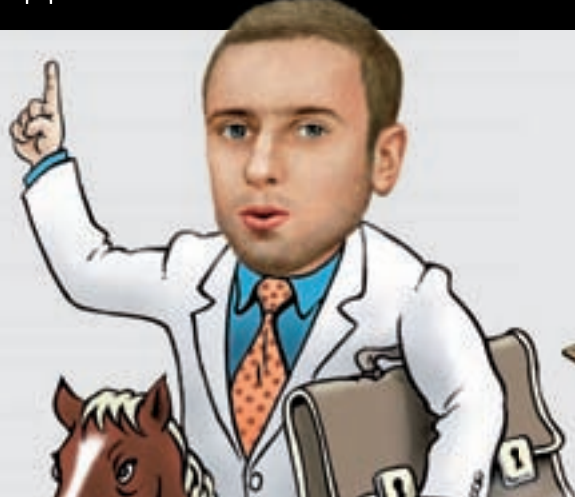


# ФИНАМ \$YST

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№1(5), МАРТ 2009 г.



## СТРАТЕГИЯ НА ГОД

Какие компании покажут хороший рост в 2009-м

СТР. 3



## ЮБИЛЕЙНЫЙ ДЕНЬ

Лучшая дата для открытия брокерского счета

СТР. 6



## САЙТ С ИГОЛОЧКИ

Удобства, сервисы и прочие плюсы нового finam.ru

СТР. 14



## АТАКА «ЛИДЕРОВ»

Подробности о новых ставках по вкладам на стр. 7

## ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

**Почему** «ФИНАМ» растет во время кризиса?

СТР. 4

**Сколько** получит пайщик ЗПИФа?

СТР. 8-9

**Для кого** вещает «Финам FM»?

СТР. 16

**Чем** удобна торговля АДР?

СТР. 17

**Какие** семинары УЦ появились в феврале?

СТР. 18

**Как** запустить Transaq с КПК?

СТР. 19

## Что делать, если у продавца нет сдачи?



**Владислав Пасичник**  
звукорежиссер-фрилансер

Проблема, знакомая каждому, кто бывал в Крыму. В этом краю у всех, начиная от вагонной проводницы и кончая продавцом кукурузы на пляже, поголовно «нет сдачи». Выход они предлагают простой: набирать в довесок еще пивка, креветок, семечек и т.д. Моя позиция – соглашаться. Тратить – значит тратить.



**Алина Воржева**  
PR-менеджер, «Сокур и партнеры»

Может быть, это и не прагматично, но порой я позволяю себе аристократический жест и оставляю деньги кассе. Конечно, если сумма «недодачи» не превышает ста рублей. В других случаях – ничего не придумаешь – приходится отправляться в «вояж» по соседним магазинам и ларькам с жалостливым: «Разменяйте, а?»



**Дарья Бережкова**  
дизайнер «Vouge»

Вообще, каждый раз становится как-то крайне неловко, когда мне говорят, что сдачи нет. Будто я в чем-то виновата. Хотя в качестве сдачи можно взять, например, гематоген (в аптеке) или «хубба-буббу» (в продуктовом). Сложнее в обувном. Вот и приходится становиться в конец очереди и, глядя на часы, ждть, когда у кассы появятся наконец «расходные средства».



**Алексей Шифрин**  
шеф-редактор федеральной газеты

Настаиваю, чтобы продавец пошел и разменял деньги. Принципиально не прошу даже мелкие суммы. Потому что это – главная обязанность продавца. Он должен качественно обслужить клиента, чтобы тот не тратил свое драгоценное время у кассы и не уходил с конфетой вместо пяти рублей.



## За учебу – я плачу!

Давно прошли те времена, когда дети из богатых семей считались увальнями, а из бедных – трудягами. Новейшие исследования нью-йоркских ученых показали: для того чтобы получать отличные оценки, школьники должны иметь не тягу к знаниям, а обеспеченных родителей. И дело тут не в алчности американских марьяванн – в Штатах вряд ли получится заслужить благосклонность учителя к своему чаду с помощью микроволновки или французских духов.

Современные дети, вопреки стереотипам, не склонны становиться разбалованными, даже если мама с папой в состоянии удовлетворить любой их каприз. Как раз наоборот, они гораздо более усидчивы и мотивированы на успех в учебе. Объясняется это, в первую очередь, тем, что в состоятельных семьях США властвует дисциплина и культура. Вдохновленные примером трудолюбивых родителей, дети уже в раннем возрасте понимают, что блестящее будущее требует усилий, и с воодушевлением грызут гранит наук. Социологи доказали также, что юные рокфеллеры практически не склонны к шалостям.

Впрочем, у медали есть и обратная сторона: некоторые исследователи предполагают, что влияние денег на успехи учеников обусловлено обилием вложений, которых требуют современные школы – покупки книг, учебников и канцелярских товаров, оплаты факультативных занятий, экскурсий и загородных поездок. Кроме того, была установлена следующая зависимость: чем старше школьник из состоятельной семьи, тем с большим рвением он тянется к знаниям. А это объясняется уже не таинственными социокультурными процессами, а возрастными изменениями, благодаря которым человек начинает лучше ориентироваться в окружающем мире и понимать, что деньги решают если не все, то очень многое.

Текст Марии Ивановой (по материалам Science Daily)  
Рисунок Владимира Ненашева

## ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

### 1 сторона

**Тиара «Девушки Великобритании и Ирландии»**  
Тиара из бриллиантов и серебра принадлежала бабушке Елизаветы II, королеве Марии. Та, в свою очередь, получила ее как подарок к свадьбе. На него англичане скидывались всем миром, собрали 5000 фунтов.

**Британия**  
На всех бумажных фунтах, начиная от самых первых и кончая теми, которые имеют хождение сегодня, обязательно присутствует медальон с женской фигурой, именуемой Британией. Первоначально Британия изображалась стоя, потом – сидя, но взгляд ее неизменно обращен на мешок с деньгами, символизирующий национальную казну. Ее внешность изменялась в зависимости от моды, вкусов и даже технологии производства.

**Елизавета II**  
Изображена не только на английских деньгах, но и практически на всех купюрах бывших английских колоний. Кстати, одну из них, канадскую, выпущенную в 1954 г., стали называть «Лицо дьявола». Просто какие-то суеверные люди разглядели в причесе Елизаветы смеющуюся рожицу с крючковатым носом. Пришлось выпускать новые купюры, с отретушированной прической.



### 2 сторона

**Либра**  
Символ фунтов стерлингов происходит от латинского libra (буквально – весы). Это мера веса, равная 327,45 г или 12 унциям – так же, как и фунт. Почти до самого конца XVIII века в финансовых документах англичане пользовались латинским языком. Кстати, либра применялась преимущественно для обозначения веса драгоценных металлов.

**20 фунтов**  
20-фунтовая купюра – самая подделываемая в королевстве. Несколько лет назад английская полиция обнаружила поддельные 20-фунтовые банкноты, на которых изображена королева заменены Бартом и Гомером Симпсонами.

**Адам Смит**  
Отца экономической теории в возрасте четырех лет украли цыгане. Правда, всего через несколько часов его вернули домой. Будь Смиту лет семь и пробудь он у цыган дольше, его вполне могли казнить: пребывание в таборе в течение месяца каралось тогда смертной казнью. Тела казненных продавали эскулапам. Так, в любимом Адамом Смитом Эдинбурге «за материал» безо всяких вопросов давали 8 фунтов.

Текст Юлии А. Васильевой

# А он знай себе растет

## Крупнейший брокер во время кризиса

Минувший год оказался рекордным не только на спортивной ниве. После него еще многие будут старчески вздыхать: «Ну, это я уже видел», имея в виду достигнутый в первой половине 2008 исторический максимум российского фондового рынка. И, конечно, его сокрушительное осеннее падение. Тем интереснее разобраться, как так получилось, что «ФИНАМ» не только не подвинул старуху у разбитого корыта, но и еще умудряется развиваться.

Почти как мифический Орест, кризис нанес свой первый и решительный удар по родной матери – банковской системе. Участники сектора, как банки, так и инвестиционные компании, разом кинулись спасаться по мере сил, выдумки, однако ж, по большей части, обстоятельств. Смена собственника, оперативное сворачивание региональной экспансии, беспощадные сокращения персонала, наконец, закрытие компании, – такие известия стали для нас привычной новостью погоды. Но «ФИНАМ» все не сворачивал удочки. Почему? Да потому что не рисковал.

### Вложиться? Пожалуй, нет

Политика отказа от чрезмерных рисков, возможно, не подойдет инвестору-авантюристу, что же до инвестиционной компании – она вполне себе «впору». Именно благодаря взвешенности принимаемых решений холдинг не понес каких-либо потерь, способных негативно отразиться на собственной работе и – того важнее – возможностях, доступных его клиентам.

В частности, парировать кризисный удар помогло важное правило «ФИНАМа» – не иметь собственных позиций на фондовом рынке. Читай – не инвестировать собственные средства в ценные бумаги. В результате падение акций никак не отразилось на финансовой устойчивости компании.

Другое распространенное «увлечение» – выпуск опционов – также оказалось «ФИНАМу» не близко: холдинг не имеет никаких проектов в данном сегменте.

Можно сказать, что слово «воздержание» было произнесено здесь с интонацией Костика из «Покровских ворот». Это инвестиционное «целомудрие» и уберегло холдинг от многих кризисных и послекризисных бед.

### ГОДИЧНЫЙ ПОСЛУЖНОЙ По итогам 2008 года

«ФИНАМ» – это крупнейший брокер России. Его суммарные обороты с ценными бумагами в 2008 году превысили 6,8 трлн рублей. По оценкам «РБК-Рейтинг», «ФИНАМ» занимает первое место по обороту на рынке акций среди всех российских инвестиционных компаний. Самая большая региональная сеть – продукты и услуги инвестиционной компании «ФИНАМ» доступны почти в 90 городах России. Динамично развивающийся глобальный брокер: «ФИНАМ» стал членом Франкфуртской фондовой биржи, также он обслуживает операции японских и китайских инвесторов с российскими ценными бумагами, клиенты компании могут работать на всех основных биржах мира. Один из основных участников рынка доверительного управления активами. В рамках холдинга сформировано 11 ПИФов, оказываются услуги по индивидуальному доверительному управлению активами.

В 2008 году стоимость активов под управлением УК «Финам Менеджмент» выросла более чем на 40%. Ведущий инвестиционный банк, работающий с IT-проектами. В рамках холдинга, в частности, в закрытом паевом инвестиционном фонде особо рискованных (венчурных) инвестиций «Финам – Информационные технологии» консолидированы пакеты ряда ведущих российских и глобальных IT-компаний. Крупный инвестор в недвижимость: паевой инвестиционный фонд недвижимости «Финам – Капитальные вложения» наращивает инвестиции в земельные активы, прежде всего, в земли сельхозназначения. Активно развивающийся банк – банк «ФИНАМ» вошел в TOP-500 участников российского рынка и в список 250 крупнейших банков по выданным потребительским кредитам. Лидер российского фондового образования – за год «Учебный центр "ФИНАМ"» обучил более 25 тыс. инвесторов.

### Как тогда развивать?

При всем этом ЗАО «ФИНАМ» не стало вести себя этаким «премудрым пескарем» – не сидело сложа руки. Одним из основных направлений развития компании стали образовательные акции, которые исправно проходили по всей стране на протяжении всего 2008 года. Самая масштабная из них – «Инвестируй грамотно!» – собрала такой урожай клиентов (сразу же превра-

тившихся из потенциальных в активно торгующих), которому грех не позавидовать. Благодаря этой «солидной прибавке» общее число пользователей услуг ЗАО «ФИНАМ» по итогам года составило без малого 60 тысяч человек.

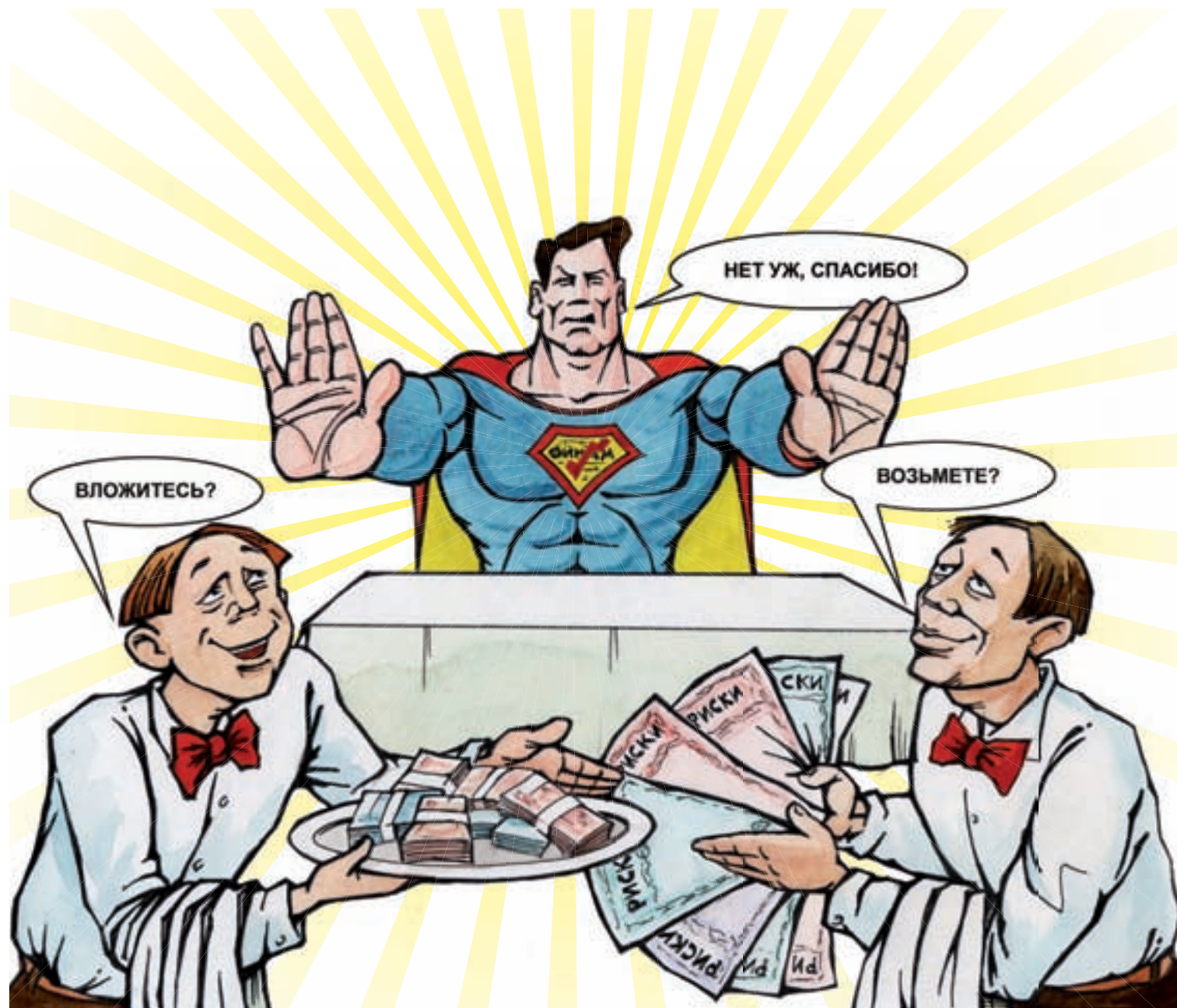
В известном смысле на руку холдингу сыграли и повальные увольнения, в результате которых рынок оказался насыщен высококвалифицированными специалистами. Мно-

гие профессионалы, оказавшиеся за трудовым бортом, вскоре нашли свое новое место здесь, среди сотрудников ЗАО «ФИНАМ».

### Что в остатке?

А в остатке то, что позиции холдинга в финансовом секторе крепче, чем мороженое мясо. Стабильность текущих дел рядовые клиенты могли отметить хотя бы по расширяющейся линейке сервисов и программ, многие из которых холдинг «ФИНАМ» запустил сейчас – прямо в разгар кризиса. Новые сервисы позволяют клиентам повысить эффективность своей работы на бирже, а компании – увеличить долю присутствия инвестиционного холдинга как в России, так и за рубежом.

Текст Дениса Спиридонова и Владислава Кочеткова  
Рисунок Дмитрия Дроздова



### ГОДИЧНЫЙ ПРЕМИАЛЬНЫЙ

В 2008 году инвестиционный холдинг «ФИНАМ» стал лауреатом премий:

- «Финансовый Олимп» (победа в номинации «Крупнейшая инвестиционная компания» в категории «Результат и успех»),
- «Финансовая элита России» (Гран-при – «Компания года» в номинации «Фондовый рынок»),
- «Российский рынок коллективных инвестиций» (ООО «Управляющая компания "Финам Менеджмент"» признано лучшей в номинации «Компании венчурных фондов – 2007»),
- «Лучшие финансовые услуги для населения / Лучший финансовый ритейл» (акция «Обеспечить будущее своей семье» признана лучшей информационно-просветительской программой для населения).

# Чтоб на

## Оптимальная инвестиционн

Уже сейчас очевидно, что нынешний 2009-й пройдет под буквой «К», заглавной в слове, что у всех на устах. Тем интереснее выискать спасительные лазейки – сформировать новый, непробиваемый портфель, которому все по плечу. О секретах этой нелегкой работы нам рассказал главный стратег «ФИНАМа» Владимир Сергиевский.

