

ФИНАМ SYST

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОЕ ЖУРНАЛ О ДЕНЬГИ

№2(18), ИЮНЬ 2012 г.



КАК ДВАЖДЫ ДВА

Как выбрать стратегию доверительного управления

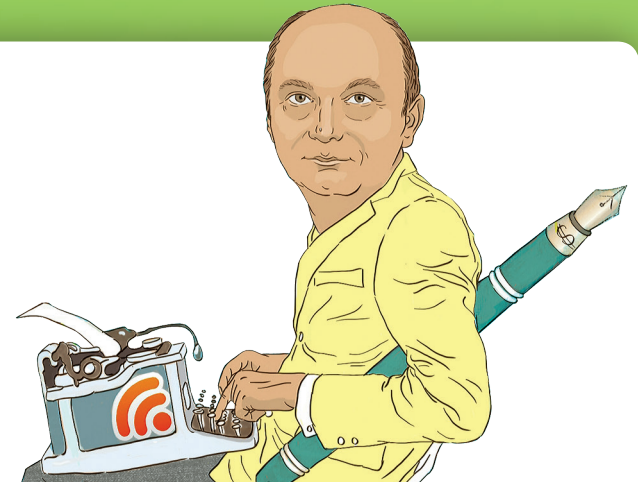
СТР. 9



ТРЕЙДЕР-РЕВОЛЮЦИОНЕР

Павел Лось вывез из Германии призрак революции

СТР. 14



ФТОПКУ

Какие стереотипы ломают журналисты Finam.ru

СТР. 15

Трейдинг на каблуках



Как Дана Борисова училась торговать на бирже

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

Что на уме у богатых? СТР. 2

Как успешно торговать на американской статистике? СТР. 4

Зачем трейдеру психология? СТР. 7

С чем охотятся на большие деньги? СТР. 8

Как не проесть капиталы? СТР. 16

Кто открыл биржу простым американцам? СТР. 19

Рисунок Виталия Подвицкого

«ФИНАМ» ЗА ВЕСНУ

Растим услуги

Этой весной банк «ФИНАМ» объявил о переходе на новый этап развития бизнеса и существенном расширении спектра услуг, которые теперь будут ориентированы не только на биржевых инвесторов, но и



на широкий круг физических и юридических лиц. Условия обслуживания клиентов будут самыми привлекательными на рынке. Особый акцент банк делает на развитие услуг для корпоративных клиентов, которым представят как привлекательные условия обслуживания по уже имеющимся на банковском рынке услугам, так и уникальные предложения – такие как, например, pre-IPO кредитование и кредитование ИТ-компаний. Кроме того, банк «ФИНАМ» сконцентрируется на технологиях дистанционного обслуживания. Самая исчерпывающая информация об услугах и продуктах банка представлена на обновленном интернет-сайте <http://www.finambank.ru/>.

Как на дрожжах

Весна – пора цветения и роста. Вот и несколько торговых стратегий инвестиционного



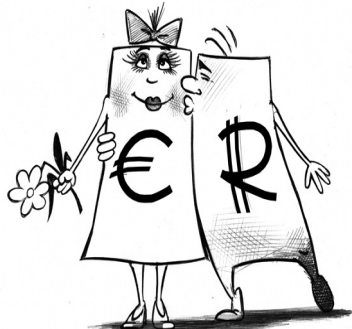
холдинга «ФИНАМ», представленных в сервисе Trade Center¹, показали этой весной уверенный рост. Несмотря на сильную волатильность фон-

дового рынка, доходность по одной из самых «осторожных» стратегий «Улитка» составила 9,4%. Активы инвестиционного портфеля в этой стратегии были выведены в наличные средства 22 марта, что позволило зафиксировать большую часть прибыли, полученной в начале 2012 года.

Доходность по торговой стратегии «Нефть-Золото-Валюта-Акции» более чем в два раза превысила рост индекса ММВБ и принесла своим подписчикам 16% прибыли. Отметим, что уникальность этой торговой стратегии в том, что денежные средства, оставаясь в рублевом пространстве, инвестируются в товарный и валютный рынки, а также в рынок акций.

Сладкие парочки

Этой весной «ФИНАМ» порадовал инвесторов, работающих на валютном рынке Forex, увеличив количество торгуемых валютных пар до 57-ми. Теперь клиентам «ФИНАМа» стали



доступны даже самые экзотические валюты, а также возможность заработать на колебании их курсов в условиях, когда на остальных рынках наблюдаются тишь да гладь. Увеличение количества валютных пар стало очередным шагом инвестиционного холдинга «ФИНАМ» по расширению возможностей для российских и иностранных клиентов WhoTrades Ltd., совершающих операции на Forex.

Накопить по-максимуму

Инвестиционный Банк «ФИНАМ» представил новый вклад «МАКСИМУМ» — специальное предложение для тех клиентов, которые намерены получить максимальную отдачу от депозита, вкладывая деньги



на максимально выгодных и гибких условиях. Процентные ставки по вкладу «МАКСИМУМ» одни из самых высоких на рынке — 11% годовых в рублях. Но кроме высокого дохода, вклад имеет немало и других преимуществ. Выплата процентов по вкладу «МАКСИМУМ» производится ежеквартально, а не в конце срока действия договора, что выгодно отличает новый продукт Банка «ФИНАМ» от других рыночных предложений. А еще каждому вкладчику предоставляется именная банковская карта MasterCard, тип которой зависит от объема денежных средств, внесенных на депозит. Вкладчикам с суммой депозита до 1 млн. руб. оформляется карта MasterCard Standard, а при большем размере вклада клиенту Банка «ФИНАМ» выдается карта MasterCard Gold. Депозит по вкладу «МАКСИМУМ» можно открыть на срок до 364 дней с возможностью дальнейшей пролонгации. Существует также возможность открыть вклад «МАКСИМУМ» в иностранной валюте — ставка здесь составит 8% в валюте.

Три способа заработать

Хорошие новости для инвесторов, которые выходят на рынок с суммой от 500 тыс. до 3 млн рублей и имеют полное право воспользоваться услугой УК «Финам Менеджмент» «ДУ-Лайт»² («Доверительное управление – Лайт»). Теперь они могут воспользоваться преимуществами трех новых отраслевых стратегий, инвестирующих в ценные бумаги наиболее перспективных предприятий ведущих секторов российской экономики, – «Металлургия», «Нефтегаз» и «Энергетика».

Так, инвестиционный портфель по стратегии

«Металлургия» формируется из недооцененных акций российских металлургических компаний. Отраслевая стратегия «Нефтегаз» инвестирует в бумаги динамично развивающегося нефтегазового сектора, а «Энергетика» предполагает размещение капитала в акциях компаний, имеющих, по оценкам УК «Финам Менеджмент», блестящие перспективы в связи с проводимой реформой.

Для того чтобы оценить преимущества новых стратегий «Металлургия», «Нефтегаз» и «Энергетика», инвестору необходимо заключить договор доверительного управления с ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Минимальный размер вложений в рамках услуги «ДУ-Лайт» составляет 500 тыс. рублей.

Стратегу на заметку

Инвестиционный холдинг «ФИНАМ» сделал приятный сюрприз клиентам сервиса Trade Center¹: теперь им доступны новые стратегии, ориентированные на различную динамику фондового рынка! В спектр инвестиционных подходов, ориентированных на рост рынка, добавилась стратегия «Двойной удар», в которой при управлении капиталом совмещаются экономический и математический анализы. Линейка стратегий, эффективно использующих рыночную коррекцию, пополнилась новинками «Полет орла», «Вожак стаи» и «Опционная Антикризисная». Эти стратегии базируются на применении «коротких продаж» (позиции short), позволяющих получать прибыль при снижении рынка. Также в



списке инвестиционных идей Trade Center появились стратегии, обеспечивающие высокую доходность во время бокового движения рынка, – «Разумный баланс» и «Нумизмат».



Познакомьтесь с широкой линейкой торговых стратегий можно на странице Trade Center. А чтобы воспользоваться всеми преимуществами данной услуги, достаточно иметь на счете 20 тыс. рублей. Впрочем, даже если личных средств у вас меньше – не беда! При размере активов на счете от 10 до 20 тыс. рублей клиенты могут подключаться к стратегиям и получать торговые сигналы.

«ФИНАМ» на Олимпе

Весна принесла «ФИНАМу» три весомые победы — подразделения холдинга стали лауреатами престижных премий. Инвестиционная компания «ФИНАМ» в очередной раз получил одну из самых значимых российских наград в сфере бизнеса – национальную премию «Финансовый Олимп 2011» в категории «Крупнейшая инвесткомпания», в номинации «Результат и успех». Специальная общественная награда за высочайший профессионализм, ежегодная премия «Финансовая Элита России-2012» досталась европейскому брокеру WhoTrades Ltd. (торговая марка FINAM). За весомый вклад в развитие отрасли и финансового рынка в целом, за динамику и эффективность бизнеса, безупречное обслуживание клиентов компания получила «Гран-при: компания года на рынке Forex» в категории «Инвестиционные и брокерские компании». А еще европейский лицензированный брокер WhoTrades Ltd. стал лауреатом престижной ежегодной премии «Foreign Exchange Awards-2012», организованной изданием «World Finance» в номинации «Лучшее исполнение сделок».

