: монета достоинством 20 американских долларов.

Выходные данные: выплавлена из золота в США в 1933 году.

Досье. Победительницу в этой номинации можно считать не только самой «дорогой» монетой, но и монетой с самой загадочной судьбой. О ней можно было бы написать детектив. И дать ему соответствующее название. Например, что-нибудь вроде «По следам неуловимой двадцатки».

Впервые монета исчезла после того, как великий гуманист и благотворитель Франклин Рузвельт, не долго думая, решил переплавить несколько тысяч золотых «зеленых» для того чтобы помочь пошатнувшейся американской экономике выжить из Великой депрессии. Монета «всплыла» в Каире в 1954 году на аукционе имущества низложенного египетского короля Фарука, после чего снова исчезла на 42 года. К величайшему удивлению нумизматической общественности, в 1996 году золотой двадцатидолларовик был конфискован в нью-йоркском отеле «Вальдорф-Астория» у британского коммерсанта Стива Фентона. Последний пытался продать ее агентам спецслужб, которые умело прикидывались коллекционерами-любителями.

В 2002 году монета была выставлена на аукцион «Сотсби» в Нью-Йорке. В демонстрационный зал набилось такое количество людей, что едва можно было продохнуть. Впрочем, вряд ли все они были готовы основательно потратиться — боль-

шинству просто хотелось посмотреть на нумизматическую редкость. Изначально монета выставлялась на торги за два с половиной миллиона долларов, но буквально в первые 10 минут ее цена возросла почти в три раза. В итоге золотые двадцать долларов приобрел за 6,6 миллиона некто, пожелавший остаться неизвестным, и для надежности сделал заявку на покупку по телефону. Оно и понятно. Как говорилось в известной кинокартине — «Это? Это нужно одному, а не всем!»



САМАЯ МАЛЕНЬКАЯ МОНЕТА

Победитель: непальская монета достоинством 1/4 джавы.

Выходные данные: отчеканена из серебра в 1740 году, вес — 0,002 грамма.

Досье. Самая маленькая монета в мире и на монету-то особенно похожа не была. Куда больше она напоминала рыбную чешуйку, тонкую и почти прозрачную. Можно до бесконечности спорить о том, насколько удобны такие маленькие деньги. С одной стороны, они очень легкие и не оттянут кармана, даже если заполнить его ими доверху. Но с другой, на подобную крохотулю много не купишь, разве что зернышко, — так что больше эта монетка подошла бы Дюймовочке, обеспечивая ей дневное пропитание. Да и Крот был бы доволен...

Несмотря на то, что эти монеты отливались из серебра, они были настолько хрупкими, что буквально ломались в руках.

«Серебряные» времена уже минули, и сегодня официальной денежной единицей Непала является непальская рупия. В каждой рупии — сто пайсов. Банкноты выпускаются достоинством 1000, 500, 100, 50, 25, 20, 10, 5 и 2 рупии. Однако то ли наученные горьким опытом, то ли из каких-то других соображений монетами коренные непальцы почти не пользуются. Более того, разобраться в них могут только местные жители. Не зная языка, угадать номинал монеты почти невозможно — иностранцу госзнаковская чеканка на рупиях покажется ребусом. Стоит ли и говорить, что непальцы безбоязненно этим пользуются и дурят туристов направо и налево? Так что для приезжих было бы куда выгоднее расплачиваться серебряными «малышками». Конечно, таскать их с собой пришлось бы целыми мешками, зато иностранцы точно бы знали, что прозорливый торговец их не обманывает. В общем, хорошо, когда «серебренник» мал. А когда б он был еще и дорог!..

Текст: Мария Иванова
Рисунки: Сергей Корсун



САМАЯ НЕОБЫЧНАЯ МОНЕТА

Победитель: алясская кожаная монета.

Выходные данные: изготовлялась из тюленьей кожи, по размерам совпадала с общегосударственными деньгами.

Досье. Существование кожаных денег у русского человека особого удивления не вызывает: в старину на Руси было принято расплачиваться шкурками мелких пушных животных. Когда в XVIII веке началось активное освоение Аляски, сразу встал вопрос оплаты труда рабочих, которые добывали там ценную пушнину. Чтобы использовать для этих целей традиционные монеты, пришлось бы переправить туда не один десяток кораблей, груженных деньгами. Однако нетрудно сообразить, что весомая часть этих монет нашла бы свой последний приют на дне океана, еще по пути в Америку. Благополучно дошедшие деньги осели бы в руках у местного населения, которое, конечно, от вида консервной банки в пляс не пускалось, но монеты с удовольствием переплавляло в наконечники для копий и стрел. А поскольку кожа не нашла бы у алясских аборигенов такого «нехорошего применения», деньги решено было делать именно из нее.