**Владимир, в прошлые годы существовали четыре стратегии: консервативная, сбалансированная, агрессивная и стратегия долгосрочного роста. Поскольку ситуация изменилась, как можно дифференцировать стратегии сейчас?**

Стратегии изначально разработаны для клиентов с разными риск-предпочтениями. Это и есть принцип их дифференциации. Например, для тех, кто хочет остаться в пределах 10% максимального убытка, мы предлагаем абсолютное большинство денежных средств вкладывать в облигации. Если вы рискованы, советуем держать большую долю акций. По мере того, как эта «граница терпимости к риску» сдвигается, мы предлагаем увеличивать процент акций в портфеле, потому что, так или иначе, в акциях доход больше, чем в облигациях. Озвученные вами стратегии остаются неизменными. Что же касается конкретно 2009 года, они адаптируются с точки зрения нашего формирования самих сегментов: как акций, так и облигаций.

**Изменился набор предприятий и эмитентов, акции или облигации которых вы рекомендуете держать в портфеле?**

Совершенно верно. Поэтому если мы говорим про облигации, то стратегия, основанная на предприятиях «второго эшелона», которую мы применяли в 2007-2008 гг., уже неактуальна. С учетом того, что количество дефолтов по выпуску значительно возросло, сейчас мы подошли к покупкам облигаций с достаточно коротким сроком дюрацией (в среднем не более года), обратились к компаниям,

которые с большой вероятностью смогут погасить или рефинансировать облигационный займ. В первую очередь, внимание здесь стоит обратить на псевдогосударственные облигации, имеет смысл покупать облигации РЖД, «Газпрома», ВТБ, «РусГидро», ФСК.

**То есть внимание ко «второму эшелону» немного поутихло?**

Не то что бы немножко, а очень даже сильно. Судите сами – год назад кре-

### Советуем делать ставку на лидеров отрасли, таких, как «Газпром» и «Лукойл»

дитные ресурсы были доступны практически всем. Даже если у компании отсутствовали текущие средства на погашение, она могла запросто взять новый заем в банке либо устроить новый выпуск облигаций. Сейчас такой вариант недоступен абсолютному большинству. Поэтому в поле нашего зрения оказываются крупные компании с хорошим денежным потоком, те предприятия, которые, в случае чего, с большой вероятностью получат поддержку государства. Такие компании мы и советуем выбирать в плане облигаций.

**А что насчет акций?**

Ситуация здесь несколько иная, хотя госкомпании также стоит отметить. Во-первых, мы реко-



мендуем делать ставку на лидеров отрасли – в нынешних условиях они наиболее жизнеспособны, а в дальнейшем могут нарастить свою рыночную долю. Вторым критерием становится финансовая устойчивость и достаточность денежных потоков. Иными словами, необходимо, чтобы компания сохраняла приемлемый уровень маржи для поддержания основной деятельности в сложный период. Здесь мы выделяем крупные нефтегазовые компании, как «Газпром» и «Лукойл». Надо понимать, что вне зависимости от цен на нефть эти гиганты будут поддержаны государством, хотя бы ослаблением пошлин – потому как они являются опорой российской экономики.

Также следует обратить внимание на компании, бизнес которых направлен на удовлетворение повседневных потребностей населения. Здесь можно выделить МТС. При сегодняшней стоимости сотовых услуг сложно представить, что кризис всерьез заставит людей пересмотреть расходы на мобильную связь. К другим компаниям этой группы мы относим «Вимп-Билль-Данн» и «Магнит». Первая нам нравится с той точки зрения, что основной ее бизнес – производство базовых молочных продуктов (80%) – характеризуется низкой эластичностью спроса. «Магнит» – розничная сеть, в основном концентрирующаяся в сегменте дискаунта. С учетом того, что инфляция в стране в 2009 году

будет импортной, не исключено, что случится переход именно на отечественные товары.

Несмотря на сложности в стальном сегменте, мы отмечаем отдельные компании и здесь, поскольку масштабы снижения акций (по сравнению с максимальными значениями лета) и существующий потенциал роста представляется нам весьма интересным. Особо стоит выделить НЛМК. С имеющейся долговой нагрузкой эта компания вполне способна справиться, а низкая себестоимость продукции дает ей хорошее конкурентное преимущество. Замечу, что при высоких ценах на конечную продукцию преимущество в себестоимости дает незначительное отклонение в прибыли (в процентном отношении),

## СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА

### Адюльтерство

Адюльтер *суц.* – Лучший способ заработка для людей общительных, но беспринципных.

**Девиз профессии:** «Ваши года – мое богатство».

**Экстерьер:** Усики а-ля Жорж Дюруа, приятный шлейф духов, избыток мужских сил.

**Цитата:** « – Знаешь, что я тебе скажу, друг мой? Ведь ты и правда имеешь успех у женщин. Надо этим пользоваться. С этим можно далеко пойти... Женщины-то чаще всего и выводят нас в люди». (Ги де Мопассан, «Милый друг»)



### Дальнобойничество

Дальнобойщик *суц.* – Неблизкий способ заработать деньги за дорогой, вьющейся «серой лентой».

**Девиз профессии:** «Там, за поворото-отом».

**Экстерьер:** Постер с Самантой Фокс в кабине, теплый плед за плечом и добрый термос кофе.

**Цитата:** «Посреди огней вечерних и гудков машин Мчится тихий огонек моей души».

(Гр. «Високосный год», «Тихий огонек моей души»)



# Сверняка

## инная стратегия на 2009 год



но сегодня, когда цены близки к себестоимости, здесь оно становится отклонением в раз. Как результат, мы считаем, что НАМК — одна из немногих компаний, которая останется высокомаржинальной и в 2009 году.

По схожим причинам мы выделяем угольную компанию «Распадская», несмотря на то, что риски здесь значительно выше, поскольку в текущих условиях сбыт продукции еще более затруднен. Тем не менее, себестоимость у «Распадской» одна из самых низких среди конкурентов, поэтому в любом случае компания останется рентабельной. Это очень хороший актив, особенно с учетом того, сколько он стоит в текущий момент. Потенциал роста по «Распадской» — порядка 250%.

**Я правильно понимаю, что финансовый сектор вы сознательно обделяете вниманием?**

Почему же? Риски в нем, конечно, достаточно велики. На финансовый сектор в ближайшее время, вероятно, продолжит оказывать негативное влияние международный фон и спекуляции относительно «бархатной» национализации больших банков. В секторе мы выделяем Сбербанк и считаем, что это единственный актив сектора, в который на данном этапе можно относительно безопасно инвестировать. Негосударственные банки, с нашей точки зрения, вообще подвержены большим рискам, поскольку помощь государства может заключаться только в спасении их обязательств перед клиентами,

а при неблагоприятной ситуации акционером не достанется ничего.

**А как же ВТБ?**

ВТБ активно наращивает кредитный портфель, во многом с подачи государства, а сейчас с учетом экономической конъюнктуры, безусловно, снизится платежеспособность заемщиков. К слову, ВТБ кредитует как раз такие сектора, в которых угроза невозврата кредита сейчас возрастает: строительство, девелопмент, черная металлургия. На данном этапе мы рекомендуем клиентам делать ставку на Сбербанк.

**В прошлые годы существовало разделение на просто крупные предприятия и так называемые «голубые фишки». Сейчас я от вас не слышу об этом. Что-то случилось?**

Раньше мы разделяли компании на «голубые фишки» и «второй эшелон». Сейчас мы отошли от подобного разделения. Судите сами: значительное количество компаний, которые исторически считались «вторым эшелонном», за последний год существенно повысили ликвидность. Опять же, прошлогоднее падение

### Рост по электроэнергетическому сектору может составить порядка 500%

показало, что в критические моменты риски у всех компаний примерно одинаковы. Принцип сегодняшнего деления таков: в портфель мы включаем компании, которые нам кажутся перспективными, сохраняя баланс между секторами. Максимальную долю компании в портфеле мы оцениваем

по параметрам ликвидности. Но доля даже у самых ликвидных компаний в портфеле не может превышать 10%. Данное ограничение позволяет нам сохранять диверсифицированную структуру портфеля.

**Что посоветуете агрессивным, рискованным инвесторам?**

Для них мы выделяем особый ряд предприятий — так называемых «падших ангелов». Это компании, которые достаточно сильно упали в цене, но имеют неплохие шансы роста. Тем не менее, риски у них особенно велики. И мы отмечаем, что при реализации плохого сценария инвесторы действительно могут потерять значительную часть портфеля. Но и потенциальная прибыль данной стратегии может исчисляться сотнями процентов.

**То есть можно потерять 100%???**

Теоретически да. На портфели мы такие компании практически не распространяем. Максимум присутствия — в пределах 10%. Тем не менее, если клиент склонен к риску, всегда существует возможность, что при хорошем разрешении ситуации, в течение нескольких лет такие компании дадут отдачу от 100 до 1000%. В первую очередь, «ГАЗ». Сейчас предприятие страдает от долговой нагрузки. Государство только решает, как ему помогать. Но это градообразующее предприятие, и по всем основаниям банкротить его не хотят. Поэтому если конъюнктура улучшится (а она, безусловно, улучшится), здесь мы будем видеть хороший рост.

В этом ключе отметим электроэнергетику. Между прочим, этот сектор даже менее рискован. Дело в том, что акции отдельных компаний (в частности, «РусГидро») сейчас упали ниже номинальной стоимости. А даже если государство захочет помочь им посредством доэмиссии, размещаемой в свою пользу, оно не может разместить ее ниже номинала — зна-

### Фавориты — 2009

**Умеренные риски и ожидаемая доходность**  
Газпром  
Лукойл  
МТС

**Средние риски и ожидаемая доходность**  
Сбербанк  
ВТБ  
НЛМК  
Вимп-Билль-Данн  
Магнит

**Высокие риски и ожидаемая доходность**  
РусГидро  
ОГК-4  
МРСК Центра  
Распадская  
ГАЗ

чит, будет покупать акции по цене выше той, по которой они продаются сейчас. Рост может составить порядка 500%.

**Агрессивная стратегия подразумевает долгосрочное инвестирование. Значит, рискованным инвесторам в конце 2009 года еще рано ждать «урожая»?**

Я бы так не сказал. Все зависит от конъюнктуры. 2009-й будет сложным, и в конце года с большой вероятностью акции могут остаться на низких уровнях. Но в нынешней ситуации ловить «дно» — дело достаточно благодарное. Если инвестор при плохой конъюнктуре решит держать большую долю облигаций, рассчитывая тотчас, по улучшении ситуации переключиться на акции, номер может не пройти. Как только появятся первые сигналы того, что глобальная экономика восстанавливается, рынок сразу же начнет расти. Поэтому найти «дно» можно не успеть.

Беседовал Денис Спиридонов  
Рисунок Дарьи Елистратовой

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

### Перо vs. Золото

«Что весит больше — фунт золота или фунт перьев?», — этой школьной задачей «с подвохом» пытались посадить в лужу многих.

А, в самом деле, может ли фунт перьев весить больше фунта золота?

**Ответ:**

Может. Если перья взвешены с использованием английской торговой системы мер веса «авер-дюпоуис», а золото — по монетной и аптекарской системе веса. В этом случае, фунт «авер-дюпоуис» (1 фунт — 454 г) «действительно» весит больше фунта «авер-дюпоуис», а золота — по монетной и аптекарской системе веса (1 фунт — 454 г) «действительно» весит меньше фунта «авер-дюпоуис» (1 фунт — 373 г).



Кризис наступил...

Рисунок Сергея Корсуна

# Минус два

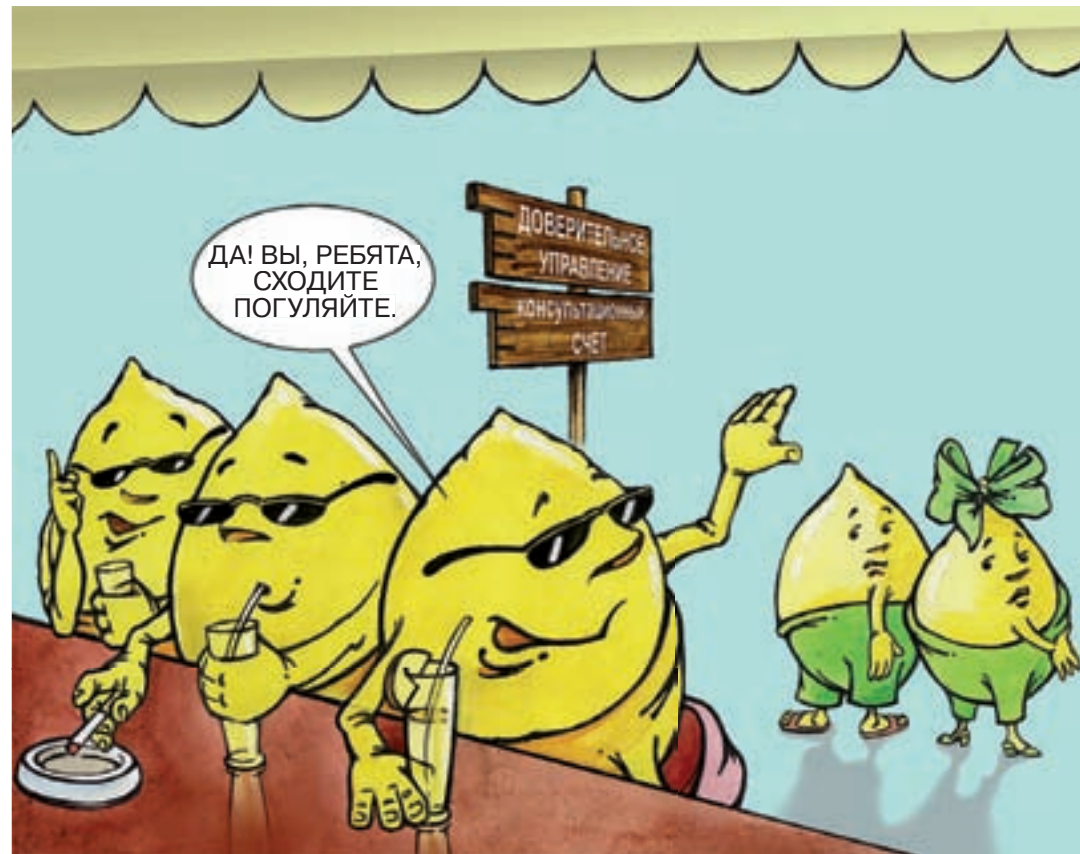
## VIP-услуги теперь доступны не только VIPам

Несмотря на прелести своей головы на плечах, многие инвесторы понимают: две головы лучше. И управляют средствами рука об руку с портфельными менеджерами «ФИНАМ». О том, что минимальный порог оценки клиентского счета по услугам «Доверительное управление» и «Консультационный счет» стал в полтора раза ниже, нам рассказал портфельный менеджер, руководитель отдела классического рынка ИК «ФИНАМ» Василий Коновалов.

Приятное во всех отношениях известие было озвучено еще в начале года: с середины января минимальная сумма вклада по этим услугам снизилась с 5 до 3 млн рублей. И сразу появились недоверчивые: «С чего вдруг такая щедрость?»

### «Большие» и «по три»?

Прежний размер средств, которые предлагалось вводить на счет для пользования VIP-услугами, был взят не из воздуха. «Больше всего мы привязаны к величине стандартного лота на РТС, — рассказывает Василий Коновалов. — То есть к стоимости минимального количества ценных бумаг в одной сделке. Раньше величина лота составляла примерно 5 тыс. долларов. Сегодня же эта цифра снизилась до 3-4 тыс. долларов. По причине кризиса существенно упала стоимость по абсолютному большинству акций. В результате мы оказались в ситуации, когда сформировать полноценный, хорошо диверсифицированный портфель можно на значительно меньшую сумму. Так прежние «входные» 5 млн для наших клиентов и превратились в нынешние 3 млн».



### ДУ vs. КУ

Таким образом, инвестору, располагающему необходимой суммой, остается сделать выбор, ответив на почти шекспировский вопрос: быть «Консультационному счету» или же быть «Индивидуальному доверительному управлению»?

Первый этап работы с данными услугами одинаков. На встрече с портфельным управляющим клиенту предлагается выбрать ту инвестиционную стратегию, в рамках которой он планирует действовать.

Однако после того как планы оговорены и ставки сделаны, человеку следует определиться со степенью своего участия в биржевом деле. Если вам, по существу говоря,

неважно, каким именно образом будут расти ваши активы — лишь бы росли, то, вероятнее всего, вы предпочтете услугу «Доверительное управление». «Портфельный менеджер будет самостоятельно принимать торговые решения и вести дела клиента в рамках выбранной клиентом стратегии, — объясняет Василий Коновалов, — постепенно приводя их к тому показателю, который предполагает выбранная стратегия. Это вовсе не значит, что клиент остается безучастным. В любой момент он может вывести или довести средства на счет и даже изменить стратегию. Все операции, проводимые со счетом, можно отслеживать в личном кабинете сайта в онлайн-режиме. Од-

нако «внутренняя кухня» остается за менеджером».

Более тесное взаимодействие обеспечивает инвестирование посредством услуги «Консультационный счет». «Согласно внутренним стандартам, перед каждой сделкой, которую планирует совершить клиент, он связывается с менеджером с целью получения консультации и запрашивает подтверждение операции, — делится Василий Коновалов. — При этом вы всегда можете привносить собственные идеи, спрашивать, советовать. Во многом «Консультационный счет» — услуга с огромным образовательным потенциалом. Она подходит людям с желанием повариться в этом «биржевом котле», для более гибких клиентов».