Рисунки Сергея Корсуна

¹ Трейд Центр предоставляется клиентам ЗАО «ФИНАМ» по брокерскому обслуживанию только как один из способов подключения к Информационно-торговой системе TRANSAQ. Результаты инвестирования, указанные в настоящей статье являются результатами управления собственными активами на счете у брокера специалистов ЗАО «ФИНАМ» за период с 1 января по 22 марта. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение доходности в случае следования рекомендациям 22 марта по стратегиям консультантов. Автоматическое следование стратегии обеспечивает доверенный клиент по доверенности, подающий брокеру поручения на сделки.

² Все услуги по доверительному управлению ценными бумагами и управлению паевыми инвестиционными фондами оказываются ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №077-11748-001000 от 11.11.2008 выдана ФСФР России без ограничения срока действия. Лицензия на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами №21-000-1-00095 от 20.12.2002 выдана ФСФР России без ограничения срока действия. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем. Правилами паевых инвестиционных фондов предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидка с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций. Получить подробную информацию об инвестиционных фондах под управлением ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент», о приобретении инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, ознакомиться с правилами доверительного управления паевыми инвестиционными фондами, а также с условиями заключения договора доверительного управления и иной информацией и документами, предусмотренными законодательством РФ и нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг, вы можете в офисе ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» по адресу: 127006, г. Москва, пер. Настасьинский, д. 7, стр. 2, комн. 29, в сети Интернет по адресу: <http://www.fdu.ru>, а также по следующим телефонам: (495) 796-90-26, 8-800-200-44-00.

Услуги доверительного управления на рынке ценных бумаг оказывает ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент». Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами №077-11748-001000 от 11.11.2008 выдана ФСФР России, без ограничения срока действия, без ограничения срока действия. Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем. Государство не гарантирует доходность инвестиций. Ознакомиться с условиями заключения договора, а также с иными документами предусмотренными законодательством РФ и нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг вы можете в сети Интернет по адресу: <http://www.fdu.ru> и по следующим телефонам: (495) 796-90-26, 8-800-200-44-00.

ОПРОС

У кого, с какой целью и на каких условиях вы готовы занимать деньги?

Григорий Погосян,
ведущий радиостанции «Голос России»

Я готов занять у банка, если мне надо срочно купить себе квартиру или машину. Желательно, чтобы банк брал не больше 20% годовых, а лучше – до 15%. Здорово, конечно, когда у тебя есть вся сумма, – взял и купил. Но такое со мной случается далеко не всегда. Максимальная сумма, которую я готов взять в кредит, – 100 тысяч долларов сроком, может быть, на год. Большую сумму уже трудно будет отдавать.

Но брать кредиты вообще не люблю. Лучше эти деньги вложить в финансовый рынок и получать свои 10% в месяц. Это разумнее и выгоднее – не заниматься, а заставляя работать те деньги, что у тебя уже есть.

Конечно, я беру займы у друзей, а они – у меня: одному отдал, другой – должен тебе.



Юлия Чулкова,
выпускающий редактор журнала Shopping Guide «Я Покупаю»

Я постоянно пользуюсь двумя кредитными картами: это выгодно! Расплачиваюсь картой не реже 2–3 раз в неделю везде, где «мои» банки – партнеры. Одну карту я использую потому, что банк-эмитент включен в программу Miles & More. Я много путешествую, и когда расплачиваюсь картой, коплю бонусы и трачу их на оплату авиабилетов, бронирование гостиниц... Примерно за полгода мне удалось прилично накопить: уже могу за баллы улететь куда-нибудь в Европу – в Германию например. Этой же картой я оплачиваю учебу на своих курсах английского, поэтому у меня 5%-я скидка на обучение.

Кредиткой второго банка я пользуюсь ради скидки в магазинах, кафе, на услуги. Без кредитных карт я уже просто жизни себе не представляю.



Галина Касьяникова,
выпускающий редактор портала «Семья.ру»

Я не люблю брать деньги в долг – ни у банка, ни у знакомых. Считаю, что жить нужно по средствам. Как гласит русская народная мудрость, «берешь чужие и ненадолго, а отдаешь свои – и навсегда». Конечно, если речь идет о развитии бизнеса, то тут без кредитов, наверно, не обойтись. Но брать кредит на покупку телефона или дивана, по-моему, абсурдно. Я предпочитаю накопить – и тогда уже купить. Что я могу понять, – это ипотека на квартиру, когда людям негде жить. Но сама бы не хотела ввязываться в такое: жизнь слишком непредсказуема, чтобы брать финансовые обязательства на 25 лет.



Анна Шпак,
предприниматель

В принципе, я готова брать кредит, но только под недраконовские проценты – где-то под 15%, не больше, – в банке, у хорошего знакомого или у стороннего инвестора – если готова видеть его в качестве инвестора своего бизнеса. То есть в долг я готова брать только на развитие бизнеса, предприятия и только под проценты. Дальнейшие условия обсуждаемы. Мне вообще кажется, что если и влезать в долги, то по-крупному. А вот «стрельба у друзей по соточке» – это несерьезно и обычно ничем хорошим не заканчивается. Ты можешь забыть, а человек, у которого ты занял, запомнит. Мелочь все-таки, а кредитор, не дай бог, тебе это всю жизнь помнить будет.



СОЦИОЛОГИЯ И ДЕНЬГИ

Что на уме у богатых

Ученые Северо-Западного университета США решили выяснить, чем живет и дышит 1% самых богатых людей страны. Оказалось, что очень большие деньги делают человека лучше и приносят пользу не только их владельцу. Это выяснилось после проведения эксперимента из центра опросов общественного мнения NORC личных 45-минутных телефонных интервью с крупнейшими богачами Америки. По результатам бесед удалось сделать много неожиданных выводов. Например, самые богатые люди страны крайне недовольны политикой государства (США) в отношении бизнеса. Однако в отличие от остальных людей, которые тихо копят свое недовольство, состоятельные американцы сразу идут в Конгресс и требуют снижения налогового бремени на бизнес или принятия еще какого-нибудь общественно полезного закона. Кроме того, оказалось, что решение проблем, которые волнуют богатых, очень важно для дальнейшего развития экономики. Или, по крайней мере, для того чтобы помочь США избежать очередного кризиса.

Так, согласно опросу, миллионеров в первую очередь беспокоит дефицит государственного бюджета и они полны решимости требовать его сокращения. В то же время среди среднестатистических американцев только 5% высказывают опасения по поводу этой проблемы. Также почти все богатые американцы склонны к благотворительности. То, что большие деньги делают людей черствыми, оказалось мифом. Девять из десяти респондентов сообщили о том, что участвовали в волонтерской работе. А пожертвования на благотворительные цели среди этой прослойки населения составляют в среднем 4% от дохода.

По материалам PhysOrg.com
Рисунок Владимира Ненашева



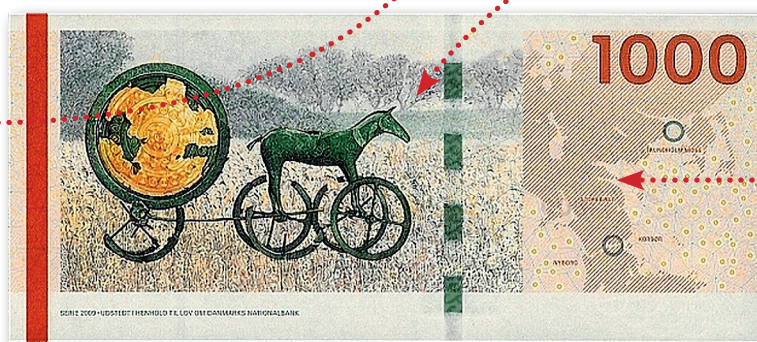
ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

Новые деньги датского короля

Купюра номиналом 1000 датских крон была выпущена 24 мая 2011 года. Размер купюры в 1000 крон составляет 165 мм на 72 мм. Она завершила серию новых банкнот, которые выпускались с 2009-го по 2011 год. За это время были выпущены новые купюры номиналом в 50, 100, 200, 500 и 1000 крон. На всех изображены мосты Дании, так что перепутать новые деньги со старыми, с традиционными портретами, невозможно. Однако именно новую датскую тысячу особенно легко отыскать в кошельке: она красного цвета. А на самой купюре изображен самый большой мост Дании и самая большая музейная редкость королевства.

Лицевая сторона

Мост Большой Бельт, соединяющий острова Зеландию и Фюн. Большой Бельт – третий в мире по длине пролета. Протяженность висячего моста составляет 18 километров. Пилоны 535 метров высотой – одни из самых высоких точек в Дании. Мост соединяет острова Фюн и Зеландию, лежащие по разные стороны от пролива Большой Бельт.