Первые монеты из кожи тюленя появились на Аляске в 1816 году. Выпускались деньги достоинством 1, 2, 5, 10 и 20 рублей. Общая сумма выпущенного «тиража» составила 42 тысячи рублей.

Кожаные монеты называли марками. Они отличались весьма прихотливым оформлением и различались исключительно по цветам. Например, десятирублевая марка была розовой, а пятирублевая — синей. Кожаную мелочь местные жители обычно красили в цвет слоновой кости. В верхней части марок проделывали маленькие дырочки, чтобы облегчить опознавание знаков для тех, кто плохо видел или вовсе был неграмотен.

До наших дней сохранилось всего около сорока кожаных монет. Все они распределены по крупнейшим музеям мира. Однако не исключено, что, основательно порывшись в лавке народных промыслов на Аляске, можно найти сумочку в индейском стиле, сшитую из синих кожаных пятирублевок.

Странности эфира

В одном неизвестном доме (назовем его дом 14, что по улице Чкалова, подъезд 4, там еще свернуть нужно в арку), так вот – в этом доме стали происходить странные вещи. Особенно их ощутили на себе жильцы, у которых в квартирах был телевизор. Словом, все жители дома очень остро ощутили эти чудеса.

Первым очевидцем стал Перелеск Петрович Роша (7-й этаж, звонок сломан, половичок с чем-то рыжим). Дело в том, что телевизионные пристрастия Перелеска были интертейнментно-медийными. Любил он зрелища комичные и не требующие сочувствия. Вот упал если старичок какой на какую-нибудь бабулю, которая тоже, в свою очередь, на ногах не устояла, – то это значит кадр по-перелесковски. Толковый, с начинкой.

Каково же было (смятение? удивление? негодование?) Перелеска, когда его узкоэкранный друг самовольно переключился на беседу о молекулярном своеобразии тушкана в средней полосе. Перелеск поспешил протянуть руку к тумблеру и исправить оплошность. Но не успел маленький мальчик рухнуть с качелей, как телевизор снова поставил ему какую-то мерзость – лысеющего Познера с лысеющими друзьями или что-то в этом духе.

Одичавший Перелеск выскочил на крышу. «Антенну, антенну не в ту сторону, сволочи, погнули» – такова была его мысль. Однако «сволочи» (ну или как их еще называют соседи) на крыше имели другое мнение на этот счет. Разочарованные и обманутые, вооруженные плоскогубцами и комодом, они вовсю делились впечатлениями:

– Зырю я Малахова – тут, хренак, Дроздов! С чижками-синичками этими своими!

– А я?.. Преспокойно смотрю себе известнейшую ведущую – ну забл, как ее, рыжую с некоторыми...



кхм-кхм... достоинствами, а мне?.. Мне – шелк! – и Швыдкого лепят на весь экран!

Долго Перелеск гнул, выправляя свою антенну, долго сочувственно кивал и грозил кулаком кому-то невидимому, пока, наконец, не вернулся домой. Усталый, он решил позволить телеящику прийти к себе и не трогать его до утра.

Ночью ценителя интертейнментно-медийных программ разбудил детский плач. Перелеск не слышал такого даже от упавших с качелей детишек. «Ишь, без культурного ТВ, сволочи, уже и мальчуганов своих лупить стали!» – возмутился он. Однако хлюпанья и плач были слишком близкими. «За кроватью, что ли?» – забеспокоился Перелеск.

Стоит ли говорить, что среди пыли, упаковок от семечек и шерсти за ложем Перелеска этой тяжелой ночью плакал не ребенок. Содрогаюсь своими 16-ю высшими образованиями и пряча благородный нос под мышку, рыдал Вла-

димир Познер. В руках у него был ужасно знакомый Перелеску телевизионный пульт («За кроватью оказался пульт мой, вот же!»).

– Не смотрю-ю-ю-ют. Не смотрю-ю-ют... – хлюпал безудержный Владимир.