### А долго ль ждать?

Нужно понимать, что акции (а именно из них по большей части формируется инвестиционный портфель для нового предложения по VIP-услугам) — инструмент долгосрочный. Базовый прогноз по достижению высоких доходностей требует около трех лет ожидания. Однако ж нетерпеливым не стоит досадливо мять в руках шапку. У такого срока вложения есть неоспоримый плюс: низкий уровень риска. «Чем больше срок инвестирования на рынке, тем более ожидаемы и прогнозируемы результаты, которые получит клиент, — вносит ясность Василий Коновалов. — Мы оцениваем риски методом VaR (Value-at-Risk), применяемым ведущими компаниями мира. Результаты анализов красноречивы: если инвестировать в сегмент акций с высоким потенциалом роста на пятилетний срок, клиент в 99% (!!!) случаев не окажется в убытке. То есть не прогорит, даже если на его пути встанет кризис сродни нынешнему».

### Бюджетный вариант

При всех удобствах работы с VIP-услугами портфельные управляющие компании «ФИНАМ» понимают, что для многих 3 млн рублей — достаточно ощутимый массив средств. Именно поэтому в будущем планируется расширить линейку подобных услуг, добавив к ним более бюджетный вариант. Такое предложение уже почти подготовлено — услуга будет называться «ДУ-лайт», и осилить входной порог в нее будет действительно «легче». Принцип работы новинки чем-то напоминает всем известные ПИФы. А минимальная сумма, которую необходимо иметь, составит 1 млн рублей.

Текст Павла Суворина  
Рисунок Дмитрия Дроздова

## СЫЩИК

Пасху инспектор Варнике проводил в кругу семьи Плюм. И вдруг неприятность — исчезло яйцо из папье-маше, внутри которого был дорогой браслет — подарок для хозяйки дома.

В разгар поисков в гостиную вошел взволнованный мистер Джеймс, брат хозяйки, и рассказал следующее: — Я все это время был на веранде. Оглянувшись, я увидел, как мой племянник Томми, который находился один в комнате и стоял у стола, вдруг поглядел на лежащее на шкафу яйцо, вскарабкался на стул, схватил это яйцо и исчез в саду. Я бросился за ним, вот оболочка яйца, я нашел ее в кустах. Томми, куда ты дел браслет? Ну-ка, говори, маленький разбойник!

Оскорбленный мальчик заявил, что ничего не знает. Чтобы воссоздать первоначальную картину, яйцо было положено на книжный шкаф.

— Спросите-ка лучше дядю Джеймса, не вернет ли он вам похищенное, — вдруг сказал инспектор Варнике. — Его рассказ совершенно неправдоподобен.

Почему Варнике пришел к этому выводу?

### Ответ:

«Дядя Джеймс, как вы можете видеть, не вернет ли он вам похищенное, — вдруг сказал инспектор Варнике. — Его рассказ совершенно неправдоподобен. Почему Варнике пришел к этому выводу?»

## Коварство вокруг яичка



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

# ПИФ «Депозитный»

## Пять «плюсов» как пять пальцев



**Первое**, что нужно сказать о фонде «Финам Депозитный» – это самый консервативный инструмент инвестирования, а, следовательно, самый надежный. Пайщики могут рассчитывать на стабильный доход с минимальным уровнем риска. «Это уникальный в своем роде фонд – стоимость его пая почти неизбежно увеличивается. Рост есть и будет всегда, в период кризиса в том числе. Положительную динамику можно наблюдать ежедневно, пусть хотя бы на долю процента», – комментирует Андрей Шульга, генеральный директор УК «Финам Менеджмент». Причина проста: средства пайщиков размещаются в депозитах банков, входящих в систему страхования вкладов. За счет того, что вклады размещаются не в одном, а нескольких крупных банках с хорошей кредитной историей и хорошими финансовыми показателями, достигается минимальная степень риска.



**Второе** место по доходности – таков рейтинг «Финам Депозитного» среди открытых ПИФов (по данным НАУ за 2008 год). Хорошие результаты сказались на количестве пайщиков «Депозитного»: за указанный период их число значительно увеличилось, причем среди них большинство тех, кто рассчитывает на долгосрочные инвестиции.



**Три** года назад «Финам Депозитный» был сформирован. В первую очередь, он созда-



вался для клиентов, активно использующих операцию конвертации. «Активные пайщики переводили в этот фонд свои активы из других открытых ПИФов, чтобы зафиксировать прибыль в период падения рынка, – объясняет Андрей. – Этот инструмент позволяет опытным игрокам, которые инвестируют средства, учитывать рыночную конъюнктуру. С одной стороны, это удобно, но с другой – ПИФ не приносит

значительного уровня дохода. Поэтому мы старались улучшить динамику, и теперь из года в год фонд повышает результаты».



**Четыре** процента – таков предполагаемый рост доходности фонда «Финам Депозитный» по сравнению с прошлым годом. Если в 2008 он составлял 9% годовых, то в первые месяцы 2009 доходность вырос-

ла. «Всем известно, что в настоящий момент банки увеличивают ставки по депозитам, следовательно, растет и доходность», – говорит Андрей Шульга.



**Пять** миллионов рублей – примерно на такую сумму увеличилась стоимость активов фонда за прошедший год. Если быть точнее, 14 февраля 2008 года тот, кто в День всех влюбленных не забыл о финансах и поинтересовался делами депозитного фонда, убедился – стоимость активов составляла порядка 3,6 млн руб. А в 2009 году тот же самый праздник пайщики отметили, имея результат в 9,2 млн руб. «Учитывая, что в последнее время повсюду говорят о колоссальном оттоке средств из ПИФов, это очень и очень хороший результат», – резюмирует Андрей Шульга.

Текст Ксении Монаховой  
Рисунок Владимира Кремлева

Открытый паевой инвестиционный фонд денежного рынка «Финам Депозитный» (Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России от 16.05.2006 № 0516-94119309). Доходность за февраль 2009 года – 1,37%, за три месяца (по данным на 29 февраля 2009 года) – 2,25%, за полгода – 3,36%, за 9 месяцев – 5,16%, за год – 6,99%.

При приобретении инвестиционного пая следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды.

Правилами паевых инвестиционных фондов, находящихся под управлением УК «Финам Менеджмент» предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда.

Подробную информацию о приобретении инвестиционных паев указанного инвестиционного фонда, об инвестиционных фондах, а также ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами вы можете по следующему телефону: (495) 796-93-88, 8-800-200-44-00.

## Ну очень прикладная математика

### Банк «ФИНАМ» снова повышает ставки

У «ФИНАМа» пополнение – банк представил новый вклад «Абсолютный лидер», ставки по которому достигают 16% в рублях и 11,75% в валюте. Более чем привлекательными стали процентные ставки и по вкладу «Лидер». Теперь максимальный доход по нему составляет 15,25% в рублях и 11% в валюте. К тому же, для этого вклада вводятся возможность автоматической пролонгации и неснижаемый остаток.

Спецификой «Абсолютного лидера» и «Лидера» является интеграция с продуктами компании «Финам Менеджмент». При направлении денежных средств от досрочного погашения вклада на покупку паев ПИФов, находящихся под управлением УК «Финам Менеджмент»,

вкладчику выплачиваются проценты в полном объеме. Оба вклада участвуют в программе «+1%». А значит, при одновременной покупке паев ПИФов УК «Финам Менеджмент» и открытии на ту же сумму рублевого вклада в банке «ФИНАМ» ставка по вкладу увеличивается на 1%.



Вид вклада	Валюта вклада	Min сумма	Срок вклада							
			31 дн.	61 дн.	91 дн.	181 дн.	271 дн.	1 год	1,5 года	2 года
«Абсолютный лидер»	RUR	10 000	6%	7%	10.5%	13%	13.5%	14.2%	14.5%	15%
	USD	От 500	3.5%	5%	7.5%	9.5%	10%	11%	11.5%	11.75%
	EUR	От 500	2.5%	4%	6.5%	9%	9.5%	10.5%	11%	11.25%
«Лидер»	RUR	10 000	5.5%	6.5%	9.5%	12%	12.5%	13.5%	13.7%	14.25%
	USD	От 500	3%	4.5%	7%	8.5%	9%	10%	10.5%	11%
	EUR	От 500	2.25%	3.5%	6%	8%	8.5%	9.5%	10%	10.5%

(Все это без учета того драгоценного процента, который клиенту подарит участие в программе «+1%»).

Что касается вклада «Лидер», то с ним произошли приятные для вкладчиков изменения: «ФИНАМ» на 1-2% повысил по нему ставки. Кроме высокой доходности, выгодной спецификой данного вклада станут свободный вывод денежных средств в пределах неснижаемого остатка, ежемесячное начисление процентов с возможностью снятия или реинвестирования к сумме вклада, а также возможность автоматического продления на такой же срок с пересчетом процентной ставки по сроку фактического нахождения денежных средств во вкладе.

Игорь Степанян, председатель совета директоров инвестиционного банка «ФИНАМ», объяснил, почему банк пошел на столь вы-

годные для вкладчиков реформы: «Запуская вклад «Абсолютный лидер» и обновляя «Лидер», мы стараемся максимально качественно удовлетворить запросы наших клиентов. По сути, мы создали вклад

### Новые вклады – для консерватора, который хочет получить больше

интересных процентов, который отличают очень привлекательные ставки, и вклад интересных условий, который дает возможность для управления ликвидностью

счета, предлагает гибкую систему процентов. Можно говорить о том, что «Лидер» – новый тип вкладов, объединяющий в себе расчетные операции с высокими ставками. Сейчас инвесторам нужны продукты, которые не только защищают капитал от инфляции, но и обеспечивают более высокий доход при минимальных рисках. Мне кажется, в рамках нашей линейки эта задача вполне решаема. Мы разработали решение для консервативных инвесторов, которые хотят получить больше, чем предусматривает среднее банковское предложение».

Чтобы облегчить процесс подсчета возможных выгод, мы составили таблицу (см. выше).

Текст Марии Калачевой  
Рисунок Владимира Кремлева



# Курс на «зазем»

## На чем зарабатывают пайщики ЗПИ

«Человеку для жизни нужно три аршина земли», — подметил классик. Поправив эту формулу, закрытый паевой инвестиционный фонд «Финам — Капитальные вложения» не первый год предлагает всем желающим приобрести земельные паи. О том, почему нынче «аршин» краснодарского чернозема и, самое главное, сколько он будет стоить завтра, нам рассказал Александр Фирсов, руководитель управления недвижимости управляющей компании «Финам Менеджмент».

### Чем земля плодородит?

Инвестиционная привлекательность недвижимости понятна и школьнику. Однако вопрос — какую землю ты предпочитаешь? — отнюдь не праздный. С ответом на него «ФИНАМ» определился еще два года назад. С той поры взоры фонда «Финам — Капитальные вложения» оказались устремлены на юг России. «Особо привлекательными нам кажутся земли Краснодарского края, а также примыкающие к ним участки Ростовской области и Ставрополья», — рассказывает Александр Фирсов, тем самым обозначая основной критерий выбора территорий: их плодородность. «Ажиотаж вокруг земли в Ленинградской области и Подмосковье понятен, — продолжает он. — Эти регионы освоены, развиты, в основном, в направлении индивидуального жилищного строительства. Неудивительно, что цены даже на участки сельскохозяйственного назначения здесь существенно завышены. Но мы не собираемся заниматься девелопментом или переводом земли из с/х назначения в землю под индивидуальное жилищное строительство — нас интересуют земли с реальными ценами, пригодные для ведения сельского хозяйства». Урожайность краснодарской земли исключительно высока: с гектара можно получить по 40-60 центнеров зерна. «ФИНАМ» сдает купленные фондом земли в аренду крупным предприятиям (бывшим колхозам), агрохолдингам и фермерским хозяйствам. Условия договоров предельно демократичны: арендатору предлагается расплачиваться «натурой» — отда-

вать фонду 15-20% своего урожая (для сравнения — в США эта величина доходит до 50%). Полученное зерно конвертируется в денежные средства. Таким образом, стабильный рост активов фонда основывается, в первую очередь, на росте стоимости самой земли и, во-вторых, происходит за счет ежегодного рентного дохода, который из-за привязки к стоимости зерна нивелирует влияние инфляции.

### Барьеры на пути

Красноречивые цифры: гектар земли (плодородный, «жирный» чернозем) в Краснодарском крае стоит 50-80 тысяч рублей. То есть 500 рублей за сотку. Цены, невообразимые не только для Москвы, но и для провинции. Редкий «физик» или «юрик» отказался бы, по примеру «ФИНАМа», купить себе гектар другой, если бы не одно «но» — нынешнее российское законодательство. «Еще во времена приватизации большинство урожайных земель

массово раздавали колхозникам, — объясняет Александр Фирсов. — Но не в личную собственность, а в качестве паев. К примеру, существует масштабная территория в 2500 гектаров, принадлежащая 500 колхозникам-пайщикам: по пять гектаров на человека. В реальности владельцами земли эти люди не являются: весь огромный надел принадлежит им всем разом — земельная собственность не разделена на участки между собственниками, не закатастрирована. Земля — общая, свой «кусочек» колхозник ни за что не получит. Будучи пайщиками, люди просто получают некую компенсацию: мукой, комбикормом, маслом — от арендодателя. И все. Казалось бы — перекупай у этих, поставленных в вольные условия, людей землю по нормальным ценам — «разделяй и властвуй»... Но и здесь существует нюанс: по закону об обороте сельскохозяйственной земли, пайщик (колхозник) может продать землю только такому же колхознику либо официальному арендатору. Получается своеобраз-

ный замкнутый круг: пайщику предлагается или оставаться в нынешнем статусе и получать копейки в натуральном эквиваленте, или же продавать свою землю нынешнему арендатору за бесценок. После этого не вызывает удивления такая статистика: 90% земель в РФ, по сути, не оформлено».

Принимая сложившиеся реалии, «ФИНАМ» больше двух лет занимался приобретением (по сути, высвобождением) этих земель. Через развитую сеть агентов компания предлагала колхозникам объединяться и, обратившись к председателям колхозов, организовывать общее собрание пайщиков с очевидной просьбой: «Мы уходим, позвольте нам продать свою землю «ФИНАМу», тем более что цену компания предлагала куда более выгодную. «Процедура эта не только трудоемкая, но и длительная: чтобы соблюсти все буквы закона (оформить все документы, закатастрировать землю и т.д.),

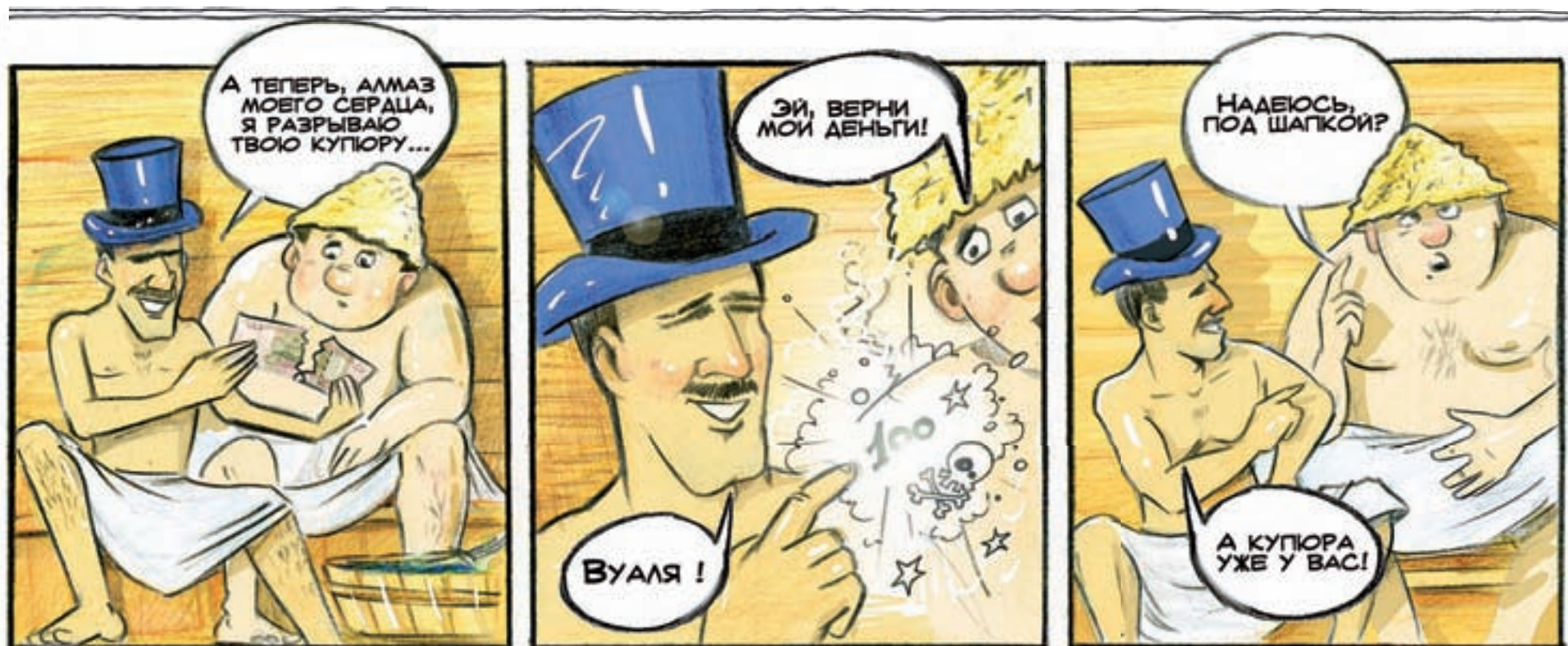


Рисунок Дмитрия Трофимова

# «ЗЕМЛЕНИЕ»

## ПИФов недвижимости?

### ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости «Финам — Капитальные вложения» (Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России 26 января 2006 года № 0464-93295436)

#### Характеристики

- Инструмент долгосрочного инвестирования;
- Не является юридическим лицом;
- Имущество ЗПИФ и доходы от инвестиций являются общей долевой собственностью пайщиков фонда;
- Не является налогоплательщиком налога на прибыль, позволяет реинвестировать средства. Клиент будет платить налог на прибыль лишь при погашении пая;
- ЗПИФ не может выступать заемщиком по кредитам, не имеет возможности давать

кредиты, имущество фонда не может быть использовано в качестве залога (отсюда — низкий уровень риска размывания активов);

- С юридической точки зрения участие в ЗПИФе сопоставимо с непосредственным владением объектами недвижимости.