Строительство моста продолжалось 10 лет – с 1988-го по 1998 год. Окончательная стоимость переправы через пролив составила 21,4 млрд датских крон. Благодаря мосту датчане стали добираться с одного берега на другой на час быстрее.

Обратная сторона

Солнечная колесница из Трудхольма, датируемая ранним бронзовым веком (ок. 1400 лет до н. э.). Сегодня эта миниатюрная скульптура – жемчужина доисторической коллекции Национального музея Дании.

Солнечная колесница была найдена крестьянином во время пахоты. Скульптура иллюстрирует распространенный среди индоевропейских народов миф о Солнце, колесящем по небу в повозке, запряженной божественной лошадью.

Сложная голограмма, меняющая цвет в зависимости от угла зрения, а также нить с движущимся волновым изображением, традиционные водяные знаки и скрытые нити защищают купюру от подделок. Подобной защитой снабжена вся серия «Мосты».

Американский пирог

Рецепт успешной торговли на американской статистике

Новая стратегия в рамках услуги Консультационное обслуживание от ЗАО «ФИНАМ»¹ «Открой Америку» — это настоящее блюдо «высокой кухни» по вполне приемлемой цене. Смотрите сами: капиталы инвесторов растут как на дрожжах, показывая доходность на уровне 40%², а минимальная сумма для работы со стратегией — всего 50 000 рублей³. Как воспользоваться этим «кулинарным шедевром», рассказывает автор уникальной «рецептуры» Иван Дубинин.

Новая стратегия на американских дрожжах

Мировая высокая кулинария не живет без открытий. Чтобы завоевать и удержать на фасаде ресторана три мишленовские звезды, шеф-повар должен постоянно экспериментировать и поражать гостей все новыми и новыми кулинарными шедеврами. Так и ЗАО «ФИНАМ» никогда не прекращает поисков, чтобы предложить что-то новое и необычное своим клиентам. Один из последних и, пожалуй, самых ярких финамовских «рецептов» — стратегия «Открой Америку»⁴. Автором непревзойденного «американского пирога» стал специалист по консультационному обслуживанию ЗАО «ФИНАМ» Иван Дубинин. «Стратегия родилась в настоящих творческих муках, — вспоминает Иван. — Особенность ее в том, что за основу для принятия важных инвестиционных решений берется ситуация в американской экономике — крупнейшей экономике мира».

Иван объясняет, в чем «изюм» его ноу-хау: «Весь финансовый мир пристально следит за публикуемыми статистическими данными из США, и мировые фондовые площадки следом «отыгрывают» эти новости. Отечественный рынок не исключение. Помимо всего прочего, любителям активно поторговать будет доступна работа с любыми трендами.

ММВБ 10, наиболее ликвидные на российском фондовом рынке и остро реагирующие на ежедневные новости американского рынка. На торговлю этими бумагами и ориентированная стратегия. Таким образом, вы можете приумножить свой капитал практически ежедневно, но,

счет уровня риска? «Американский» рецепт Ивана Дубинина включает в себя в качестве одного из основных ингредиентов выстроенную систему риск-менеджмента, гарантирующую высокую степень защиты активов инвестора. «Стратегия „Открой Америку“ предусматривает двухуровневый риск-менеджмент, — рассказывает Иван Дубинин. — Первый уровень защиты от рисков не дает от-

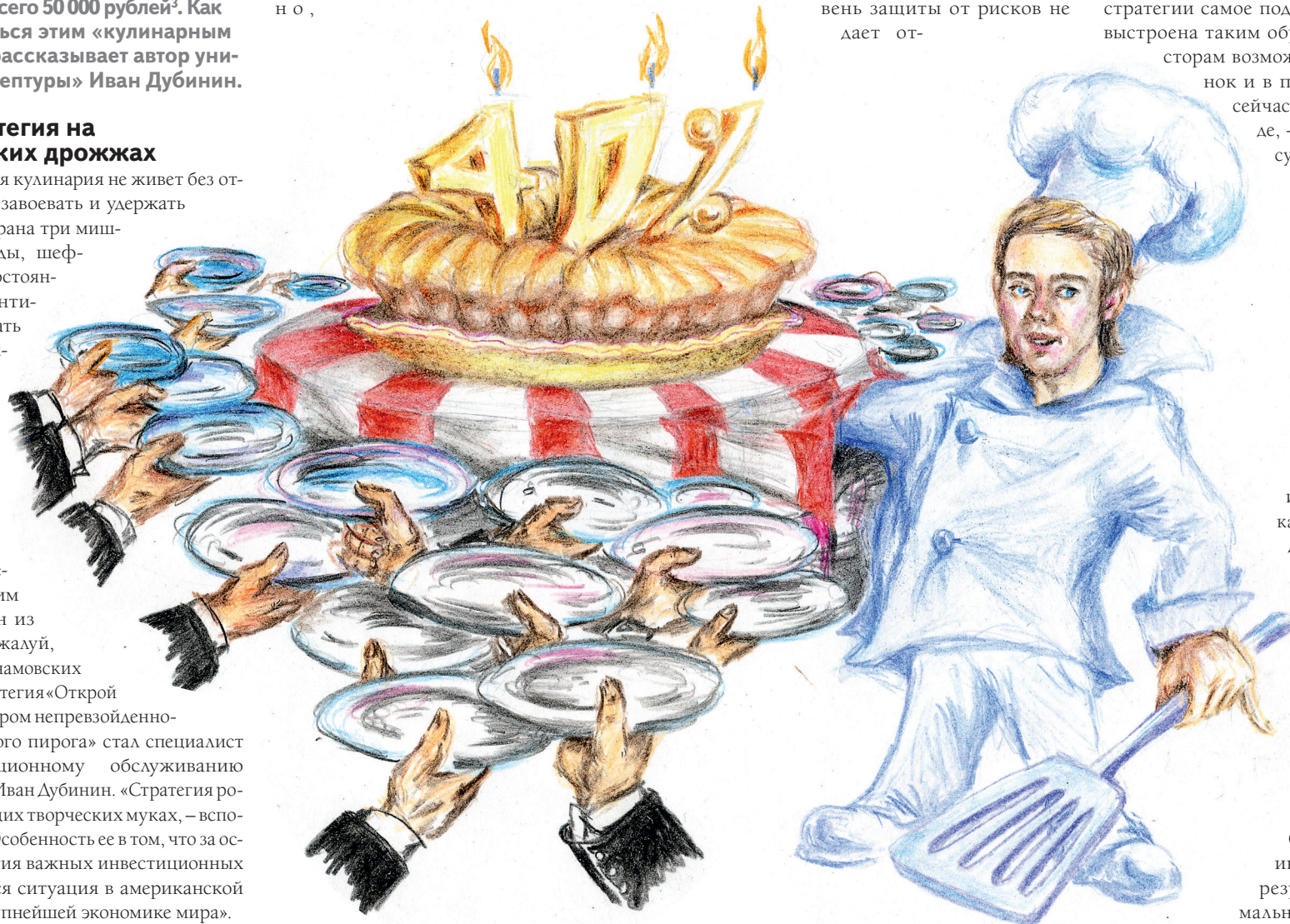
и принести инвестору обещанную прибыль.

Впрочем, важно правильно выбрать и время входа в стратегию. Ошибиться со временем входа для инвестора — как повару подать обед к завтраку. Чтобы избежать неприятных последствий, нужно точно понять, когда вход в рынок со стратегией «Открой Америку» окажется максимально выгодным. Иван Дубинин уверен: сейчас для его стратегии самое подходящее время. «Она выстроена таким образом, что дает инвесторам возможность заходить в рынок и в периоды затишья, как сейчас, и при сильном тренде, — поясняет Иван. — По сути, «Открой Америку» универсальна. Она позволяет заработать в любой ситуации, что бы ни случилось на рынке».

Цена вопроса

Работа с такой удобной и прибыльной во всех отношениях стратегией должна стоить кучу денег. Но не каждый кулинарный шедевр обходится гостю ресторана в немалые деньги: встречаются уникальные предложения, когда непревзойденные вкусовые качества можно получить за вполне приемлемую цену. Стратегия «Открой Америку» — как раз такой вариант. Она может порадовать инвесторов высокими результатами при минимальном пороге входа всего в 50 000 рублей. Имея такую сумму на клиентском счете вы можете воспользоваться всеми преимуществами стратегии, подписавшись на нее в Trade Center⁵ и получая информацию о сделках, совершаемых Иваном Дубининым, по SMS или электронной почте. Для тех, кого больше интересует результат, чем сам процесс торговли, предусмотрена услуга «Торговые роботы»: сделки по стратегии «Открой Америку» могут совершаться автоматически при наличии 100 000 рублей на клиентском счете.

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Сергея Мухоматова



каждый раз, когда выходит американская статистика. Разумеется, такой подход близок только активным инвесторам, ни дня не мыслящим без биржи.