Другие жильцы тоже обнаружили этой ночью гостей: кто – Анатолия Вассермана, кто – Александра Гордона, а кто – Дроздова, Архангельского, Сванидзе, Вульфа, Радзинского, Масюк – ох, всех и не упомнишь...

Беднейшие интеллектуалы, обделенные вниманием, не всегда отзывались на свои забытые народом имена, но от теплого молока не отказывались. И очень обрадовались, когда жильцы пообещали снова их смотреть. Пусть даже полчаса в день.

«Главное – чтобы сдали обратно пульты!» – закончил заседание жильсовета гуманный Перелеск Петрович.

Текст: Денис Спиридонов

Рисунок: Александр Видякин

РТС-брокеридж

Помощь в игре на «маленьких по три»

Вопрос «маленькие по три или большие по пять?» вновь и вновь всплывает в рыночной реальности. Покупать акции крупных компаний с высокой оценкой или инвестировать средства в ценные бумаги не столь масштабных компаний, зато имеющих хороший потенциал роста стоимости? Конечно, найдется немало тех, кто выберет второй вариант. Именно для них предназначена услуга РТС-брокеридж, которая поможет разобратся в разнообразии «маленьких, но по три».

Традиционно среди клиентов, находящихся на брокерском обслуживании, наибольшей популярностью пользовались акции компаний первого эшелона – «голубые фишки», ценные бумаги высокодоходных предприятий. Такие вложения более ликвидны, прозрачны и понятны: список «голубых фишек» включает в себя порядка 20–25 наименований. Но «голубая кровь», как известно, недешево обходится – цены на отдельные акции выросли за последние годы на 100–200%, и покупка бумаги «дворянского происхождения» далеко не всегда может обеспечить высокий доход.

На помощь приходит все та же аналогия игры в покер: кроме голубых, есть еще белые и красные фишки, которыми вполне можно вести достойную игру. Одна проблема: белых и красных слишком много, и не промахнуться с выбором может только профессиональный игрок. В переводе на язык фондовых бирж это означает, что компаний второго эшелона в разы больше – сейчас в системе РТС и RTS Board торгуется более 1500 акций различных предприятий, и самостоятельно работать в этом сегменте рынка довольно сложно. В роли «профессионального игрока» выступают консультанты инвестиционной компании «ФИНАМ», а называется этот вид консультирования «услуга РТС-брокеридж».

За клиентом, решившим воспользоваться услугой РТС-брокеридж, закрепляется персональный менеджер, который отслеживает ситуацию на рынке акций второго эшелона. Услуга носит рекомендательный характер, то есть задача менеджера состоит в том, чтобы из всех секторов (химия, металлургия, энергетика и т.д.) выбрать акции наиболее перспективных компаний и обратить внимание своего клиента именно на них, при этом решение – следовать рекомендации менеджера или нет – остается за клиентом. Персональный менеджер-консультант отдела классического рынка работает в тесной связке с аналитическим отделом, благодаря чему удается выбирать бумаги, обладающие наибольшей доходностью.

Таким образом, клиент получает возможность сориентироваться во всей «гамме цветов» акций, и значит возможность повысить эффективность управления собственными средствами. Удачной вам игры!

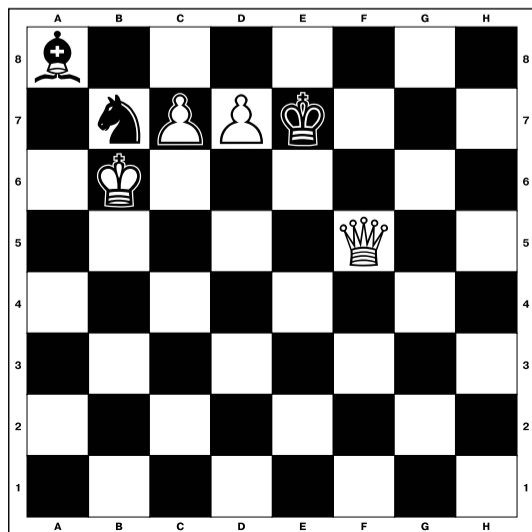
Текст: Ксения Монахова



ШАХМАТЫ

Очень простой мат

Белые начинают и дают мат в два хода.



Ответ:

Белые походят пешку в f2 и превращают ее в ферзя. Черные пытаются отступить пешку в f3, но белый ферзь идет на f4 и дает мат.