#### Преимущества

- Регулярная информация о капитализации всех активов;
- Свободная возможность «выхода в деньги».

приходится тратить до года на каждый объект купли-продажи, — делится Александр Фирсов. — Но дело того стоило. Как уже было сказано, приобретенные земли «ФИНАМ» вновь сдавал бывшим колхозам и фермерам. Решение, кстати, не столь частое — большинство подобных операций проводится перекупщиками различного уровня: они покупают землю только для того, чтобы тотчас продать вновь с некоторой накруткой. Мы же инвестировали, и действовали долгосрочно».

### Кризис — это выгодно?

Тем не менее, осенью прошлого года было принято решение прекратить операции, связанные со скупкой паевой земли. «Мы заметили, что рынок земли в Краснодарском крае начал формироваться цивилизованно, — говорит Александр Фирсов. — Совершился долгожданный start'up, обещающий более динамичное развитие данного направления в регионе. Если раньше мы работали с первичным рынком земли — пайщиками и арендаторами, то теперь обратились к рынку вторичному — землям, которые выставляют на продажу те, кто уже заполучил их в собственность».

Разумеется, не последнюю роль в этой тактической метаморфозе сыграл кризис. «Ценовая планка по землям, предлагаемым на продажу упоминавшимся перекупщиками, то есть участкам, которые можно приобре-

тать, минуя годовалую бумажную волокиту, прежде находилась в среднем в 1,5-2 раза выше цен первичного рынка. Сегодня эта ценовая разница ощутимо сократилась — землю можно покупать напрямую у непрофильных инвесторов, не рассчитавших свои возможности, банков, получивших в качестве залогов земельное имущество, но уже с наценкой 5-10%, а иногда даже по цене ниже, чем эта земля покупалась у колхозников. Фонд го-

тов платить эту сравнительно небольшую наценку — так мы обратились к вторичному рынку земли».

### Пай — хоть лопай

Таким образом, перед фондом открылись непредставимые ранее горизонты — тем очевиднее выгоды для владельцев пая «Финам — Капитальные вложения». «Пайщики нашего фонда, — объясняет Александр Фирсов, — по сути, реальные владельцы купленных нами земель. В этом и кроется отличие пая от акций и облигаций. Ведь земельный участок — это не ценная бумага, не просто процент, который вы можете получить по истечении какого-либо срока, или процент от возможной будущей прибыли, это фактически существующее имущество. И если, особенно после случившегося кризиса, легко можно представить акцию, цена которой упала почти до нуля, то с землей такое случиться не может. Сегодня участок размером в 1 гектар (100 соток) в Краснодарском крае стоит 50-80 тысяч рублей (1500-2500 USD). Нетрудно предположить, что спустя 5-10 лет цена на эти участки будет измеряться уже совсем другими величинами».

Текст Дениса Спиридонова  
Рисунок Игоря Елистратова

### Информация о результатах инвестиционной деятельности Общества с ограниченной ответственностью «Управляющая компания «Финам Менеджмент» (лицензия ФКЦБ России от 20.12.2002 № 21-000-1-00095)

Название и тип паевого инвестиционного фонда	Номер и дата регистрации правил, наименование органа, зарегистрировавшего правила	Изменение СЧА за февраль, в %	Изменение стоимости пая за февраль, в %	Изменение стоимости пая за 3 месяца, в %	Изменение стоимости пая за 6 месяцев, в %	Изменение стоимости пая за 9 месяцев, в %	Изменение стоимости пая за 1 год, в %	Изменение стоимости пая за 3 года, в %
Закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости «Финам — Капитальные вложения»	Правила доверительного управления зарегистрированы ФСФР России 26.01.2006 № 0464-93295436	-0,41	-0,41	+3,62	+4,47	+20,51	+34,92	—

При приобретении инвестиционного пая следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым инвестиционным фондом. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Правилами паевых инвестиционных фондов, находящихся под управлением УК «Финам Менеджмент» предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда. Подробную информацию о приобретении инвестиционных паев указанного инвестиционного фонда, об инвестиционных фондах, а также ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами вы можете по следующему телефону: (495) 796-93-88, 8-800-200-44-00.

## КОЛОНКА

# Биржевые деятели

### Чарльз Генри Доу (Charles Henry Dow)

Огромный вклад в становление

и развитие теории технического анализа внес Чарльз Генри Доу (1851-1902 гг.),

потому его по праву можно назвать основоположником этой науки. Он сделал для всего финансового мира больше, чем любой известный банкир или финансист. Чарльз Доу является одним из основателей компании Dow Jones & Co и некоторых биржевых индексов. Самый известный из них — DJIA (Dow Jones Industrial Average, индекс Доу — Джонса) — главный индикатор состояния американского фондового рынка.

К сожалению, Доу не написал развернутого теоретического исследования. Свои идеи о поведении фондового рынка он изложил в публикациях «Уолл Стрит Джорнал» в конце 1890-х гг. После смерти Чарльза Доу в 1902 году Сэм Нельсон собрал его статьи и на их основании описал базовые основы технического анализа в своей книге «Азбука спекуляций на фондовом рынке». Именно в этом издании впервые появился термин «теория Доу». В дальнейшем Вильям Гамильтон и Роберт Рии формализовали принципы Доу.

### Джим Роджерс (Jim Rogers)

Джим Роджерс, родившийся в 1942 году, вырос в маленьком уединенном городке Демополис в штате Алабама, где стал зарабатывать первые деньги в возрасте пяти лет, собирая бутылки после бейсбольных игр. После окончания Йельского университета в 1964 году он решил поработать летом в фирме, занимавшейся ценными бумагами, а затем отправиться в Оксфорд и начать изучение экономических и политических наук.

В начале 1970-х гг. он стал одним из основателей Quantum Fund — партнерства в сфере глобальных инвестиций, совместно со всемирно известным Джорджем Соросом. В течение следующих 10 лет стоимость портфеля Quantum Fund увеличилась более чем на 4000%, тогда как рост индекса Standard & Poor's 500 за этот период составил менее 50%. В возрасте 37 лет Роджерс решил покинуть фонд. Сегодня он управляет собственным портфелем, является главой инвестиционного фонда Rogers Holdings, преподает финансы в Graduate School of Business и является постоянным ведущим рубрик в различных СМИ.

Стоит упомянуть о публикации книги Роджерса «Adventure Capitalist: The Ultimate Road Trip», посвященной трехлетнему путешествию по миру, состоявшемуся в 1999-2001 гг. Прельдущая книга, вышедшая в 1994 г., называлась «Инвестирующий байкер» («Around the World with Jim Rogers: Investment Biker») и рассказывала о путешествии на мотоцикле со своей девушкой, совершенном десятью годами ранее — в 1990-1992 гг. (в течение 22 месяцев они проехали 65.067 миль). Оба путешествия попали в Книгу рекордов Гиннеса.

Проект дистанционного обучения «ФИНАМ» (dist.finam.ru)  
Рисунки Романа Борисова

Рисунок Сергея Корсуна



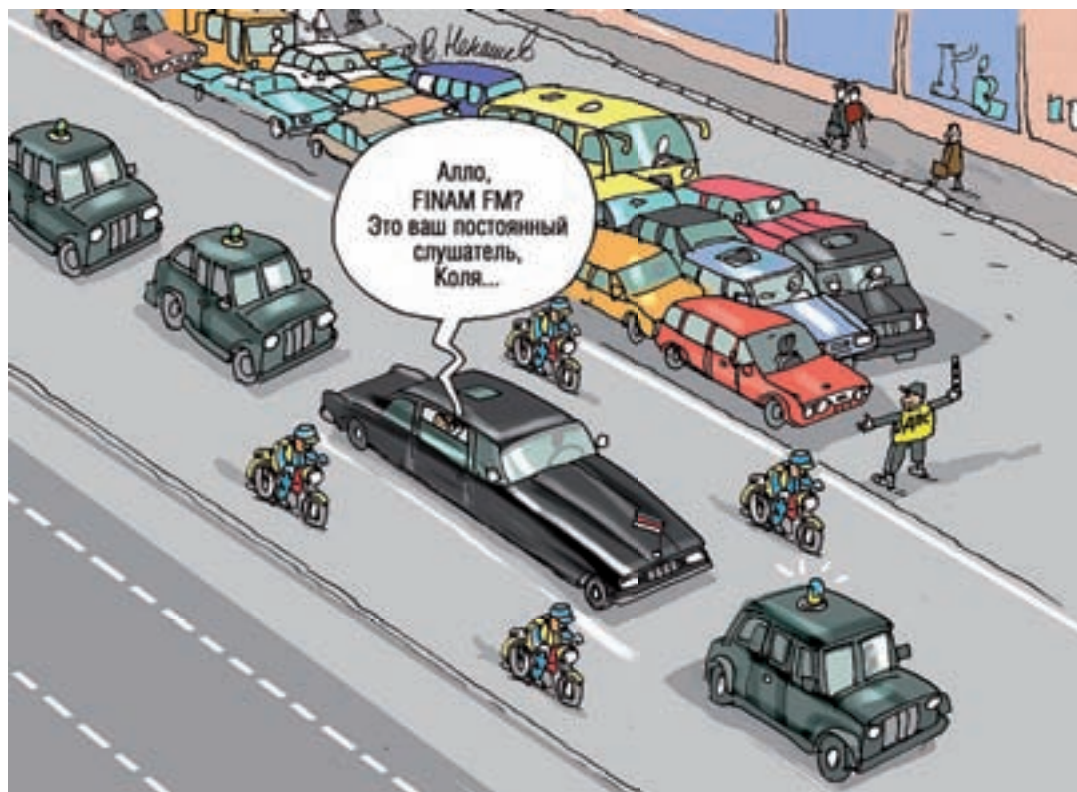
# Даем послушать – даем поговорить

## Радио «Финам FM» как музыкальный фон и собеседник

Два века назад «прямой» означало «полноценный», «настоящий». Молодая станция «Финам FM», кажется, не слишком озабочена подобными изысканиями, но сочетание «прямой эфир» понимает именно в таком ключе. Генеральный директор станции Олег Медведев от первого лица рассказал нам, как они сделали ЭТО.

### Радио для себя? Радио для «своих»!

Отправная точка для любого медиа-проекта – выбор целевой аудитории. Мы замахнулись на тех, кого в московском радиозфире толком собрать вокруг себя не удалось никому. Это успешные, самостоятельно мыслящие, состоявшиеся в личностном плане люди, прежде всего мужчины 30-39 лет. Что вовсе не означает, что мы не рады кому-то еще. Но ориентируемся мы, да простят меня остальные слушатели, на вкусы именно целевой аудитории. А вот определить, что же ей нужно, задача непростая. Аудитория эта плохо «считается» социологами, это вам подтвердит любой рекламист. Причина проста – любые исследования выдают нам усредненный вкус некоего среднестатистического слушателя. А наш слушатель «среднестатистическим» себя ну никак не готов считать. Он – индивидуальность. Он живет по собственным правилам. Поэтому подготовка к start-up'у станции была более чем основательной. Мы провели социометрическое исследование, но куда больше дало нам прямое общение с будущей аудиторией. Мы ездили на встречи с друзьями, знакомыми, знакомыми знакомых, с незнакомыми людьми, которых хотели бы видеть в числе слушателей «Финам FM» – топ-менеджерами, пиарщиками, аналитиками, владельцами раз-



личных бизнесов. Причем задавали не только вопрос, что бы они хотели слышать в эфире, но и, что даже важнее, что их категорически отвращает от других СМИ. На опросах человек инстинктивно старается казаться лучше, чем он есть на самом деле. Так, на вопрос о музыкальных пристрастиях люди часто отвечают: «Зарубежный рок, джаз, классика», а на проверку с удовольствием слушают радио «Шансон». Зато свои антипатии почти всегда выкладывают начистоту. Исследования подтвердили главное: аудитория устала от фальши, пластмассы и попсы. Причем попсы не только в музыке, но и в новостях, и в разговорных передачах. Вот мы и постарались сделать станцию без фальши, без единого слова, сказанного всуе, лишь бы заполнить эфир...

### Почему рок на вашей волне?

Судьба рок-станций столицы неизменно была плачевной. Прослышав, что «Финам FM» выбирает рок, руководители ведущих радиохолдингов дружно с облегчением назвали наше решение «рискованным». Но мы, похоже, вычислили причину провалов. Ведь рок – направление исключительно широкое, разнослойное. В нем есть предельно альтернативные, тяжелые, сложные, психоделические течения, аудитория которых очень узка. Желание в рамках одной радиостанции представить рок-музыку во «всей красе» безнадежно. Нельзя поставить в эфир подряд Hotel California, десятиминутную композицию Pink Floyd, а затем Rammstein. Обычный, неисключенный слушатель переключит станцию при первом же таком перегибе – аудиторию будет не удержать. А главный параметр состоятельности любого радио – «продолжительность прослушивания». Поэтому из всей рок-культуры мы выбрали пласт классики рока 60-80х годов, достаточно мелодичной, ритмичной, позитивной, не режущей ухо музыки. Словом, сознательно избегаем тех ниш, которые востребованы только фанатами и знатоками. Замечу, что сам себя таковым не считаю. Да, люблю Doors, Jethro Tull, из наших – «АукцЫон», не более. Но, выбирая между группой «Фабрика», «Владимирским централом» и Smoke on the water, без раздумий выберу последнее. В итоге мы получили очень аккуратный, «глазкий» формат, а продолжительность прослушивания – на уровне лучших московских станций.

### «When the music 's over...»

Три кита, на которых зиждется любая радиостанция, более того, три задачи любого СМИ – развлекать, информировать и провоцировать. В хорошем смысле «провоцировать» – заставлять задуматься, вызывать желание поспо-

рывать, высказать свою точку зрения. Жаль, об этом все как-то позабыли. Впрочем, тем лучше для нас. Мы строим свой эфир из музыки, новостей и разговорных программ.

В новостных выпусках мы делаем ставку на «раскрытие» новости через ньюсмейкеров, непосредственных участников события и компетентных экспертов. Если, например, в эфире появляется новость, что питерский «Зенит» обвинули в подкупе «Баварии», мы даем комментарий представителя клуба и нескольких экспертов – насколько вообще возможен подобный инцидент в современном футболе. Образ журналиста как некоего толкователя-всезнайки мне вообще крайне несимпатичен. Говорить должны действующие лица. И слушатели. Об этом тоже все как-то позабыли, и в этом опять же наше преимущество. Мы не претендуем на роль гуру, чем грешат многие другие СМИ. Да наша аудитория и не потерпела бы такого к себе отношения. Она самостоятельна в суждениях. И к мнениям слушателей мы относимся, напротив, с предельным уважением, став реальной площадкой для обмена точками зрения. Мы стараемся задавать гостям те вопросы, которые волнуют нашу аудиторию, помогаем слушателям

### ФАКТЫ И ЦИФРЫ

Даже самая популярная композиция не появляется в эфире чаще **7 раз в неделю**

Ежедневно станцию слушает порядка **100 тыс. человек**

Пик прослушивания приходится на программу Елены Лихачевой «Они сделали это!» (с **9 до 10 утра**)

**70%** эфирного времени занимает музыка (30% – новости и разговорные программы)

Ядро аудитории составляют мужчины в **возрасте 30-39 лет**, очень высок процент **топ-менеджеров и владельцев собственного бизнеса**

Свою **первую награду** станция получила в конце прошлого года (Ассоциация региональных банков «Россия» вручила ее Юрию Пронько, ведущему программ «Реальное время» и «Сухой остаток»)

За все время своего существования радиостанция не поссорилась **ни с одним гостем** (в сегодняшнем медиарострстве это действительно большая редкость)

сформулировать эти вопросы, а вовсе не пытаемся сами на них отвечать. А иначе, зачем вообще приглашать гостей в студию?

Такими вот монологами и заполнен, в основном, московский эфир. И именно поэтому нормальные люди все реже смотрят телевизор и все чаще слушают в машинах CD. В нашем понимании роль радиостанции в целом, роль журналиста, ведущего разговорной программы, прежде всего, коммуникационная. Поэтому мы принципиально отказались от «раскрученных» медиаперсон, зато приглашаем делать авторские программы людей из бизнеса, из науки, словом – из реальной, непридуманной жизни. Только эти люди способны разговаривать с гостями и со слушателями на одном языке. Тоже рискованный ход, кстати. И тоже себя оправдавший. У нас фантастическая аудитория. Первое время мы судили об этом по звонкам, а в декабре получили первые осмысленные данные о ее качественном составе. Нам действительно удалось собрать вокруг себя тех, для кого мы делали станцию. И эта аудитория постоянно растет...