Второй важнейший ингредиент любой стратегии — основа принятия инвестиционных решений. Здесь вариантов не так уж

много: инвесторы обычно ориентируются на фундаментальный или на технический анализ. Создавая стратегию «Открой Америку», Иван Дубинин и его коллеги решили, что в ее основе должен лежать фундаментальный анализ, который делает структуру инвестиционного портфеля логически понятной и обоснованной. Именно этот подход плюс таланты профессиональных управляющих и дают возможность инвестору заработать со стратегией «Открой Америку». А как на-
крывать длинные позиции, если фиксирует долгосрочное снижение или панический обвал рынка — как, например, в 2008 году. Второй уровень более динамичный. Он представляет собой «плавающий» стоп-приказ для конкретной позиции. При малейших признаках корректирующего движения рынка он фиксирует прибыль». Другими словами, если рынок охватывает паника, то срабатывает первый уровень. Ну а если вот-вот рынок начнет разворот не в вашу пользу, на помощь приходит риск-менеджмент второго уровня. Такой контроль рисков дает инвестору возможность использовать маргинальные позиции. «Мы решили, что правильнее всего будет определять возможный риск на сделку, — поясняет Иван Дубинин. — По нашим подсчетам, он составляет около 7%».

Время приготовления

Каждое блюдо требует времени. Выдержать сроки — одна из основных составляющих успеха. И, как известно, в инвестиционных стратегиях соблюдать сроки не менее важно, чем в кулинарии. По словам Ивана Дубинина, оптимальный срок инвестирования со стратегией «Открой Америку» составляет 1 год: за это время все основные «ингредиенты» стратегии имеют шанс сработать, как нужно,

Блестящие стратегии на финансовом рынке, как и шедевры кулинарного искусства, требуют смелости и изобретательности

Неважно, растет рынок или вступает в фазу коррекции, — вы всегда сможете ухватить свой кусок «американского пирога».

Основные ингредиенты

Блестящие стратегии на финансовом рынке, как и шедевры кулинарного искусства, требуют смелости и изобретательности. Но для начала следует уделить внимание главным составляющим рецептуры. В случае со стратегией «Открой Америку» это ценные бумаги из индекса

много: инвесторы обычно ориентируются на фундаментальный или на технический анализ. Создавая стратегию «Открой Америку», Иван Дубинин и его коллеги решили, что в ее основе должен лежать фундаментальный анализ, который делает структуру инвестиционного портфеля логически понятной и обоснованной. Именно этот подход плюс таланты профессиональных управляющих и дают возможность инвестору заработать со стратегией «Открой Америку». А как на-

¹ Подробнее см. на стр. 3.

² Указана доходность модельного портфеля «Открой Америку» за период с 01.11.05 по 01.04.12, сложный годовой процент. Не гарантируется получение аналогичной доходности в будущем.

³ Указана минимальная стоимость активов Клиента на клиентском счете, при которой возможно оказание услуги. Подробнее с условиями оказания услуги можно ознакомиться по телефону: (495) 796-93-88.

⁴ Следование стратегии обеспечивает Клиент или его представитель.

⁵ Подробнее см. на стр. 3.

Заработать на стратегии «Открой Америку» можно, если следить за:

- заявками на пособие по безработице;
- индексом настроения потребителей Мичиганского университета;
- торговым балансом (сумма от экспортируемых и импортируемых товаров);
- заказами на товары длительного пользования;
- розничными продажами;
- индексом производственной активности Института управления поставками (ISM).

Путешествие за прибылью

Банк «ФИНАМ» обеспечит комфорт в дороге

Выбирать среди разнообразия банковских услуг именно ту, которая нужна вашему бизнесу, — все равно, что решать, как добираться до Европы: самолетом, поездом, автостопом или вообще пешком. В любом случае успешность предприятия зависит от ваших личных потребностей и возможностей. Банк «ФИНАМ» предлагает на выбор пять способов для достижения вашей цели.

Boeing 747

К этому виду транспорта обычно прибегают те, кто ценит свое время: самолеты летают далеко, высоко и очень быстро. К тому же сама атмосфера аэропорта уже располагает к приятному ожиданию рейса и волнительному предвкушению полета: здесь всегда под рукой качественные напитки, первоклассный глянец и солидный контингент. Ну а если вы летите бизнес-классом, то поездка уже удалась. Расчетно-кассовое обслуживание в банке «ФИНАМ» сродни полету на «Боинге» бизнес-классом: те же первоклассный сервис, комфортные условия обслуживания и оперативность, которой могут позавидовать менее скоростные средства передвижения. «Мы предлагаем порейсовое исполнение платежей — не аккумулируем поступающие платежные поручения для исполнения поздно вечером, как это делается во многих банках, а отправляем их ближайшим рейсом, установленным Центральным Банком России, принимая платежи до 19.00. Также платеж можно отправить и по системе БЭСП (банковский электронный срочный платеж)», — рассказывает Ирина Кулемина, заместитель председателя правления ЗАО «Банк «ФИНАМ».

Такая услуга дает возможность повысить эффективность вашего предприятия в разы. В данном случае неважно, возглавляете вы крупную корпорацию или только начинаете свой путь в коммерции, — банк «Финам» сделает все,

Найти в обширном списке услуг банка «ФИНАМ» ту, которой не хватает именно вашему бизнесу, труда не составит

чтобы ваше путешествие в бизнес-классе прошло с максимальным комфортом. Если ваша занятость не позволяет регулярно появляться в офисе банка, воспользуйтесь системой Интернет-банка: все необходимые процедуры, расчеты и перечисления теперь можно с легкостью сделать онлайн.

«Красная стрела»

Этот способ передвижения из пункта А в пункт Б подходит путешественникам, которые никуда не спешат и не считают себя поклонниками прогресса. Для них мерный перестук колес привычнее и роднее, чем комфортабельные кожаные авиа-



кресла, а черный чай в граненых стаканах вкуснее и ароматнее, чем бокал вина на высоте 10 000 метров. Среди клиентов банка «ФИНАМ» есть и такие, которые любят все простое и привычное. Например, услугу «Депозит», которая дает вам возможность вложить средства, чтобы приумножить их медленно, но верно. Работает «Депозит» точно так же, как поезд на рельсах: никогда не сойдет с пути и будет у цели строго по расписанию. Имея при себе один миллион рублей, вы смело можете воспользоваться вкладами типа «Лидер», «Абсолютный лидер» или «Овернайт». Условия по каждому из этих вкладов обговариваются индивидуально, что дарит вам поистине безграничный горизонт возможностей.

Впрочем, эти вклады — что-то вроде комфортабельного купе. Для любителей ездить в вагонах класса «люкс» тоже найдется предложение. Например, вклад «Доверительное управление». ЗАО «Банк «ФИНАМ», имея большой опыт работы с управляющими компаниями, предлагает эксклюзивную услугу — вклад «Доверительный управляющий». Этот депозит применим для управляющих компаний, заключивших договоры доверительного управления с физическими лицами», — объясняет Ирина Кулемина. Входной минимум здесь — 300 тыс. руб.

Самостоятельное путешествие

Есть и такие путешественники, которые предпочитают не самолет или поезд, а пешеходный маршрут. Спрашивается, почему? Дело, конечно, не только в цене вопроса, но и в том, что при выборе пешей прогулки вы обладаете гораздо большей свободой действий и можете идти куда захотите, а не туда, куда проложены рельсы или летают самолеты. Такая же свобода предусмотрена и в банке «ФИНАМ»: воспользовавшись услугой «Эквайринг», ваше предприятие сможет предоставлять своим клиентам возможность оплачивать товары и услуги пластиковыми картами посредством POS-терминала. Никаких очередей в кассы, заявок и счет-фактур. Ирина Кулемина поясняет: «Эта услуга особенно интересна розничным торговым компаниям и компаниям, работающим с физическими лицами. Также банк «ФИНАМ» оказывает услугу интернет-эквайринга, жизненно необходимую для компаний, продающих свои товары и услуги через Интернет».

Путешествие по путевке

Возможно, вы любитель организованного туризма и вам подходит вариант, когда все сложности — бронирование билетов, сбор документов на визу, оформление страховки — будут улажены на высшем уровне, но не вами. А вам останется только заплатить — и наслаждаться видами из окна туристического автобуса и рассказом гида.

С таким беспечным путешествием можно сравнить услугу банка

«ФИНАМ» «Зарплатный проект». «Очень удобной для организаций является выплата заработной платы на пластиковые карты. Сотрудники бухгалтерии избавляются от многоочасовой трудоемкой работы, а касса предприятия не загружена выдачей денег, — выделяет особенности проекта Ирина Кулемина. — Зачисление средств на пластиковые карты происходит в считанные секунды. И сотрудники довольны, и расходы на ежемесячную процедуру сокращены до минимума».