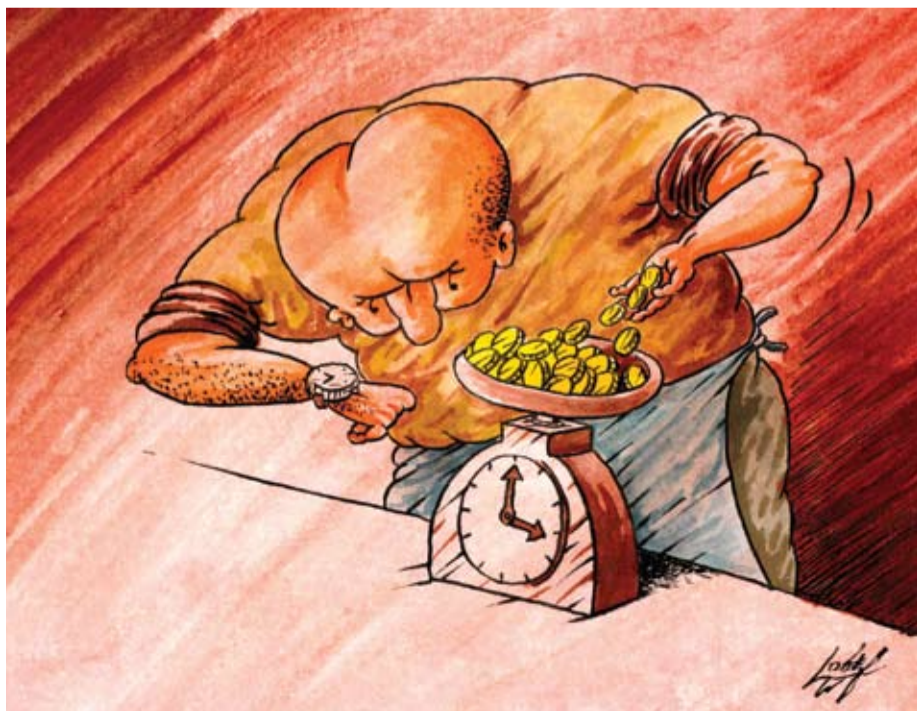


Рисунок: Олег Локтев

СЧАСТЛИВЧИК

Хо-хо! Настоящий богатырь. Поздравляю вас с сыном, дружище!



Доктор, а почему он плачет? И дышит как-то...



Тэ-экс, позвольте мне. Сейчас проверим ротик. Ого!!!

Что там? Что с ним?



Невероятно! Это первый раз в моей практике! Ребенок родился с монетой во рту...



Спорю, вы родители счастливого ребенка, которого еще не видел свет! Деньги к нему так и липнут!



Спасибо!

Спасибо тысячу раз! Я даже не знаю, что могу для вас сделать.

Глупости. Сейчас оплатите счет – и дело с концом.

Если быть точным – то уже 19 999.



СКОЛЬКО?!

Двадцать тысяч?!



Рисунок: Дмитрий Трофимов

Биржевая спекулятивная сделка на срок, заключаемая в расчете на понижение курса ценных бумаг	Специалист по операциям с денежными средствами и роман Теодора Драйзера				
		Небольшая рыба из семейства лососей	Расчетный, корреспондентский, лицевой		Блестящий успех, победа
	Соглашение, контракт	Формальное предложение заключить сделку с указанием конкретных условий			Ничейное положение в шахматной партии
		На стофунтовой банкноте этого африканского государства изображен сфинкс	Мелкая разменная монета Великобритании		
Вереница людей в магазине	Установленный порядок поведения, например при дворе				Инвестиционный фонд (аббр.)

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Геннадий Аминов, Роман Борисов, Юлия А. Васильева, Александр Видякин, Дина Вишня, Микола Воронцов, Дмитрий Дроздов, Дарья Елистратова, Игорь Елистратов, Петр Злобин, Александр Зубков, Мария Иванова, Сергей Корсун, Владимир Кремлев, Олег Локтев, Александр Медведев, Софья Митина, Ксения Монахова, Владимир Ненашев, Елена Панюкова, Виталий Подвицкий, Ольга Сорокина, Владимир Степанов, Денис Спиридонов, Дмитрий Трофимов, Ксения Чернышева.

Главный редактор: В.В. Кочетков

Журнал издается при содействии компании



www.facmag.ru

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.