Текст Олега Медведева  
Рисунок Владимира Ненашева

### ВО ГЛАВЕ УГЛА

**Александр ЦИПКО, философ, доктор наук, профессор:**  
«Я, честно говоря, очень рад, что вы меня пригласили, не потому, что кто-то ко мне хорошо относится, согласен со мной... у вас просто прекрасная – моральная, мыслящая аудитория. Здесь, кстати, было сказано много гениальных и точных мыслей... И я очень благодарен нашим слушателям за их очень умные и по-человечески сердечные комментарии...»  
(эфир 09.09.2008 – программа «Мифы о России»)

**Алексей СИМОНОВ, президент Фонда защиты гласности:**  
«Хочу вам сделать комплимент, мне очень понравился состав вашей аудитории... вообще, спасибо большое всем, кто дозволил, в конечном счете, по тому, что я видел, вы думаете вместе со мной, это очень важно. Спасибо...»  
(эфир 28.08.2008 – программа «Реальное время»)

**Владимир МЕДИНСКИЙ, автор и ведущий программы «Мифы о России»:**  
«... Вы знаете, мне нравятся слушатели «Финам FM»... Их можно выводить в эфир и замолкать, потому что слушатели с таким уровнем знаний, с такой грамотной речью заменят любого ведущего. Не говоря уж о журналистах, историках...»  
(эфир 15.07.2008 – программа «Мифы о России»)

**АЛЕКСАНДР, слушатель:**  
«Большое спасибо вашему радио, постоянно слушаю и... иногда даже огорчаюсь, что доехал до дома и приходится выходить из машины...»  
(эфир 10.09.2008 – программа «Нейтральная территория»)

### ЦИТАТА

«... Ведь в сущности, нас с вами нет. Мы никому, кроме нас самих, не нужны, и это даже не поколенческое. И не этническое. Мы, к примеру, не ходим на выборы – не потому, что не хотим участвовать в жизни нашей страны, а потому, что нам не с кем себя в этом зверинце идентифицировать. Для нас не пишут книги, не сочиняют песни, не снимают фильмы. Нас даже не учитывают в качестве аудитории при разработке рекламных кампаний... И это при том, что нас – много. Много больше, чем нашему обществу бы хотелось, в общем и целом... Мы, конечно, приспособились к этой жизни, как можем, идем на самые немыслимые компромиссы, делаем карьеры, пробиваемся на сумасшедшие для любого нормального человека высоты. Находим себе отдушину: тот же футбол, рейсинг, кто-то там с парашютом прыгать начинает или на какую-то другую хрень потихоньку подсаживается. Но при этом мы, увы, достаточно умны, – и в этом наше проклятие...»

Дмитрий Лекух «Ангел за правым плечом»

# Провинциал и Финановец

Басня о том, как бонусы и акции поднимают настроение



Любой день хорош для заведения брокерского счета, но некоторые дни хороши особенно. Пятнадцатого числа такого-то месяца один харизматичный провинциал заглянул в дом по адресу Мясницкая, 26 / 1. И не растерялся... Вернее, растерялся. Впрочем, речь не об этом.

**Финановец:**  
Добрый день вам,  
ей-папаша!<sup>1</sup>  
Не случайно, чай, зашли?

**Провинциал:**  
Вовсе не случайно, ваша  
Правда, черт возьми.

**Финановец:**  
Что хотели?

**Провинциал:**  
Тыща сотен. Ровно 10 тыщ  
рублей<sup>2</sup>.  
Счет у брокера угоден.  
И процент побольше вбей.

**Финановец:**  
Вы удачно. Нынче дата  
Просто шепчет — «за-ве-ди».

**Провинциал:**  
Ну, пятнадцатое, да там  
Выходные впереди.

**Финановец:**  
Говорю я не об этом.  
Уйма радости причин.

**Провинциал:**  
Ты, похоже, друг,  
с приветом.  
Именины тещи? Бли-и-ин!!!  
Все, счастливо. За подарком —  
Хорошо, напомнил мне.

Она ж почетная доярка,  
Даже вымпел на стене.

**Финановец:**  
Повезло, должно быть,  
тестю...  
Каждый месяц, в этот день  
У нас акция, инвестор...<sup>3</sup>

**Провинциал:**  
Ах, какой я старый пень!<sup>4</sup>  
Через месяц — перепутал —  
Теще праздник свой  
справлять.

**Финановец:**  
...С Николаем Солабуто  
Семинарчик оформлять?

**Провинциал:**  
Счет открыл — пихать  
рекламу?  
Солабуто — что за зверь?

**Финановец:**  
Он крутой эксперт  
«ФИНАМа»,  
Управляющий портфель<sup>5</sup>.

**Провинциал:**  
Ишь! Такого брать накладно,  
Я уж как-нибудь без вас.

**Финановец:**  
Он поможет вам бесплатно<sup>6</sup>  
В вам удобный день и час.

**Провинциал:**  
Хо! Люблю такую цену.  
Раз бесплатно, то давай.  
Просто продал щей  
цистерну<sup>7</sup>,  
С такой суммой — не зевай.

**Финановец:**  
Заработали-то много?

**Провинциал:**  
Двести тысяч,  
рубль к рублю.  
Теперь поездом дорога<sup>8</sup>.  
С такой суммой не посплю<sup>9</sup>.

**Финановец:**  
Я в карманы к вам не лезу,  
Но уж больно хорош день!

**Провинциал:**  
Ты как тот мастак  
из ДЭЗа!  
На плетень наводишь тень.

**Финановец:**  
Буду прям — внеси сегодня,  
Вы сто пятьдесят  
на счет...

**Провинциал:**  
Это в тыщах?  
Вот негодник!  
Зайкнись хоть раз еще!

**Финановец:**  
Горячитесь...

**Провинциал:**  
Да, вы правы,  
Просто сумма —  
глаз да глаз.

**Финановец:**  
В рамках акции программа —  
С ней мы враз обучим вас.  
Если вам оформить средства  
На клиентский счет  
«ФИНАМ»,  
Не хваталась бы за сердце,  
Свой оберегая нал.

**Провинциал:**  
Может, правда. А то вечно  
Буду пить валокордин.  
Я согласен.  
Вопрос встречный —  
Сколько стоит курс один?

**Финановец:**  
Все бесплатно —  
бонус к счету<sup>9</sup>.

**Провинциал:**  
От каких таких щедрот?

**Финановец:**  
Юбилейный год<sup>10</sup>.

**Провинциал:**  
Всего-то?

**Финановец:**  
Нам 15 лет. Ну вот,  
Все оформили, звоните.

**Провинциал:**  
Солабуто, курс учеб...  
С днюхой! Уши берегите!!!<sup>11</sup>

**Финановец:**  
Будем! Приходи еще.

Текст Дениса Спиридонова  
Рисунок Александра  
Медведева

1). Фамильярность, простительная только в басне. (Данный комментарий дается для проверки того, что вы их читаете).  
2). Минимальная сумма, которая должна быть внесена на брокерский счет.  
3). Вежливый и расторопный Финановец имеет в виду новую акцию «ФИНАМа» — «Дни грамотного инвестора». По ее условиям, каждый, кто заведет

брокерский счет 15 числа любого месяца и внесет на него более 10 тыс. рублей, получает дополнительный бонус — консультацию (личную встречу и беседу в режиме тет-а-тет) от гуру фондового рынка Николая Солабуто. Нетрудно убедиться, что Провинциал зашел очень вовремя.  
4). Провинциал, очевидно, кокетничает. Думаем, дамы заметят, что он еще вполне себе огурец.

5). Чистейшая правда. Инвестиционный аналитик по специальности, Николай Солабуто работает на фондовом рынке без малого 15 лет. Область его исследований: торговые стратегии на ликвидных акциях, торговые роботы, а также разработка инновационных инвестиционных стратегий. Кроме Николая, услуги бесплатных консультаций будут оказывать и другие специалисты «ФИНАМа».

6). И ни копейкой больше.  
7). Легкая доля абсурда. Любой дурак знает, что щей продаются не цистернами — танкерами.  
8). Наш Провинциал, очевидно, отсылает к коллизиям заключительной части романа Ильфа и Петрова «Золотой теленок».  
9). Действительно, те клиенты, которые 15-го числа любого месяца заключат договор на брокерское

обслуживание и внесут на свои клиентские счета более 150 тыс. рублей, получат подарочный сертификат на посещение курса обучения «Начинающий».  
10). Свой пятнадцатый день рождения «ФИНАМ» отпразднует этим летом.  
11). Редкая пронциательность и забота: 15 раз быть потянутым за уши, даже в праздник — это не шутка.

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

### Забастовка звонарей

Брат Себастиан и брат Тадеуш — звонари. В их обязанности входит отбивать колоколами время на ратушной башне. Долгое время эти честные труженики исправно звонили всякий час. Но потом потребовали увеличения оклада. «За что?» — возмутились городские власти. «Да работенка-то у нас не из легких, — ответили звонари. — Все на скорость. Например, отбить пять часов нам нужно успеть за 25 секунд. А за сколько, по-вашему, надо уложиться, если мы обязаны отбить десять?»  
Власти стали чесать затылки.  
А действительно, за сколько должны успеть звонари?



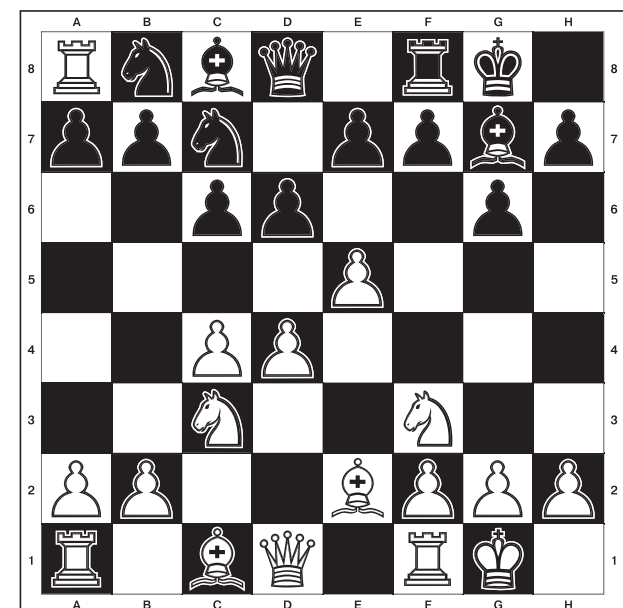
#### Решение

Чтобы отбить десять часов, братьям потребуется ровно 50, 25 секунд и пять ударов в колокол. Общее время в пять ударов в колокол — четыре первых и одиннадцатый ударов. Между первым и вторым ударом — 25 секунд, между вторым и третьим — 25 секунд, между третьим и четвертым — 25 секунд, между четвертым и пятым — 25 секунд. Умножаем шесть с четвёртым ответ.

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

### Как сходил гроссмейстер?

После 8-го хода черных возникла такая позиция. Гроссмейстер почесал лоб и сходил единственно правильным (как оказалось) ходом. Сможете повторить?



Ответ

В 6-й пошла пешка: e5-d6.

# КРИЗИСНЫЙ ВАДР

Торгуем на международных рынках, забыв

Любовь к «заморской» торговле, давний двигатель прогресса, вновь провоцирует на новинки. Теперь (спасибо интернету!) стало возможным торговать акциями компаний любой страны мира на фондовом рынке любого региона земли. Сделать это можно, пользуясь различными инструментами. Наш сегодняшний разговор – о торговле АДР (ADR).

АДР – Американские депозитарные расписки – ценные бумаги, с помощью которых можно проводить операции с иностранными акциями на международных рынках. В более широком смысле – вообще все российские акции, обращающиеся на зарубежных рынках. Тем более что выход отечественных компаний на мировые биржи стал возможен именно благодаря АДР. Потому как в принципе никакими акциями российских компаний вне России на западных фондовых рынках торговать нельзя: акции должны постоянно находиться в банке в стране происхождения. Если же какая-либо компания хочет вывести часть своих акций на мировую биржу, то она должна изъять часть этих акций из обращения, а специальный банк-депозитарий – выпустить депозитарную расписку. Ее стоимость выражена в долларах, эта бумага подтверждает право собственности на акции иностранной компании. То есть, по сути, АДР представляет собой некий сертификат, позволяющий западным инвесторам не напрямую владеть акциями иностранных компаний. Российские компании часто выпускают АДР, потому как это помогает привлечь иностранных инвесторов. Среди известных отечественных предприятий, разместивших часть своих акций на западных фондовых рынках посредством американских депозитарных расписок, такие гиганты, как Лукойл, Вимм-Биль-Данн, Газпром, МТС и др.

## А чем же она хороша?

На сегодняшний день клиенты компании «ФИНАМ», воспользовавшись специальной торговой программой Finam Multi Exchange, могут торговать АДР на трех крупнейших

мировых биржах: немецкой XETRA, английской LSE (London Stock Exchange) и американской NYSE.

Торговля АДР (или ГДР) – вещь достаточно специфичная, выигрышные стороны у нее есть, но они известны не всем. Первое, что бросается в глаза – трейдер имеет две независимые друг от друга площадки, на которых можно торговать одновременно. Скажем,

вы живете и работаете в Москве, но благодаря АДР получили возможность трудиться, к примеру, на лондонской бирже LSE. Это позволит вам активно играть на спредах, на разнице курсов валют, проводить арбитражные операции с последующей конвертацией АДР в акции и наоборот, работать, не обращая внимания на праздничные (читай – выходные) для Российской Федерации дни вроде 4

ноября. Кроме того, АДР позволяет обойти некоторые биржевые преграды, характерные для местных условий работы. Так, например, в запрещенной в родном отечестве игре на шортах ряд английских брокеров не видят ничего противозаконного. То есть, если нельзя, но очень хочется, то можно... отыскать возможности благодаря депозитарным распискам.



## СПОСОБЫ ЗАРАБОТКА

### Флористика

Флорист *сущ.* – Идиллический способ заработать деньги на том, что для дачников – хобби.

#### Девиз профессии:

«Работа? Это еще цветочки».

**Экстерьер:** Огородный совок, крепкая поясища и отсутствие аллергии.

#### Цитата:

Я садовником родился, Не на шутку рассердился: Все цветы мне надоели, Кроме...  
(Известная игра-шарада)

Текст Дениса Спиридонова  
Рисунки Миколы Воронцова



### Псевдоконтролерство

Контролер *сущ.* – Оперативный способ заработка, подаренный конституцией тела и нахрапом.

#### Девиз профессии:

«Гражданин, ваш билетик».

**Экстерьер:** Контролерская корочка, просроченные билеты, обмотанные вокруг шеи серпантинном, штрафные квитанции.

**Цитата:** «По всей России шоферня берет с «грачей» за километр по копейке, а Семенчик брал в полтора раза дешевле: по грамму за километр».

(Венедикт Ерофеев, «Москва-Петушки»)



# Диант

## В про девальвацию

Работа при помощи бумаг АДР может быть особенно актуальной сейчас, в момент кризиса, когда появляется возможность, находясь в девальвированной Москве, торговать в Лондоне, где такой девальвации нет. Директор департамента брокерских услуг на международных рынках инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Арсен Айвазов подчеркивает, что с ухудшением финансовой ситуации с конца ноября – начала декабря прошлого года эксперты компании отметили значительный всплеск интереса клиентов к работе с АДР. «По моему мнению, – говорит Арсен Айвазов, – это было вызвано двумя причинами: первая была в том, что как раз в это время торги на российском рынке несколько раз временно прекращались на продолжительное время. Дело в том, что при резком падении рынка, которое как раз наблюдалось в конце осени 2008-го, торги могут быть приостановлены на определенное время по требованию ФСФР России. Это, естественно, раздражает отечественных трейдеров и вынуждает их искать новые торговые площадки, например, в Англии – благо на лондонской бирже LSE никаких приостановок работы не было. Другой причиной явилось то, что российский рынок в свете известных всем событий стал попросту неликвиден, и некоторые трейдеры обратились к более стабильным западным биржам. Тут как раз и пригодилась бумага АДР».

### Подходит ли?

Но для того чтобы успешно работать сразу на двух площадках, необходим хороший опыт. Торговля АДР бумагами подходит больше не начинающим трейдерам, а серьезным, крупным спекулянтам, работающим со значительными объемами денежных средств. Тем не менее, спрос на эту услугу стабильно растет, и в ближайшее время «ФИНАМ» планирует расширить базу партнеров, предоставив своим клиентам доступ еще на ряд крупнейших европейских бирж.

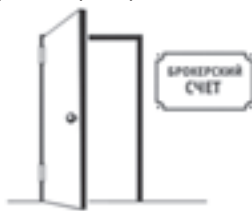
Текст Георгия Кушнарченко  
Рисунки Александра Медведева  
и Романа Борисова

### Алгоритм начала работы с АДР

1 Выбор брокера



2 Открытие брокерского счета



3 Заключение договора



4 Перечисление денег



5 Работа с АДР



## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

### Цена с подвохом

Джимми по прозвищу Простифилия спросил владельца магазина, можно ли купить только надувную игрушку без пасхального яйца. Продавец ответил, что цена яйца с сюрпризом – четыре с половиной доллара, а цена яйца без игрушки – на четыре доллара больше, чем цена игрушки. Сколько Джимми должен заплатить за игрушку?

Ой! Внутри пасхального яйца – надувная игрушка!



### Решение:

Игрушка стоит 25 центов, а яйцо – 4 доллара 25 центов, т.е. на 4 доллара дороже, чем игрушка.

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

## ПРЕФЕРАНС

Запад



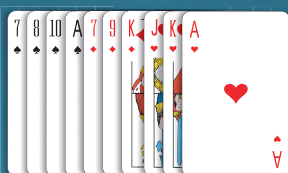
Юг играет 6 пик.  
Ход собственный.

Как выиграть игру?

Восток



Юг



Снос



### Решение:

Три раза пойти червям, чтобы выбить козырного короля. Теперь Восток не сможет пойти в козырь. В руку Запада ход может пасть только по будущей убитке: ход с короля. Когда Запад пойдет в убитку, у него будет всего два козыря. Если он козырнет, мы возьмем тузом и выйдем победителем козыря. Своя игра.