Путешествие в кредит

Все чаще частные лица и бизнесмены ездят отдыхать в дальние страны, привлекая средства в банках, и не всегда потому, что собственных средств не хватает. Просто собственные капиталы можно пустить на гораздо более значимые вещи — например на развитие бизнеса или закупку оборудования. Впрочем, можно поступить и наоборот: отдыхать за свой счет, а кредит брать на развитие. Решение за вами! Главное — выбрать правильного кредитора. Например, такого, который предоставляет кредит не под какие-то положенные по правилам активы, а именно под то, что есть у вас на руках, — машину, дачу или даже акции. «Сотрудничество с инвестиционным холдингом «ФИНАМ» позволяет нашему банку предлагать заемщикам разнообразные программы кредитования — как под классические активы, так и под залог ценных бумаг, — объясняет Ирина Кулемина. — Кроме того, у нас есть и отраслевые программы кредитования. Например, для компаний, работающих в сфере ИТ. Как правило, банки не креди-

туют такие компании в связи с отсутствием у них ликвидных залогов и большого количества материальных активов. Но банк «ФИНАМ» готов рассматривать в качестве залога доли в этих компаниях и их интеллектуальную собственность.

Но и это еще не все. Банк «ФИНАМ» смотрит далеко в будущее, а посему готов финансировать и непубличные российские компании, которые планируют проведение IPO на ММВБ и РТС в течение ближайшего года, под залог их акций. «Это особенно актуально для компаний, которые планируют первичное размещение своих акций, — комментирует Ирина. — Ведь preIPO-кредитование дает возможность не только получить денежные средства, но и удачно вложить их в развитие бизнеса. Согласитесь, это не только улучшит финансовые показатели эмитента, но и повысит его стоимость перед IPO». Надо отметить еще и привлекательность условий preIPO-кредитования от банка «ФИНАМ». Банк не предъявляет жестких требований к структуре вашего бизнеса, нет необходимости и в наличии международной отчетности. И даже аудиторское заключение «большой четверки» от вас не потребуются. Итак, резюмируем: в банке «ФИНАМ» вы можете подобрать множество инструментов, полностью отвечающих вашим запросам и запросам вашего бизнеса. Главное — определиться с тем, куда и как именно вы планируете отправить его в «путешествие». А банк «ФИНАМ» гарантирует вам «дорожный» сервис высшего класса.

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Владимира Степанова

Услуги банка «ФИНАМ»

Банк «Финам» может удовлетворить массу потребностей своих клиентов, чем бы они ни занимались.

Расчетно-кассовое обслуживание в банке пригодится тем, чей оборот превышает 1 млн рублей в неделю. Если вы возглавляете, например, строительную компанию ООО «ЖилПромСтройДом», то без расчетно-кассового обслуживания точно не обойтись. Впрочем, предложение актуально не только для девелоперов. Выплачивать итальянским поставщикам деньги в срок за китайские товары вы сможете быстрее, ведь в банке обработка платежей происходит день в день вплоть до 19.00 с порейсовой отправкой и возможностью заказа рейса. А также вы сможете отправлять срочные платежи по системе БЭСП, если уж совсем сроки горят.

Эквайринг и интернет-эквайринг подойдут тем владельцам бизнеса, которые не мыслят своей жизни без торговли, для которых пустые полки в собственных гипермаркетах сродни концу света, а бедный ассортимент ассоциируется с вирусом. Так что если вы владелец IKEA, то вам, несомненно, надо воспользоваться этой услугой, и тогда вы сможете принимать оплату за свои товары и услуги пластиковыми картами, а также получать бесплатное обслуживание в системе Интернет-банк.

Возможно, вы уже давно достигли всех вершин и оставили свой пост вице-президента медиахолдинга, открыв в теплой и уютной гавани Доминиканы маленькую компанию по прокату серфинговых досок. Вот тут-то вам и пригодятся депозиты — «Лидер», «Абсолютный лидер», «Овернайт» и «Доверительное управление». Установив индивидуальные тарифы по любому из вкладов с учетом ваших пожеланий, вы спокойно встретите старость в Пунта Кане, живя на проценты.

Однако если единственное, что вас тревожит, — день выплаты зарплаты работникам (особенно если их штат переваливает за 1000 человек), значит, вы владеете рестораном «McDonald's» и спасательным кругом для вас станет услуга «Зарплатный проект». Потому что зачисление денежных средств на пластиковые карты происходит за считанные секунды, а также потому, что у вас появится возможность установки банкомата на территории компании с выдачей наличных по льготным тарифам.

Кредитование ИТ-компаний и preIPO-кредитование придуманы специально для молодых и амбициозных предпринимателей, решивших посвятить свою жизнь разработке или скупке инновационных технологий. Для них банк ЗАО «ФИНАМ» предлагает программы кредитования под залог ценных бумаг. Так что если ваша корпорация, например ЗАО «Эплл», остро нуждается в инвестициях — обращайтесь! Без кредита еще никто не уходил.

«ФИНАМ». Connecting people

Единое окно в мир общения

В современном мире Facebook, Google Talk, Skype и ICQ давно и с успехом заменили походы в гости и разговоры на кухне. Что и говорить, это крайне удобно — общаться с друзьями не выходя из дома и звонить за границу не беспокоясь о гигантских телефонных счетах. Если бы еще существовал единый сервис, позволяющий пользоваться всеми современными приложениями для общения «из одного окна», мир и вовсе показался бы раем. К счастью, благодаря «ФИНАМу» эта мечта может вскоре стать реальностью.

ФИНАМ + SHARE

Первый шаг к мечте был сделан еще в начале этого года, когда одна из компаний инвестиционного холдинга «ФИНАМ» приобрела долю в немецкой компании Share GmbH, вложив в нее \$10 млн. Сумма немалая, но в «ФИНАМе» уверены, что дело того стоит. Впрочем, на рынке никто в этом и не сомневается: все предыдущие инвестиции «ФИНАМа» в сферу IT были невероятно удачными. Достаточно вспомнить такие сервисы как Badoo.com, Mamba.ru, CreditCardsOnline.ru или Begun.ru: с легкой подачи компании они обзавелись сегодня миллионами пользователей и рекламодателей. Есть все основания полагать, что и сервис Share, ради которого «ФИНАМ» выплатил немецкой компании кругленькую сумму, просто обречен на успех. Share — разработчик и владелец кроссплатформенной программы обмена мгновенными сообщениями для мобильных устройств, а также кроссплатформенного web-приложения Instant Messenger+ (IM+). Проще говоря, Share владеет технологией того самого «одного окна», которая позволит пользователям обмениваться сообщениями независимо от того, какими устройствами и приложениями они пользуются. Эта технология и легла в основу создания совместного предприятия FinamShare. «Наша цель — продвигать интернет-версию IM+ на рынках



России и Восточной Европы, — объясняет Игорь Березовский, создатель IM+ и главный управляющий SHARE GmbH. — Благодаря этому сервису пользователям не нужно будет задумываться о том, что и как их друзья используют для текстового общения, регистрироваться в нескольких местах, скачивать массу приложений. IM+ — это единая платформа, связывающая и объединяющая все сервисы обмена сообщениями». На мировом рынке IM+ уже работает, и очень успешно. Задача минимум на ближайшее будущее — создать русифицированную и лицензированную web-версию данного продукта, которую скоро можно будет найти по адресу: www.plus.im.

Когда же наступит это «совсем скоро» и чем еще plus.im порадует русскоязычных пользователей? «Уже сегодня проводится колоссальная техническая работа по созданию самого продукта, но раскрывать все карты не буду — не хочу портить сюрприз», — секретничает Юрий Белоусов, глава FinamShare. Впрочем, отсутствие готового русифицированного веб-приложения еще не значит, что нельзя воспользоваться преимуществами «единого окна» в мир общения. Еще как можно, ведь у IM+ есть мобильное приложение! «В США, например, мобильным приложе-

нием IM+ уже пользуются 1,5 млн человек ежедневно. А всего приложение скачали 20 млн американцев, — приводит впечатляющую статистику Дмитрий Смирнов, директор инвестиционного фонда FINAM GLOBAL. — Подобный успех мы хотим повторить и в России. Российские пользователи уже находятся на пятом месте по скачиванию мобильной версии IM+».

Хорошая альтернатива

Мобильная версия IM+ работает со всеми популярными мобильными платформами — Windows Mobile, Android, iOS. В мобильном телефоне IM+ позволяет одновременно заменять SMS и MMS бесплатным сервисом «Веер» (Push-мессенджер для бесплатного кроссплатформенного обмена сообщениями), чатиться сразу с несколькими собеседниками в Facebook, проводить конференции в Skype, Google Talk или Twitter. Если передача данных происходит через Wi-Fi, все сообщения передаются бесплатно. Если же обмен данными идет через мобильную сеть, то платить, конечно, придется, но меньше, чем за отправку SMS или MMS.

Мобильный IM+ обладает к тому же всеми преимуществами веб-версии сервиса, то есть позволяет общаться с людьми, не думая

Пять с плюсом

Преимущества будущей русифицированной веб-версии IM+

1. Возможность не устанавливать несколько приложений для обмена сообщениями (Skype, ICQ) на компьютер, лэптоп или телефон;
2. Возможность общаться сразу в нескольких социальных сетях из «одного окна»;
3. Возможность отправлять SMS и MMS онлайн, экономя на их пересылке с мобильного телефона;
4. Возможность отправлять тексты, изображения и звуковые файлы;
5. Возможность видеть статус доставки сообщения до адресата.