# «ФИНАМ» океанский

## «Портовые» представители компании набирают обороты

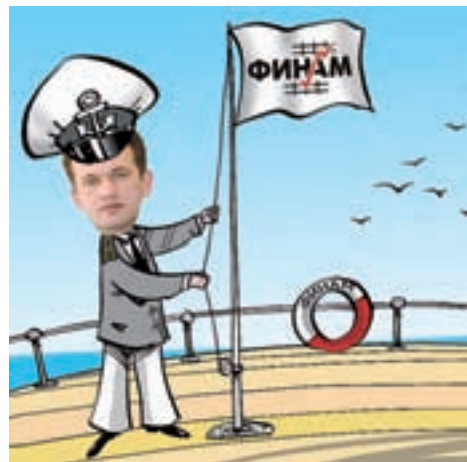
Клиент «ФИНАМа» не может уйти несолоно хлебавши, хотя бы потому, что как минимум в трех офисах-представителях компании очень даже «солоно»: их обдувают океанические ветра. Западный Калининград омывается балтийскими водами, север — холодным Северным Ледовитым океаном, а восток — отнюдь не тихим Тихим океаном. Наш рассказ о «ФИНАМе» портовом — представителях компании у самой кромки суши.

### Владивосток

Представитель: ООО «Финам — Владивосток»

Расстояние от Москвы: 7000 км

Представитель компании «ФИНАМ» существует во Владивостоке уже почти два года. Раз открывши двери, владивостокская инвестиционная «гавань» исправно продолжает принимать у себя корабли. А начиналось все до очевидного просто: будущий директор компании-предста-



вителя Иван Нагибин с удивлением для себя обнаружил, что в его родном городе нет ни одной организации, дающей возможность воспользоваться брокерскими услугами. «Досадный пробел решено было тотчас заполнить», — рассказывает Иван. — Вскоре вместе с «ФИНАМом» мы разработали четкую и понятную стратегию развития инвестиционного бизнеса в регионе. Благо, в перспективности этого направления в городе никто не сомневался: достаточно хорошо развившийся за Уралом, «ФИНАМ» не мог не прижиться у нас.

Первые шаги представитель осуществлял более чем скромными силами: помимо директора, в офисе работали специалист по работе с клиентами, консультант и лектор Учебного центра. Однако интерес со стороны горожан и поистине штормовой натиск пионеров «ФИ-

НАМа» в регионе сделали свое дело. «Понимание того, что развиваться нужно интенсивно и масштабно, к нам пришло почти сразу», — рассказывает Иван Нагибин. — Вскоре число сотрудников, офисов и учебных мест выросло в разы. Конкуренты (например, «Тройка Диалог») у нас появились с некоторым запозданием. Благодаря этому мы как представители федерального брокера продолжаем оставаться первыми, несмотря ни на что».

На сегодняшний день офис компании-представителя «ФИНАМа» во Владивостоке оказывает широкий спектр услуг. Вскоре планируется открыть здесь и кредитно-кассовый офис банка «ФИНАМ». Однако наибольшей популярностью у владивостокцев пользуется брокерское обслуживание. По словам Ивана Нагибина, в «ФИНАМ» приходит и стар и млад. «Среди наших клиентов можно встретить и школьника, и пенсионера, — уверяет он. — Но большинство инвесторов — мужчины в возрасте от 25 до 45 пяти лет. Представительницы прекрасного пола пока в меньшинстве, зато все, как на подбор, красавицы. Владивосток вообще славен красивыми женщинами».

### Мурманск

Представитель: ООО «Финам — Мурманск»

Расстояние от Москвы: 1967 км

Офис-представитель компании «ФИНАМ» в Мурманске открылся сравнительно недавно: в мае нынешнего года ему исполнится первый год. Тем не менее, налицо все признаки того, что льдина побережья Северного Ледовитого океана вскоре будет растоплена: столь велик спрос местных жителей на услуги, предоставляемые компанией. Интересен факт, что мурманские инвесторы подходят к вопросу вложения средств на порядок основательнее многих своих соотечественников. Виной ли тому суровый климат региона или соседство с не менее последовательными в финансовых делах скандинавами, наиболее популярной услугой здесь счита-



ются обучающие курсы Учебного центра. «Следуя известной поговорке, — делится наблюдениями руководитель мурманского офиса-представителя «ФИНАМа» Дмитрий Борзаков, — жители города предпочитают сначала семь раз отмерить и только потом входить в биржевую игру».

Возможно, причиной подобного хладнокровия служит и то, что среди местных инвесторов представителей сильного пола куда больше, чем женщин. «Наш основной клиент, — говорит Дмитрий, — мужчина в возрасте 38-40 лет. Он знает цену деньгам, а потому умеет распорядиться ими с умом».

По всем приметам в ближайшее время клиентская база «ФИНАМа» должна существенно расширяться. «Высокий образовательный уровень пользователя наших услуг не может не сказаться на его успехах в биржевой торговле. А когда люди убедятся в реальной возможности зарабатывать на фондовых рынках, в полной мере проявит себя так называемое «сарафанное радио», — объясняет Дмитрий. — Сейчас за услугами «ФИНАМа» к представителю в Мурманске обращается полторы-две сотни человек. Думаем, скоро эта цифра вырастет в разы».

### Калининград

Представитель: ООО «ФинФлагман»

Расстояние от Москвы: 1300 км

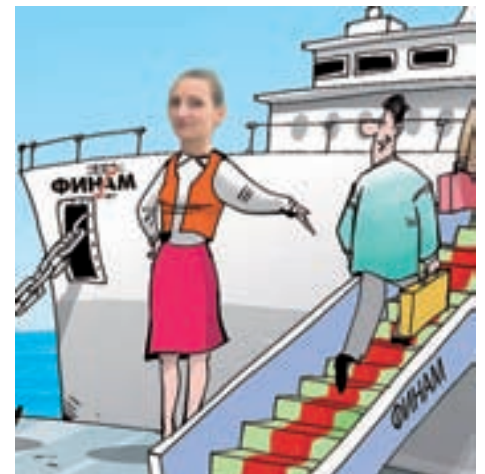
Калининградский представитель «ФИНАМа», несмотря на свою молодость (он открылся прошлым летом), уже вполне окреп и полон сил. Не исключено, что причиной тому — холодные

балтийские ветра и вдохновляющее действие местной, имеющей многовековую историю, архитектуры. Географические особенности города — возможность построить надежную «крепость» на западных границах страны — сделали решение об открытии офиса-представителя более чем оправданным. «Перспективность местного финансового рынка и огромный потенциал его развития», — озвучивает «формулу успеха» специалист по работе с клиентами Екатерина Каводник.

Калининградцы отнеслись к инициативе «ФИНАМа» вполне благосклонно. Наибольшей же популярностью стали пользоваться брокерское обслуживание, интернет-трейдинг и торговля на рынках FOREX. Не забывают клиенты и об образовании. «К нам приходят как на бесплатные, так и на платные учебные семинары, — рассказывает Екатерина. — Но самый большой ажиотаж, конечно, вокруг выступлений московских лекторов: Сергея Хестанова, Николая Солабуто, Ярослава Кабакова. Когда они приезжают, у нас просто аншлаг».

Наглядным примером того, что корабль «ФИНАМа» в Калининграде идет на полном ходу, рассекая балтийские волны, может служить следующий факт: «Когда представитель появился в городе, у нас уже был конкурент из аналогичной сферы, — делится Екатерина Каводник. — Его услугами пользовалось около 30-40 человек. Нам же удалось всего за полгода работы завоевать доверие сразу 150 клиентов. Причем активно торгующих».

Текст Марии Калачевой  
Рисунки Виталия Подвицкого



## ЦИТАТНИК

### Кредит vs. Должок



«Долги похожи на всякую другую западню: попасть в них весьма легко, но выбраться довольно трудно».

Бернард Шоу

«Никому ничего не должны, кроме взаимной милости и любви».

Франсуа Рабле

«Кредиторы отличаются лучшей памятью, чем должники».

Бенджамин Франклин

«Занимать не намного лучше, чем нищенствовать, точно так же, как давать займы не намного лучше, чем воровать».

Пьер Буаст

«Благодарность подобна допросовестности купцов: мы расплачиваемся не потому, что считаем справедливым, а потому, что хотим избежать в долгу, а чтобы легче найти потом людей, которые могут нам одолжить».

Франсуа де Ларошфуко

«Бери в долг только у тех людей, которые не помнят зла».

Михаил Генин



«Все человечество, собственно, делится на две категории: одни берут в долг, другие дают».

Чарльз Лэм

Рисунки Романа Борисова

# Держим блок гранитом науки

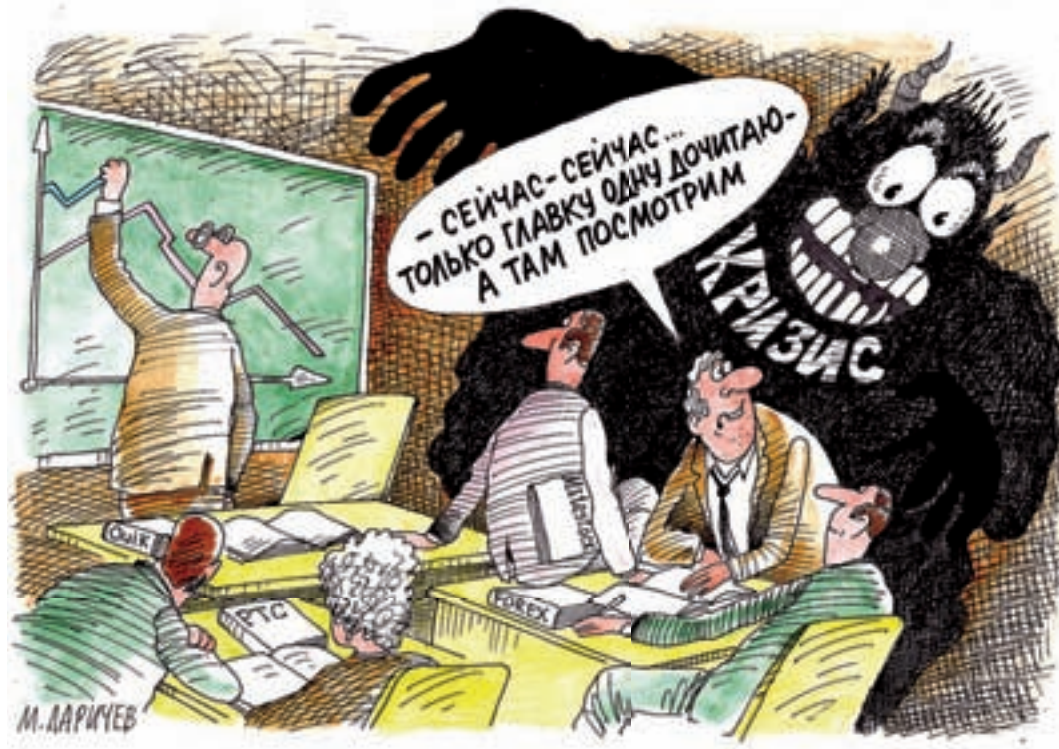
## Учебный центр «ФИНАМ» встретил год линейкой новых семинаров

Произошедшую глобальную экономическую «неприятность» самые прозорливые восприняли не как повод поставить на себе жирный черный крест, а своеобразным вторым шансом. «Кризис — лучшее время заняться собственным образованием», — подтверждают психологи. Словно вторя их мысли, Учебный центр «ФИНАМ» начал год с обновления — выпустил ряд новых обучающих программ и усовершенствовал прежние.

Действия Учебного центра его ректор Ярослав Кабаков называет «симметричным ответом на ухудшение мировой экономической конъюнктуры». «Эта нестабильность на мировых рынках, — говорит он, — является для нас интеллектуальным вызовом. Она заставляет развиваться, улучшать собственные навыки».

### Пример первый: практический и доходный

В качестве примера учебной программы новой формации может служить практический семинар «Арбитражные стратегии на рынке РТС FORTS», запущенный совсем недавно. Семинар рассчитан не только на трейдеров, уже работающих на срочном рынке РТС, но и на новичков, собирающихся попробовать свои силы на этой площадке. Тема семинара выбрана под стать временам. Ориентировочная доходность по реализации арбитражных стратегий на срочном рынке в нынешних условиях составляет 25-60% годовых на периоде 45 дней. Чем не антикризисный вариант?



Специфика семинара такова, что он носит максимально прикладной, практический характер. Так, помимо общего знакомства со срочным рынком, учащиеся получат исчерпывающие рекомендации по основным факторам, на которые нужно обращать внимание при работе с фьючерсами, объяснение рисков и возможностей маржинальной торговли. «Студенты» узнают о сути арбитражных стратегий в сегменте деривативов, а также смогут изучить конкретные примеры арбитражных сделок. Кроме того, программа нового семинара включает в себя разбор перспективных стратегий, который могут приобрести актуальность в зависимости от динамики рынка. Иными словами, знания пойдут впрок, пригодятся, даже когда кризисные времена скроются за поворотом.

### Пример второй: основательный и перспективный

Другой красноречивый пример: недавно запущенные лекции по механическим торговым системам — «МТС: мастерство проектирования» — являются завершающими в цикле семинаров по работе в аналитической программе MetaStock. По его итогам слушатель сможет самостоятельно разработать торгового робота, запрограммировать его в аналитическую программу и научиться передавать ее сигналы в терминал QUIK. Особое место в программе семинара занимает практика «работы над ошибками». Благодаря ей слушатель самостоятельно сможет оценить результативность разработанных стратегий, понять причину их успехов или неудач.

За четыре дня, что будут идти лекции, учащиеся узнают о преимуществах и недостатках МТС, методах их построения, способах тестирования и контроле рисков работы с системой. Кроме этого, целая лекция будет посвящена системам следования за трендом, на которой также будут рассматриваться противотрендовые стратегии и методы оценки эффективности созданных роботов. Особое внимание в рамках семинара уделено практическим

аспектам настройки МТС — этому также посвящена отдельная лекция. Завершающая лекция занятий посвящена примерам реализации торговых систем, расчетам индикаторов эффективности МТС и кодам различных стратегий.

### Еще? Уже на подходе!

Разумеется, приведенные примеры — малая толика тех образовательных программ, которые Учебный центр создал в связи с последними экономическими потрясениями. Так, была запущена целая линейка семинаров, посвященных самой насущной из современных проблем — личным финансам: «Инвестиции на кризисном рынке», «В какой валюте хранить сбережения?», «FOREX: активные инвестиции на валютном рынке», «Современный инвестор: на биржу через интернет», «Отраслевые идеи фондового рынка» и многие другие.

Главным же делом Учебного центра в нынешнем году, вероятно, станет завершение начатой в прежние годы системы образовательных семинаров, действующей на уровне в зависимости от подготовленности слушателя: «начинающий», «профессионал», «эксперт». В 2009-м эта структура будет окончательно оформлена для каждого из направлений (см. таблицу).

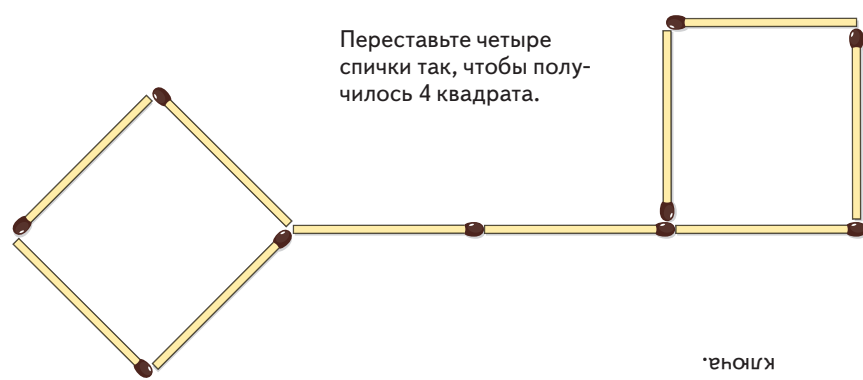
Текст Ярослава Кабакова и Дениса Спиридонова  
Рисунок Михаила Ларичева

### ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ СЕМИНАРЫ УЦ «ФИНАМ»

	Начинающий	Профессионал	Эксперт
Российский фондовый рынок	Уже есть	Уже есть	Уже есть
Международные рынки	Уже есть	Уже есть	Скоро будет
FOREX	Уже есть	Скоро будет	Скоро будет

## ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

### Ключ-трансформер



Подсказка:  
спички вам будет  
«иначе»  
ее брать из «ручки»  
ключа.



Рисунок Сергея Корсуна

# Благотворительные картишки

«Вы готовите себе печальную старость», – сказал князь Талейран кому-то, кто хвастался, что никогда не брал карты в руки, и надеется никогда не выучиться никакой карточной игре.

Если определение Талейрана справедливо, то нигде не может быть такой веселой старости, как у нас. Мы с малолетства готовимся и приучаемся к ней окружающими нас примерами и собственными попытками. Нигде карты не вошли в такое употребление, как у нас: в русской жизни карты одна из непреложных и неизбежных стихий. Везде более или менее встречается в отдельных личностях страсть к игре, но к игре так называемой азартной. Страстные игроки были везде и всегда.

Драматические писатели выводили на сцене эту страсть со всеми ее пагубными последствиями. Умнейшие люди увлекались

**Барышня в Венеции:  
«Климат хорош; жаль,  
что не с кем сразиться  
в преферансик»**

ею. Знаменитый французский писатель и оратор Бенжамен-Констан был такой же страстный игрок, как и страстный трибун. Пушкин, во время пребывания своего в южной России, куда-то ездил за несколько сот верст на бал, где надеялся увидеть предмет своей тогдашней любви. Приехал в город он до бала, сел понтировать и проиграл всю ночь до позднего утра, так что прогулял и все деньги свои, и бал, и любовь свою. Богатый граф, Сергей Петрович Румянцев, блестящий вельможа времен Екатерины, человек отменного ума, большой образованности, любознательности по всем отраслям науки, был до глубокой старости подвержен этой страсти, которой предавался, так сказать, запоем. Он запирался иногда дома на несколько дней с игроками, проигрывал им баснословные суммы и переставал играть вплоть до нового запоя.

Подобная игра, род битвы на жизнь и смерть, имеет свое волнение, свою дра-

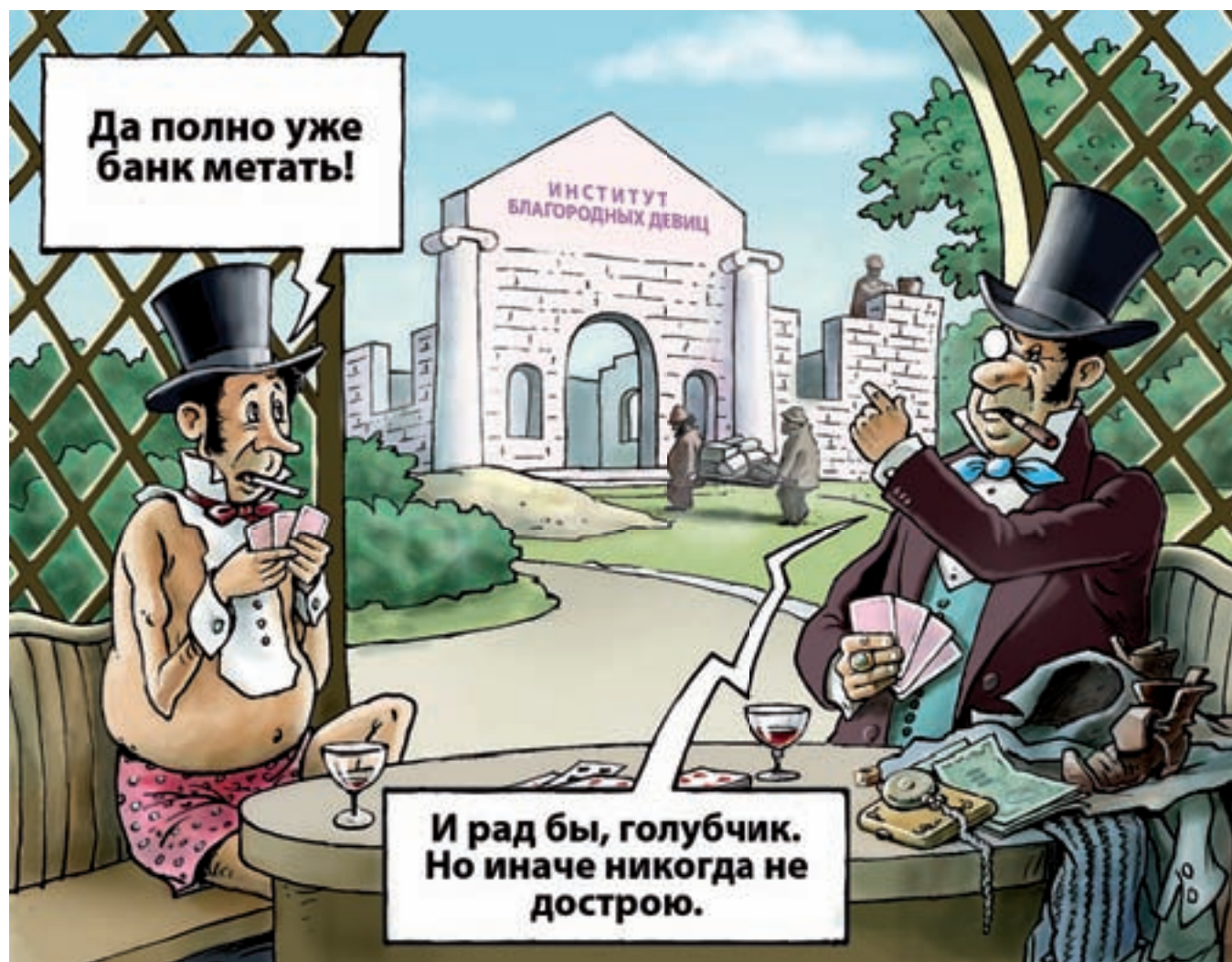
му, свою поэзию. Хороша и благородна ли эта страсть, эта поэзия, – это другой вопрос. Один из таких игроков говаривал, что после удовольствия выигрывать нет большего удовольствия, как проигрывать. Но мы здесь говорим о мирной, так называемой коммерческой игре, о карточном времяпровождении, свойственном у нас всем возрастам, всем званиям и обоим полам. Одна русская барыня говорила в Венеции: «Конечно, климат здесь хорош; но жаль, что не с кем сразиться в преферансик». Другой наш соотечественник, который провел зиму в Париже, отвечал на вопрос, как доволен он Парижем: «Очень доволен, у нас

каждый вечер была своя партия». Карточная игра в России есть часто оселок и мерило нравственного достоинства человека. «Он приятный игрок» – такая похвала достаточна, чтобы благоприятно утвердить человека в обществе. Приметы упадка умственных сил человека от болезни, от лет не всегда у нас замечаются в разговоре или на различных поприщах человеческой деятельности; но начини игрок забывать козыри, и он скоро возбуждает опасения своих близких и сострадание общества.

Карточная игра имеет у нас свой род остроумия и веселости, свой юмор с различными поговорками и прибаутками.

Можно бы написать любопытную книгу под заглавием: «Физиология колоды карт». Впрочем, значительное потребление карт имеет у нас и свою хорошую, нравственную сторону: на деньги, вырученные от продажи карт, основаны у нас многие благотворительные и воспитательные заведения.

Публикуется по изданию: П. А. Вяземский. «Старая записная книжка» Составление, статья и комментарий Л. Я. Гинзбург; Л.: Издательство писателей в Ленинграде, 1927 (с) Л. Я. Гинзбург, составление, 1927  
Рисунок Игоря Елистратова



## ИСТОРИЧЕСКИЙ АНЕКДОТ

### Так чем же она хороша?

Адмирал Чичагов, после неудачных действий своих при Березине в 1812 году, впал в немилость и, получив значительную пенсию, поселился за границей. Он невзлюбил Россию и постоянно отзывался о ней резко свысока. П. И. Полетика, встретившись с ним в Париже и выслушав его осуждения всему, что у нас делается, наконец сказал ему с своей язвительной откровенностью:

– Признайтесь, однако ж, что есть в России одна вещь, которая так же хороша, как и в других государствах.

– А что, например?

– Да хоть бы деньги, которые вы в виде пенсии получаете из России.

Публикуется по изданию «Русский литературный анекдот XVIII-начала XIX вв.». М., «Художественная литература», 1990



Рисунок Романа Борисова

# Соблюдай дистанцию!

## Все прелести дистанционного образования «ФИНАМ»

Минус всякого образования — от вузовского до получения прав — в необходимости «эффекта присутствия». «Учебник я и дома могу почитать», — так отговорка прогульщика играет на руку лени. Для добросовестных же любителей позаниматься на дому «ФИНАМ» предлагает целую линейку дистанционных образовательных семинаров. По большей части бесплатных.

Как известно, за образование в «ФИНАМ» отвечает Учебный центр. Не первый год возможность сесть за парту предлагает каждый офис и региональный представитель компании. Однако обширная география «ФИНАМа» едва ли может тягаться с просторами интернета. Поэтому для многих адресом «вуза» стал не дом и не улица, а старый добрый finam.ru.

### Выбирай на вкус

Образовательное «меню» ничем не уступает оригинальным занятиям, представленным в Учебном центре. В соответствующем разделе сайта пользователь обнаружит подраздел «Дистанционное обучение» — dist.finam.ru. В нем представлена широкая линейка дисциплин — от базовых (для начинающего студента)



стом тет-а-тет вам вряд ли удастся. Книга не устроит вас экзамен по пройденному материалу. Вариант с «заданиями для самопроверки» также едва ли выручит. Ведь так заманчиво договориться с самим собой и посмотреть ответы в конце книги.

Именно поэтому в программах дистанционного обучения «ФИНАМ» активно используется под-

шедших тестирование, высылаются по почте призы — также весьма небесполезные по образовательной части книги, учебные диски.

### Коробочки и диски с «начиночкой»

Наверное, самый востребованный из них — диск «Финам Класс 2». Вставив его в компьютер, можно испытать возможности интернет-торговли при помощи учебных платформ Transaq и Quik, а также получить доступ к Finam web-trade. За учебную программу отвечают 5 лекций по российскому фондовому рынку, глоссарий и достойный список литературы в тему. Весьма ценным становится и содержимое коробки диска — речь идет о вложенном листочке с заветной парой логин-пароль. Стоит ввести их в образовательном разделе сайта dist.finam.ru, и пользователю становится доступным семинар «Базовый» (поэтому он и назван «условно-платным»), который рекомендуется изучать после «Начинающего». Стать обладателем диска может не только победитель конкурса — помимо офисов и пред-

ставителей «ФИНАМа» он продается через интернет-магазины. Цена вовсе не кусача (150 руб.).

В ближайшее время диск должна сменить другая «призовая лошадь» — книга Эдуарда Ракитина и Ирины Елисеевой «Как заработать на бирже», поистине титанический труд в области теханализа применительно к российскому фондовому рынку. Ее уникальность в том, что в ней популярным языком, на множестве примеров разбираются основы работы с графическим (или визуальным) анализом. «Многие, представляя себе, что такое вершина «Голова и плечи» на ценовом графике, не понимают, как применить эти знания, — объясняет Эдуард Ракитин. — Общеизвестные законы вроде того, что после фигуры «Голова и плечи» цена обычно падает, я попытался снабдить необходимой конкретикой — «в условиях бычьего рынка величина падения в среднем составляет 22-24%». Проанализировал все примечательные моменты, связанные с этими фигурами за 10 лет, и обобщил их в книге». Свериться с правомерностью этих выкладок можно тотчас — в приложе-

нии книги читатель обнаружит наглядную статистику по крупнейшим российским эмитентам, собранную с 1998 года. В книгу вложен тот самый диск «Финам Класс 2» с заветными логином и паролем.

Также система дистанционного обучения предлагает дистанционные семинары в корпоративном исполнении. Продукт включает в себя учебное пособие по биржевой торговле, диск «Финам Класс 2», открытку с логином и паролем для активации доступа к семинару, а также информационные материалы. В продаже уже появились коробки с такими дистанционными семинарами, как «QUIK» и «Волновая теория Эллиота». Приобрести их можно в дополнительных офисах «ФИНАМа» в Москве, а также в офисах региональных представителей компании. Коробки с дистанционными семинарами продаются также в интернет-магазине обучающих продуктов и паев фондов — shop.finam.ru.

### «Не верю!»

В качестве студенческой «курилки», где можно поделиться своими достижениями с «соучениками», может восприниматься форум раздела «Дистанционное обучение». Пределная интерактивность — вообще отличительная особенность образовательного процесса на сайте. Особой же «фишкой» обучения на дистанции становится возможность задать прямой вопрос, проконсультироваться или просто поговорить («вот у вас в лекции не так написано, я не согласен») с администраторами проекта, преподавателями и специалистами «ФИНАМа». Для этого достаточно просто написать на форуме. Система работает таким образом, что пользовательский запрос в случае необходимости будет перенаправлен специалисту холдинга «ФИНАМ» именно той сферы, которой он касается. Эта практика «компетентного ответа из первых уст» успешно функционирует в разделе с первых дней его работы.

Текст Дениса Спиридонова  
Рисунок Михаила Ларичева

## Отличники дистанционного обучения получают призы: диски и другую коробочную продукцию «ФИНАМ»

до более углубленных семинаров (для людей сведущих). Система обучения на удаленке такова, что перейти к продвинутому семинару может только успешно отучившийся на занятиях попроще. Так, у вас едва ли получится с бухты-барахты засесть за волновую теорию Эллиота, если вы не освоили семинар «Начинающий». «Мы думаем, что человеку не стоит приступать к тонкостям технического анализа, если он толком не понимает разницы между акциями и облигациями», — логично поясняет Эдуард Ракитин, руководитель отдела дистанционного обучения УЦ «ФИНАМ». Тем не менее, «дверь» в мир серьезных знаний всегда открыта: абсолютно все семинары раннего уровня («Начинающий», «FOREX» и даже «IPO») бесплатны. Для того чтобы приступить к самостоятельным занятиям по ним, достаточно только зарегистрироваться на сайте.

### Учил, но недоучил

Ключевой элемент любого познания — его проверка. И если сам процесс самообразования сравнительно одинаков, читаете вы учебник или штудируете скачанные в интернете тематические статьи, то понять степень усвоения материала с тек-

система диагностики. Прошел раздел — будь уж любезен сдать «мини-экзамен». 70% правильных ответов открывают дорогу к следующему разделу семинара. Если знания дали сбой, пользователю предлагается повторить попытку, но не ранее чем через 15 минут. Вопросы, в которых интернет-студент оказался не столь сведущ, обозначаются тут же, всегда существует возможность повторить изученное.

«Конечно, многие сразу смекнут: «А не выучить ли мне очередность вопросов?» — подмечает Эдуард Ракитин. — Действительно, ведь в предлагаемых тестах их всего 10-15. К каждому — по 3-4 варианта ответа. Математика кажется несложной. Но мы сразу предвидели этот момент: полтора десятка вопросов теста — выборка из двух сотен заданий, подготовленных под каждый семинар. Формируются они всякий раз случайно. Поэтому «угадайка» здесь не пройдет».

Зато отличникам дистанционного обучения всегда у нас дорога. Каждый месяц Учебный центр «ФИНАМ» подводит итоги конкурсов на лучшую успеваемость по дистанционным занятиям «Начинающий» и «FOREX», и условно-платному семинару «Базовый». Десятке лучших,

## ПУСТЬ ТЕБЯ НАУЧАТ Новинки дистанционного обучения

### Семинар: IPO

Стоимость: Бесплатный.

Требования: Предварительно изученный семинар «Начинающий».

Автор: Антон Иванов, специалист Отдела дистанционного обучения Учебного центра «ФИНАМ».

О чем расскажут: Детальное описание процедуры IPO с акцентом на положительные и отрицательные стороны для каждого участника этого процесса. Рекомендации как для людей, уже участвовавших в IPO, так и для новичков. Обзор инвестиционных стратегий на примере инвестирования в акции Роснефти, ВТБ и Сбербанка.

### Семинар: QUIK

Стоимость: 1500 руб.

(квитанцию можно распечатать из кабинета после авторизации и оплатить в любом банке РФ; другой вариант — купить коробочный продукт с семинаром, логином и паролем внутри. Образовательные услуги предоставляются на основании договора оферты).

Требования: Предварительно изученный семинар «Начинающий».

Автор: Андрей Москаковский, руководитель направления привлечения инвестиций УК «Финам Менеджмент».

О чем расскажут: Особенности использования

программного комплекса «QUIK» — системы интернет-трейдинга для доступа к торгам на российских и зарубежных фондовых биржах в режиме on-line. Изучив семинар, вы сможете использовать эту платформу для реализации своих инвестиционных и спекулятивных стратегий.

### Семинар: «Волновая теория Эллиота»

Стоимость: 5000 руб. (квитанцию можно распечатать из кабинета после авторизации и оплатить в любом банке РФ; другой вариант — купить коробку с семинаром «Волновая

теория Эллиота» с логином и паролем внутри. Образовательные услуги предоставляются на основании договора оферты).

Требования: Предварительно изученный семинар «Начинающий».

Автор: Михаил Бочкарев, инвестиционный консультант самарского представителя ИК «ФИНАМ».

О чем расскажут: Волновая теория — раздел теханализа, основанный на анализе циклических процессов на рынке. Во время обучения вас посвятят во все тонкости этого передового метода, у которого с каждым днем появляется все больше сторонников.

# С примоднением!

## Сайт Finam.ru открыл свое новое «личико»

Совсем недавно страница, столь часто вбиваемая в строку браузера, обзавелась новеньким, с иголочки, интерфейсом. Мы попытались разобраться, что скрывается под свежим «нарядом» сайта и устроили ему проверку на функционал.

### СМИ на равных

Finam.ru – полноценное (к тому же – зарегистрированное) электронное средство массовой информации с богатой историей. Сайт начал работу с 1998 г. как представительство в сети компании «Финанс-Аналитик». Немногие знают, что впоследствии именно интернет-страница дала название всему холдингу. Целью создателей сайта было обеспечить всех желающих актуальной информацией о ситуации на рынках, в экономике и политике страны. Они решили добиться этого, предоставив всем участникам рынка и клиентам компании максимально удобные и полезные сервисы, позволяющие не только искать, но и систематизировать и анализировать эти данные. Кроме того, сайт стал площадкой для человеческого общения и обмена мнениями. Задачу стать традиционным широкоформатным СМИ никто перед порталом с самого начала не ставил, как, впрочем, не ставит и теперь. Finam.ru уделяет главное внимание рынку и тем обстоятельствам, которые влияют на него как в текущий момент, так и в долгосрочной перспективе.

Создатели интернет-ресурса сделали ставку на максимальную интерактивность сайта, эксклюзивность и объективность информации. Хотелось максимально задействовать аудиторию в жизни проекта, предоставить ей возможность быть

ных моментов, подобное развитие принесло немало трудностей. Так, со временем на сайте накопилось огромное количество информации, и поиск, навигация оказались сильно затруднены. Новым пользователям finam.ru стал казаться чересчур перегруженным, сложным и непонятным.

Нужно было что-то делать, и в ноябре 2008 г. портал был кардинально обновлен. Основной задачей были систематизация и более логичное построение разделов сайта. Другими словами, все нужно было вновь расставить по своим местам. Так и сделали.