о том, какими приложениями и гаджетами пользуются «на том конце провода». Не надо вспоминать, кто из ваших друзей «числится» у вас в Skype, а кто — в ICQ. Кто пользуется социальной сетью ВКонтакте, кто имеет страничку в «Одноклассниках», а кто — на Mail.ru. Мобильный IM+ позволяет обмениваться сообщениями со всеми и сразу в режиме реального времени. Отправлять и получать можно тексты, изображения и звуковые файлы. Приложение «проследит», чтобы все, кому вы хотите отправить послание, его получили, и пришлет вам уведомление о его доставке, а также сигнал-уведомление о том, что новое сообщение получили вы.

«Я считаю, что мобильная версия IM+ облегчает жизнь людям, которые активно общаются в Сети или с помощью SMS, значительно сокращая количество приложений, которые необходимо скачать для общения, — рассуждает Дмитрий Смирнов. — На рынке есть подобные продукты, но мы рассчитываем, что IM+ станет лидером кроссплатформенного instant messaging'a. В этом нам должна помочь веб-версия сервиса, благодаря которой пользователям не придется устанавливать на свой компьютер или телефон».

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Михаила Ларичева

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

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

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

Решение

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

ОТВЕТЫ

На сканворд, опубликованный в предыдущем номере 1 (17) 2012 г.

		Г	Р	О	С	С	Б	У	Х	М
К	Е	Р	Б	Т	Т	Е	О	Л	Г	
Р	Е	Д	В	А	В	Е	Р	А	Ж	Н
Е	Д	Е	Р	Ж	А	В	А	Н	М	Ы
И	Е	Т	Т	Д	Е	К	О	Р	Т	



Рисунок Сергея Корсуна

Технологии эффективной торговли

Советы человека, сумевшего заработать 5000%* за год

Сергей Белов – человек уникальный. Его опыт системной торговли насчитывает без малого 16 лет, и в его практике были периоды, когда ему меньше чем за год удавалось увеличить свой капитал в 50 раз! Сергей Белов управляет деньгами клиентов, а еще он дает бесценные советы читателям газеты «ФИНАМyst».

Сергей, вы подчеркиваете, что работаете системно. Разве у других системы нет?

Своя система есть у многих. Но основная масса людей на рынке все-таки торгует не имея четких правил. И даже те, у кого эти правила есть, отклоняются от собственной системы под давлением эмоций или каких-то иных факторов.

Каким правилам вы следуете?

Первое: неперемное использование стоп-лоссов для покупки и продажи активов. Стопы должны быть как для прибыльных позиций, так и для тех, которые пока не принесли прибыли. Никто не отменял золотого правила фондового рынка – «дай прибыли расти и быстро обрежь убытки». Если ситуация разворачивается неожиданно для нас, нужно иметь четкие критерии, исходя из которых будет понятно, что пора фиксировать убытки. И наоборот, если рынок растет и мы получаем доходность, нужно иметь четкие критерии, которые помогут определить, когда пора продавать актив. И второе правило – соблюдать критерии, сформулированные в рамках первого правила.

Биржевую торговлю невозможно понять в отрыве от психологии. Сталкиваясь с рынком, человек часто демонстрирует негативные качества

Если бы успех на рынке действительно зависел от этих элементарных правил, все бы давно были миллионерами...

Эти правила действительно объясняют всем уже на первых этапах обучения биржевой торговле. Но не все ими пользуются. Новичок на рынке – как ребенок перед светофором. Он еще мало что понимает, но помнит, что ему сказали: «Переходить можно на зеленый свет, а на красный – надо стоять». Он честно стоит один, два, три раза. А на четвертый видит, что свет красный, но машин нет. И люди рядом переходят дорогу. Тогда новичок думает: «Может, и мне перейти по-быстрому?» Обычно



в первый раз ему везет – машина его не сбивает. Тогда он начинает думать, что так будет всегда: нужно просто удачно выбрать момент – и можно перебежать на красный свет. Но рано или поздно такого трейдера-новичка, к сожалению, все-таки «давит грузовик».

Биржевую торговлю невозможно понять в отрыве от человеческой психологии. Сталкиваясь с рынком, человек часто демонстрирует свои самые негативные качества.

В обычной жизни общение успешно, когда мы умеем приспособиться к собеседнику. Рынок же

оборот, если человек активен, а ему дали подход, в рамках которого совершается 1–2 сделки в неделю, ничего не выйдет. Есть и люди с такими чертами характера, которые не дадут им зарабатывать. Это отсутствие терпения, нежелание брать на себя ответственность, склонность все усложнять.

Значит, главный враг человека на фондовом рынке – это он сам. Точнее, несовершенство человеческой природы. Как же быть?

Я – сторонник механической торговли. Именно потому, что понимаю: человек по своей природе никогда не сможет отказаться от эмоций. Он все равно будет впадать то в депрессию, то в эйфорию в зависимости от динамики своего счета, и раз за разом будет нарушать правила. В отличие от человека, роботы не имеют эмоций и следуют заложенному в них алгоритму.

Как придумать алгоритм, который принесет прибыль?

Алгоритмы создаются на основе исследования рынка. А правила задает человек, поэтому ему нужно изучать рынок, понимать, какие на рынке бывают периоды, тенденции, как проходят сделки.

То есть сначала лучше руками поторговать? Иначе как еще можно научиться понимать рынок?

Поторговать руками можно для того, чтобы понять, как совершать сделки. А потом уходить в изучение рынка, а не технологий совершения сделок. Сейчас есть масса литературы, которая описывает тенденции поведения рынка, возможности заработка на нем в разных ситуациях. Лучше изучать эту литературу, чем

тонкости операций, которые может выполнять машина.

Почему бы не автоматизировать алгоритмы?

Можно, но только для того чтобы проверять только, а не создавать их. Проверка на исторических данных поможет выявить ошибки, допущенные при составлении стратегии, и устранить их. Если наша стратегия на исторических данных демонстрирует убытки, понятно, что и на реальном счете она не принесет нам ничего хорошего.

Разве можно гарантировать, что стратегия, показавшая высокую доходность на исторических данных, будет успешной в будущем? Гарантий нет. Вообще, тестирование стратегий – это целая наука. Но если времени на ее изучение нет, воспользуйтесь беспристрастным «машинным разумом», который уберечь от явных ошибок.

Активное использование АТС (автоматизированных торговых систем) – это тенденция последних лет. Правда, используют их в основном для высокочастотной торговли, для которой они не подходят.

Но ведь классики рекомендуют: be smart, be quick! АТС дают возможность совершать сделки быстрее. Разве нет?

АТС дают возможность совершать больше сделок в отведенный промежуток времени. Но всегда будет кто-то, у кого больше ресурсов и программистских навыков, чтобы создать более быструю АТС. Тогда обычный частный инвестор априори проигрывает какому-нибудь крупному западному фонду в возможности заработать. А вот если мы

используем АТС в расчете на более долгосрочную рыночную перспективу, то не зависим от технических возможностей оборудования и гения программистов. На наш заработок влияет правильность составленной нами стратегии. А машина дает возможность реализовывать ее без эмоций. Сейчас такой подход особенно актуален. Рынок в этом году, на мой взгляд, не будет сильно двигаться, он может вообще закрыться нейтрально. Но в течение года могут происходить серьезные движения на 15–20% в ту или иную сторону. И чтобы заработать на них, нужно иметь четкую стратегию.

Новичок не может создать правила сам. Как же быть?

Можно выбрать что-то из стратегий, которые предлагают специалисты ЗАО «ФИНАМ». Например, самые актуальные, на мой взгляд, стратегии, которые могут помочь заработать в этом году, – это «Улитка» и «Бегущая по волнам». Они ориентированы на среднесрочные и долгосрочные вложения и работают с ликвидными бумагами. Доходность обеих находится на уровне 17% годовых, а колебания счета небольшие. Есть и более агрессивные варианты, которые могут принести до 30–40% годовых, – например стратегия «Нефть-Золото-Валюта-Акции». Она использует фьючерсы на доллар, индекс РТС, золото и нефть. Это разнонаправленные, слабо связанные друг с другом активы. Стратегия дает возможность заработать, даже когда рынок стоит на месте или падает.

А если этого не произойдет?

«Не надо думать, что будет делать рынок. Надо думать, что будете делать вы». Наша главная задача – создать стратегию, которая будет успешной при любом сценарии.

Текст Анастасии Бибикиной
Рисунок Романа Борисова

Как воспользоваться опытом и знаниями Сергея Белова

- Передать средства в доверительное управление (от 1 млн рублей) либо воспользоваться услугой «ДУ-Лайт» (от 500 тыс. рублей).
- Воспользоваться сервисом ЗАО «ФИНАМ» «Консультационный счет» (от 1 млн рублей). В этом случае вы управляете своими средствами самостоятельно, а Сергей дает вам советы по стратегии, рынку, конкурентным акциям и видам сделок.
- Бесплатно подписаться на информацию о сделках Сергея Белова в Trade Center. Услуга доступна всем клиентам по брокерскому обслуживанию ЗАО «ФИНАМ».

* В статье указаны процент прироста прибыли от управления собственными активами специалистами ЗАО «ФИНАМ». ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получения дохода в случае следования указанным стратегиям.

Интрадей, или Охотники одного дня

Четыре способа удачно поохотиться на деньги

Кто-то любит быструю езду, кому-то нравится скоростной спуск с заснеженной вершины... А есть люди, у которых захватывает дух от скоростного добывания денег! В течение одного дня интрадейщик совершает до полусотни сделок, зачастую зарабатывая 40–50% в месяц.

Робототрейдинг: оружие вместо охотника

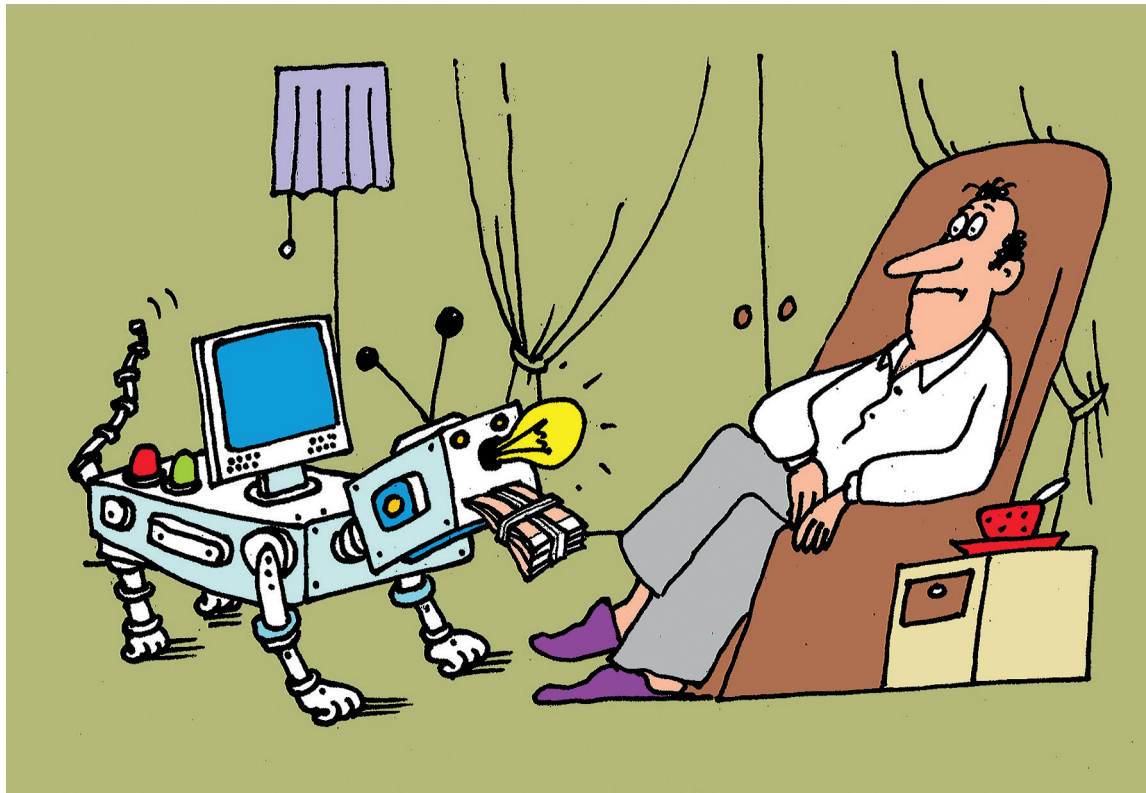
Существует несколько способов интрадей-торговли. Один из самых распространенных – торговля с помощью «роботов». Можно совершать сотню сделок в день, не вникая ни в технический анализ понравившейся бумаги, ни в фундаментальные причины изменения ее цены. Для этого надо обзавестись роботом, или механической торговой системой. Робот, созданный вами, будет претворять в жизнь вашу личную стратегию инвестирования. Торговую систему можно построить, например, на платформе Quik. При помощи встроенного языка Qrile вы сможете создавать новые таблицы внутри самой платформы, а также программировать новые прибыльные стратегии. Универсальный программный интерфейс TRANSAQ Connector торговой платформы TRANSAQ позволяет подключать роботов напрямую к серверу TRANSAQ.

Плюсы

Робот – это оружие, которому не нужен охотник. Роботизированная торговля становится более ровной и прибыльной, когда человеческий фактор исключен, а значит, исключены эмоции. Есть только точный и холодный расчет робота. По статистике, среднемесячный доход при таком подходе может составить 15–19%. А у вас появляется куча свободного времени – например, чтобы сходить в кино. Вы смотрите фильм – робот охотится за денежными знаками.

Минусы

Для создания собственного торгового робота нужны хотя бы минимальные навыки программирования. Иначе ваша программа то и дело будет давать сбои, совершая ошибочные входы в рынок. Значит, риск потерять свои денежки возрастает в разы. Кроме того, робот не обладает способностью подстроиться под ситуацию, а действует только по заложенному алгоритму. Не участвуя в биржевой торговле вообще, вы можете упустить отличные возможности для заработка. «Торговые системы – роботы – сами себя зажимают в клещи. Ни один робот не поймает экстремум, потому что он настроен на алгоритм», – соглашается Дамир Акчурин, преподаватель Учебного центра «ФИНАМ».



News-trade:

охота на вечерней зорьке

News-trade – это торговля на новостях. Полезное оружие в арсенале интрадейщика. Подходит тем, кто занимает активную позицию на рынке и не хочет полагаться полностью на роботов. Правда, этот способ торговли проверит на прочность не только ваши нервы, но и капитал. Торговля на новостях сродни стратегии охотника, который сидит в засаде часами. Но может случиться и так, что зверь обманет его ожидания и не появится. «В момент выхода новости, например, в 16.30, движения на рынке крайне нестабильны, – рассуждает Дамир. – Когда наступает «момент истины», не все ожидания трейдеров оправдываются». Резкие колебания цены в момент выхода новости могут принести вам не только колоссальную прибыль, но и убытки. Чтобы этого не произошло, поступайте так, как делают многие охотники: расставьте капканы. Переводим на язык биржевой торговли: торгуя на новостях, стоит не входить в рынок на новости, а использовать новость, чтобы проверить правильность выбранного тренда. Например, так, как это делает Дамир Акчурин. «В течение дня, определив соотношение уровней поддержки и сопротивления, я жду, когда рынок к ним пойдет, – рассказывает Дамир. – А новости я использую не для открытия позиции, а для того чтобы проверить на этой новости крепость уровней и тенденции тренда. Чтобы увидеть эту тенденцию, надо постоять в стороне, наблюдая за движением хотя бы до часа дня. И потом действовать».

Плюсы

News-trade помогает добыть крупного зверя – гордость охотника. Опытный трейдер, используя это оружие, способен приумножить свой капитал в разы за очень ко-

роткий промежуток времени. Ведь всего одна сделка может принести ему столько, сколько роботизированная торговля – за неделю!

Минусы

Этот способ охоты – не для новичков, которые могут похвастать лишь знанием теории. Мало знать, когда выйдет новость – попробуйте угадать, пойдет цена вниз или вверх.

Спекулятивная торговля:

знай «лес», как свои пять пальцев

То, что основная цель любого уважающего себя трейдера – вовремя распознать направление тренда и получить прибыль, – ни для кого не секрет. Но что делать тем, кто не привык ждать, наблюдая за техническим рисунком графика? Отличная альтернатива для активных и стрессоустойчивых индивидуумов – спекулятивная торговля. Трейдер-спекулянт может совершить больше сотни сделок в день, зарабатывая на малейших колебаниях рынка до 40% в месяц. Этот вид стратегии интрадей подходит инвесторам, которые уже отлично знают рынок, другими словами, ориентируются «в лесу». «Спекулянты отдыхают тогда, когда фондовый рынок стоит на месте. Зато период, когда котировки то и дело летают вверх и падают вниз, – для них время активной охоты», – объясняет Дамир Акчурин. Главный помощник интрадейщика в этом виде охоты – технический анализ. Он позволяет выстроить стратегию так, чтобы совершать сделки по определенному торговому плану, а не тратить время на облумывание каждой.

Плюсы

Очень, ну о-о-очень высокая доходность, если вы действительно научились всем тонкостям спекулятивной торговли.

Минусы

Главный закон спекулятивной торговли такой же, как на охоте: «Не зная броду, не суйся в воду». Чтобы хорошо зарабатывать и ловить крупную дичь, нужно иметь большой опыт работы на бирже.

Swing-trade:

охота из засады

Знаменитый американский трейдер Гари Смит сказал: «Мне удается торговать интрадей с прибылью, используя систему, торгующую два-три раза в месяц. Если же вы хотите торговать со стабильной прибылью, в качестве основной системы вам нужно использовать одну из долгосрочных систем, отслеживающих тренд».

И здесь вам помощник – терпение». Торговля интрадей, когда инвестор ждет свою добычу в засаде, называется «swing-trade».