### Функциональненько!

На сегодня проект представляет собой стройную систему, состоящую из множества блоков. Самые популярные из них объединены единой лентой, в которую выводится наиболее важная информация из блока.

При этом обновлении очень многие разделы были в корне переработаны, сделаны фактически с нуля или собраны в единое (внятное!) целое. Так, на совершенно новом уровне оказался исполнен блок «Обучение». Благодаря новому логичному и понятному интерфейсу, пришедшему на смену старому, избыточно информативному, он стал удобен и доступен в использовании как опытным профессионалам, так и тем, кто совершает только первые шаги на биржевом поприще.

Кардинальные изменения претерпел и блок «Услуги». Теперь этот раздел представляет собой не бессистемную кашу-машу из массы разнородной информации, а хорошо структурированную логичную систему. Наиболее популярные сервисы, которые может предложить своим клиентам холдинг



### Создатели сайта исправили главный недостаток прежней версии finam.ru. Теперь к вашим услугам улучшенная система поиска и навигации

почти на равных с администрацией и создателями сайта. Одним из показателей этого является используемая система постмодерации: любое сообщение пользователя сначала будет опубликовано, а потом уже, если оно нарушает какие-либо правила, удалено системным администратором.

### Причина обновки

Несмотря на то, что в успех этого проекта десять лет назад мало кто верил, сайт уверенно и стабильно развивался, появлялись новые направления, разделы, сервисы. Сегодня каждый день на сайт заходит около 100000 человек, совершающих примерно 1500000 просмотров различных страниц портала. Однако, помимо положитель-

«ФИНАМ», разбиты на 7 групп, каждая имеет свое название и символическую иконку. При наведении курсора к рисунку изображение заменяется небольшим текстом, рассказывающим в двух словах о сути конкретной услуги. Это значительно экономит время, силы и терпение пользователя.

Также особое внимание было уделено совершенствованию таких популярных на сегодняшний день разделов и сервисов, как графики цен, котировки ценных бумаг, разнообразные теханализы, новости, комментарии по различным рынкам.

В процессе создания, по сути, нового дизайна были, наконец, решены многие задачи, которые прежде откладывались в долгий ящик. Главная из них – самая большая пробле-

ма прежней версии сайта – создана новая, в разы более удобная поисковая система. На сайте находится огромное количество различной полезной информации, но до осени 2008 г. отыскать что-либо нужное было не так-то просто. Сейчас на портале реализован очень эффективный механизм поиска как просто текстовых материалов, так и информации по конкретным эмитентам. Так, поисковая система, как только вы вбьете нужное вам слово, может сразу показать таблицы, графики развития тех или иных эмитентов, все новости, связанные с ними, и подробные данные по конкретным лицам.

Изменились в лучшую сторону и новостные страницы. Они стали более понятны и наглядны: все новости, опять же, сгруппированы по различным разделам, наиболее важные события в каждом конкретном разделе выводятся отдельно на главную страницу. Эта система позволяет держать все важные анонсы и новостные сообщения в одном месте, под рукой, что удобно как для администраторов сайта, так и для его пользователей. Пер-

вые получили возможность более оперативно доводить информацию до клиентов, а вторые – столь же быстро, просто и своевременно ее получать.

Интересно в функциональном плане реализован проект конкурса прогнозов: на сайте отведена специальная страница, на которой любой зарегистрированный пользователь может дать свой прогноз на рост той или иной ценной бумаги. Тот, чей прогноз окажется наиболее близким к реальности, получит приз. Страница конкурса сделана с таким расчетом, чтобы даже самый неподготовленный клиент компании смог разобраться в интерфейсе без особых проблем.

### Ретроградство и взгляд за поворот

Однако не у всех пользователей нынешний вариант страницы вызывает исключительно положительные эмоции. Некоторые клиенты компании, пользующиеся услугами портала уже долгое время, никак не могут привыкнуть к новому дизайну сайта. Специально для них

на переходный период временно сохранен старый промежуточный вариант, попасть на который можно, пройдя по специальной ссылке на главной странице.

При всех его плюсах, данный вариант сайта нельзя назвать окончательным. Его создатели не собираются останавливаться на достигнутом. Сейчас разрабатывается еще несколько сервисов, призванных сделать работу пользователя сайта finam.ru еще более удобной. Например, в ближайших планах создание нового вида графической информации – более сложных, скорее, функциональных совмещенных графиков – значительно расширяющего возможности исследования рынков. Используя этот сервис, можно будет сравнивать даже абсолютные величины, скажем, цены на нефть с акциями компании ЛУКОЙЛ. Создатели сайта надеются, что разрабатываемые сервисы органично впишутся в новый дизайн, так как он создавался с учетом будущих нововведений.

Текст Георгия Кушнаренко  
Рисунок Игоря Елистратова

# Карманный теханализ

## Запустить Transaq теперь можно и с КПК

С боем курантов свой первый новый год в России встретила долгожданная новинка — версия торговой системы Transaq, адаптированная для устройств мобильной связи. Ноу-хау назвали «handy», и за три месяца существования программы подтвердили — она действительно совсем «ручная».

### Толстый и тонкий

По требованиям к скорости интернета программы-клиенты обычно разделяют на «толстые» (для них необходим высокоскоростной доступ) и «тонкие». Transaq Handy относится к последним — и в этом ее главное достоинство. Пользоваться ею можно даже посредством GPRS-доступа. То есть практически повсеместно.

Имея в руках КПК со встроенным GSM-модулем, пользователь получает доступ ко всем возможностям оригинального, рассчитанного на «толстого» клиента, transaq. При минимуме временных затрат он может получить информацию о ситуации на фондовом рынке, текущих торгах, наконец, о состоянии собственного портфеля (совершенных сделках, оставленных заявках и т.д.). И, разумеется, ничто не мешает пользователю вести полноценную торговлю: выставлять поручения.

Притом что работа через GPRS-доступ поддерживается всеми крупными операторами связи, расценки на трафик более чем скромны. По результатам замеров, даже если ваша сессия будет продолжаться весь день (примерно 50 Мб трафика), это обойдется в 3 рубля для клиентов «Мегафона» и в 50 рублей для клиентов «Билайн» и МТС.



### Мне бы только инструменты...

Transaq Handy — по сути, первая версия программного обеспечения для торговли на российском фондовом рынке, которая содержит серьезный вариант технического анализа. Аналогичные продукты этим похвастаться не могут. Внедрить систему теханализа позволили включенная в handy функция

«глубины графиков», отличная от текущей сессии — своего рода история торгов (за час, день, неделю, месяц). Для использования теханализа в распоряжении трейдера оказывается порядка двадцати индикаторов. Чуть ли не единственным отличием в работе с КПК оказываются некоторые аппаратные моменты — например, размер дисплея.

### Технический момент

Стоит отметить, что линейка устройств, поддерживающих Transaq Handy, достаточно велика. Установить клиент можно практически на любой КПК, начиная с самых простых моделей стоимостью 6-8 тысяч рублей. «Эта демократичность, нетребовательность программы к аппаратному ресурсу сразу подарили ей массу поклонников», — рассказывает Дмитрий Анциферов, руководитель отдела эксплуатации торговых систем «ФИНАМ». — Судите сами, пользователь может получить полноценный инструмент для работы на бирже по цене в полтора раза ниже среднего ноутбука. К тому же программа настолько оптимизирована, что занимает всего 1,5 Мб памяти.

Вероятно, стараясь не отставать от производителя торговой системы, компания «ФИНАМ» сделала процедуру доступа к Transaq Handy исключительно «народной» — получить файл с ее дистрибутивом может каждый клиент компании, не заплатив при этом ни копейки.

Требования к софту также не подкачали — «ручной» транзак дружит с самой популярной на сегодняшний день операционной системой

для КПК — Microsoft Windows Mobile 5.0 и ее более поздними версиями.

### Капля дегтя

Единственным минусом программы становится то, что обычно ей ставят в заслугу: адаптированная под GPRS-доступ, она не скрылась от недостатков этого вида выхода в интернет. «Сравнительно долгое время занимает первое подключение, — говорит Дмитрий Анциферов. — Дело в том, что после авторизации происходит прокачка оперативной торговой информации. При GPRS-подключении процесс этот может длиться от 30 секунд до 2 минут. Однако после первой прокачки практически везде в городе связь ведет себя стабильно. Создатели программы предусмотрели нюанс с возможными разрывами связи. Поэтому, если он происходит, handy автоматически запускает реконект без всякой повторной авторизации».

Выход в интернет возможен и через куда более «скоростные» Wi-Fi и Wi-MAX. С этими «ребятами» Transaq Handy ведет себя и вовсе замечательно. Неудивительно — «ручная» же.

Текст Дениса Спиридонова  
Рисунки Михаила Ларичева  
и Романа Борисова

### Как заполучить «ручной» Transaq

1 Стать клиентом компании «ФИНАМ» (открыть брокерский счет)



2 В списке предлагаемых программ поставить галочку напротив «Transaq Handy»



3 Передать полученный по почте дистрибутив программы в КПК



4 Установить программу (требуемое пространство — 1,5 Мб)



5 Авторизоваться (логин и пароль те же, что и при «толстом» клиенте)



## СТРАШИЛКА

# Карен Беззаветный

Невеселые истории о подмосковных таксистах-частниках — «бомбилах» приходили на ум Игорю Наумовичу, жителю Фрязино, члену КПСС с 63-го года, с навязчивостью старческой хандры. Человеческие тела, брошенные у дорожного полотна с пустыми карманами и финкой в бою, мерещились, белели в сумраке летней ночи и заставляли пенсионера-дачника потирать глаза. «В конце концов, это еще и накладно!» — вздыхал Игорь Наумович и ускорял нетвердый шаг.

Остановка была пустынная, пахла мочей и едва ли прибавляла бодрости. «Чертовы Козлевицы, — цыкнул наконец Игорь Наумович. — Ладно, ночевать не оставили. Так хоть бы проводили...»

Почти тотчас, с гулом и хлопками глушителя остановилась «шестерка». Черная как смоль, она блестяла хромом, подобная слезящимся глазам. Шелкнула и открылась дверца. Пенсионер проглотил не-

послушную слюну, сел внутрь и, стараясь не смотреть на водителя, хмуро произнес: «Фрязино. Двести». Водитель был молчалив, и ведомый этим древним «знаком согласия», нажал на педаль.

Поначалу ехали в тишине. Но пауза становилась навязчивой, и пассажир решил бросить пару фраз на самую благодатную в его возрасте и положении тему. «А раньше такси по счетчику было. Сорок копеек километр. Обернуться не успеешь — другая страна. Как там? Человек человеку волк? — и добавил особенно жесточенно: — Все продали!» Однако ж речь поддержки нешла. Пенсионер решил проявить участие: «Сам-то откуда?» Бросил взгляд на водителя и взвизгнул — сиденье было пустым. «Да откуда я, живу недалеко. Карен меня зовут», — запросто сказала тишина.

Игорь Наумович спешно бросил взгляд в окно: близко. «Останови!» — пискнул он и суетно начал освобождаться от ремня безопасности. «Так



ведь еще не доехали! У меня, конечно, счетчика нет. Но взялся до Фрязино — доставлю до Фрязино».

Игорь Наумович уже представлял свое бездыханное тело, изуродованное невидимым Кареном. «Не пове-

рят. Не найдут». И вдруг рассмеялся. План Игоря Наумовича заключался в следующем. Путешествие его не вечно — у платформы Фрязино Карен, до этой поры проявивший себя человеком обязательным, вер-

ней всего остановится и захочет забрать свои деньги. Тут-то он и окажется схвачен за невидимую руку, тянущуюся к двум трудовым сотням. «И по телевидению покажут», — ликовал Игорь Наумович. «Где остановиться?» — по-дежурному спросила тишина. «Да хоть прямо тут!» — ответил отважный старец и опустил руку в карман, держа другую наготове. — Ваши деньги!»

«Это ваши деньги, — сказал Карен. — Считайте, что нам просто было по пути. Приятного вечера. И немного оскорбленно прибавил: «Выходите».

Игорь Наумович стоял у ночной платформы Фрязино, не веря своему промаху. «Ну и страна!» — возмущался он бескорыстности мистических реалий, которые открывались ему всякий раз, перебира он с молдавским вином и коммунистической патетикой.

А потом плюнул и пошел домой.  
Текст Александра Шулейко  
Рисунок Миколы Воронцова

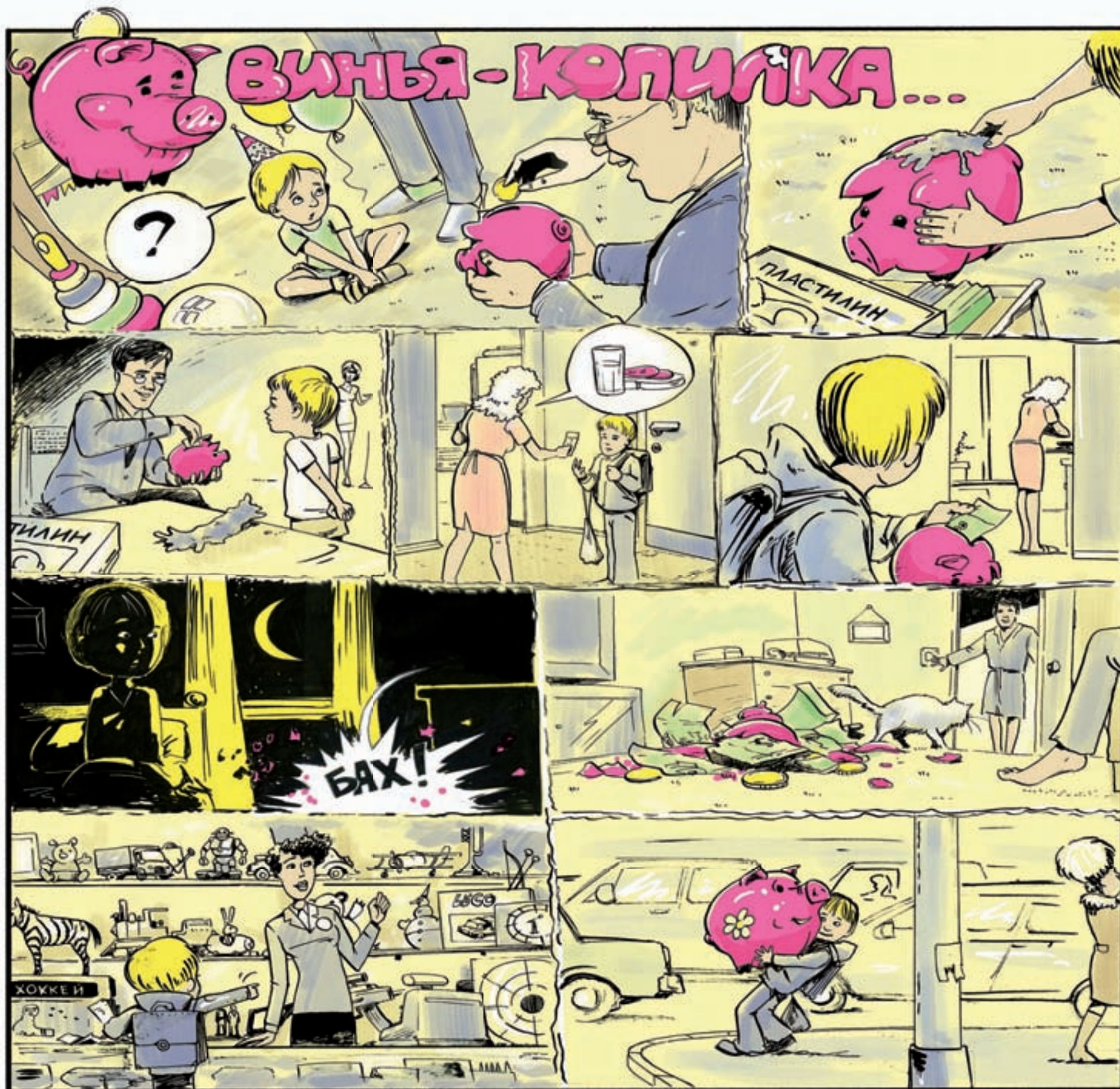


Рисунок Дмитрия Трофимова

Старинная французская золотая монета, впервые отчеканена в 1640 г.	Монета достоинством 1/2 рубля	Доверенное лицо кинокомпании, в переводе с английского – производитель	Дипломатический документ, а в банковской практике – синоним облигации, факта признания долга	Единица массы, равная весу семени розжового дерева
Вид банковской операции, одна из форм безналичных расчетов	Хорошо знакомый диспетчеру несчастный случай	Денежная единица, равная 100 лептам	Почетный титул мусульманина в странах Ближнего и Среднего Востока, в переводе с персидского – господин	Ден. единица, в переводе с китайского – драгоценная ракушка
Возвращение, движение назад по-латински	Итальянский живописец, представитель Высокого Возрождения			Совокупность владений отдельных татарских ханств; у казаков – земельный надел станицы

### НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Роман Борисов, Юлия А. Васильева, Александр Видякин, Микола Воронцов, Дмитрий Дроздов, Дарья Елистратова, Игорь Елистратов, Петр Злобин, Мария Иванова, Мария Калачева, Сергей Корсун, Владимир Кремлев, Георгий Кушнарченко, Михаил Ларичев, Олег Локтев, Александр Медведев, Софья Митина, Ксения Монахова, Владимир Ненашев, Анна Панфилова, Виталий Подвицкий, Владимир Степанов, Денис Спиридонов, Павел Суворин, Дмитрий Трофимов, Александр Шулейко.

Главный редактор: В. В. Кочетков

Журнал издается при содействии компании



Фабрика Журналов

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

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

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