Выжидайте! Выберите подходящую комбинацию временных масштабов – от пятнадцатиминутного до дневного. А затем наблюдайте за формированием тренда, чтобы претворить в жизнь свой торговый план. «Если рассматривать тренды в дневном масштабе, то хорошее, сильное движение длится три дня, – подсказывает Дамир Акчурин. – Один день рынок может расти, другой – идти в боковике или даже немного проседать. Моя задача – на фоне большого графического рисунка поймать сильный импульс. Если рассматривать движение внутри дня, которое развивается, допустим, 6 часов, то я буду находиться в позиции 2–2,5 часа. За это время я постараюсь взять тот участок, где изменение время/цена максимальное».

Плюсы

Охота из засады может принести очень крупный охотничий трофей, если охотник будет всегда помнить о возможной опасности. Торгуя интрадей по стратегии swing-trade, опытный инвестор сможет заработать до 100% в месяц, если грамотно выстроенный риск-менеджмент будет регулярно минимизировать потенциальные убытки.

Минусы

Правильно интерпретировать фигуры технического анализа, которые играют главную роль при выборе точки входа в рынок, могут только настоящие мастера. Если это не о вас, воспользуйтесь «советами бывалых» и посетите, например, вебинары Дамира Акчурина.

Текст Светланы Терлецкой
Рисунок Михаила Ларичева

Вебинары с Дамиром Акчуриным

Чтобы каждый день получать доход от удачных сделок на фондовой бирже, минимизируя при этом собственные риски, стоит запомнить одну простую мысль: «Учиться! Учиться! И еще раз – учиться!» Благо, есть у кого. Дамир Акчурин давно прослыл успешным интрадейщиком, и потому его вебинары так популярны.

Пятница, 19.00 (иногда – 20.00)

Две радости в один день: конец трудовой недели и возможность бесплатно посетить познавательный вебинар Дамира Акчурина не выходя из дома или офиса. Вам понадобится только быстрый Интернет. Подключиться к пятничному вебинару на сайте www.fipam.ru (раздел «Обучение», «Видеосеминары») может любой желающий.

И вы узнаете:

- анализ прошедшей торговой недели на ММВБ и РТС;
- возможное движение рынка на неделю вперед;
- как составить торговый план на предстоящую неделю;
- как лучше применить полученные знания в УЦ ЗАО «ФИНАМ» на практике в режиме реального времени.

Среда, 17.00

Дамир Акчурин устраивает очередной бесплатный вебинар, на котором:

- проводится технический анализ реальной акции в режиме реальных торгов;
- корректируется торговый план на неделю с учетом новых данных;
- разбираются ошибки. Например, почему позиция оказалась убыточной или сигнал – ложным.

Понедельник

Раз в неделю Дамир устраивает очные семинары. Записаться на них можно, позвонив по телефону (495) 796-93-88.

Личные встречи с Дамиром Акчуриным на протяжении целого квартала стоят 9 000 рублей, месяца – 5 000 рублей, а одна встреча – 2 000 рублей.

Как дважды два

Как выбрать стратегию доверительного управления*

«Передать в управление личные средства — задача не из легких, — размышлял Сергей Сергеевич, владелец солидной риелторской компании, направляясь в кабинет генерального директора ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» Андрея Шульги. — Но вряд ли она сложнее приобретения земельного участка. Главное — найти дельного советчика».

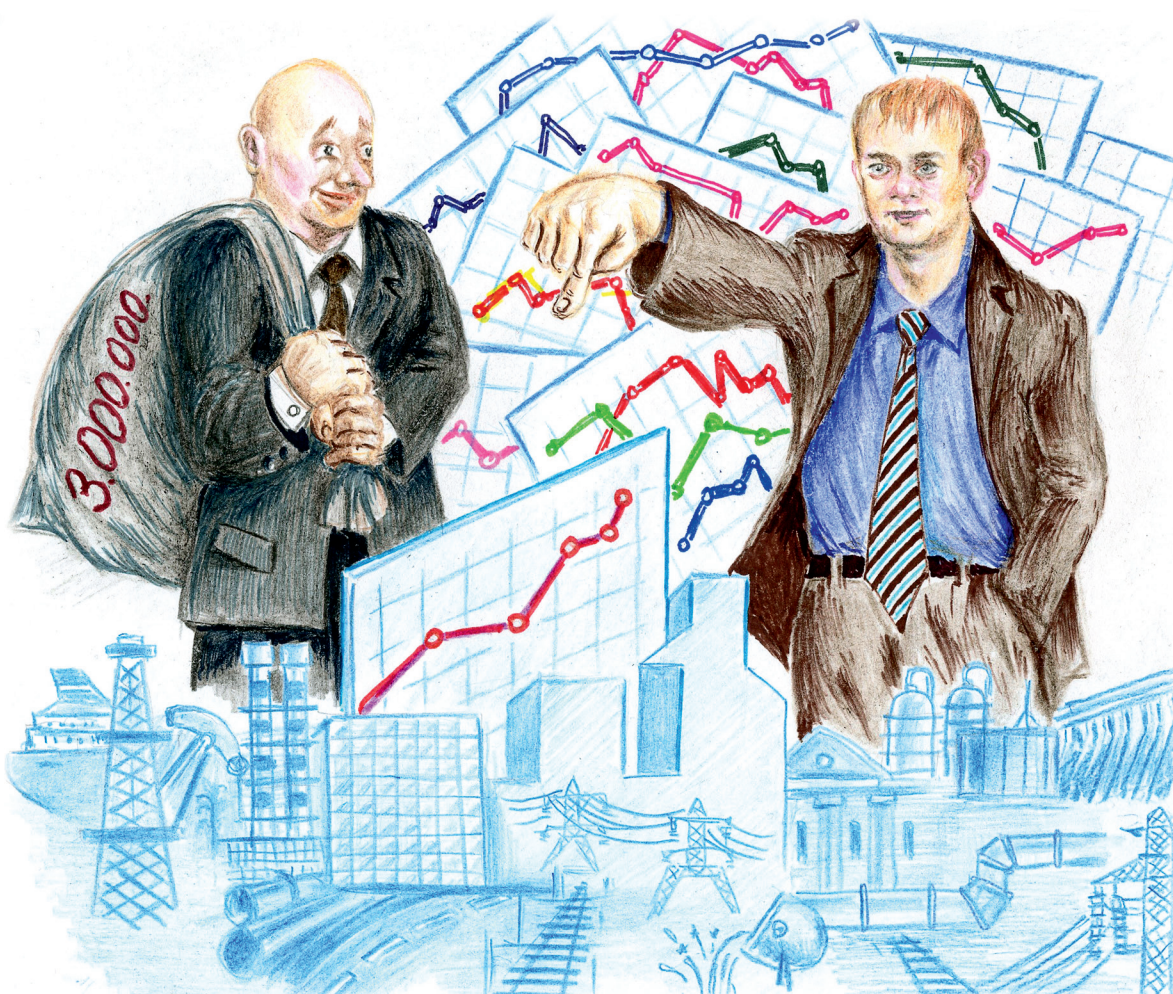
Шкала риска

— Хочу инвестировать 3 млн рублей! Посоветуйте, как лучше это сделать, — сходу заявил Сергей Сергеевич, привыкший сразу «брать быка за рога» и переводить разговор в деловое русло. — Прекрасно, — ответил Андрей Шульга. — Инвестируя от 3 млн рублей, вы получите в свое распоряжение личного управляющего, который будет проводить за вас сделки и консультировать по факту принимаемых им решений.

— Вот-вот, — тут же сориентировался Сергей Сергеевич. — Деньги у меня с собой, готов положить их на свой счет хоть сейчас. Начинайте советовать!

— Ну что же, давайте определим желаемую вами доходность и степень риска, на который вы готовы пойти, — предложил Андрей Шульга. — Именно от этих факторов и зависит выбор дальнейшей стратегии.

Например, для инвесторов, которые хотят заработать по максимуму и готовы рисковать значительными средствами, оптимальным решением будет агрессивная стратегия. Она предназначена для тех, кто психологически готов получить максимальную отдачу или примириться



с потерями. Впрочем, у агрессивной стратегии имеется серьезный контроль рисков, потому потерять совершенно все свои средства инвестор не может даже при неблагоприятной ситуации на рынке.

(Сергею Сергеевичу, который внимательно слушал управляющего, пришли на ум мысли о коттеджных поселках на Северном Кипре — спорной, никем не признанной полоске побережья Средиземного моря. С одной стороны, цены на домики росли как на дрожжах. С другой — вести строительство на этой территории — дело ненадежное. «Ну да, агрессивная стратегия — это как покупать землю на Северном Кипре», — решил риелтор.)

— Консервативная стратегия подходит тем, кто психологически не готов нести убытки и может довольствоваться не слишком высоким доходом, — продолжал между тем Андрей Шульга. — Такие инвесторы обычно вкладывают средства в корпоративные бумаги эмитентов первого эшелона, которые способны приносить стабильный, хотя и не очень высокий доход. С другой стороны, не стоит забывать, что на рынке может случиться всякое даже с крупнейшими и самыми надежными корпорациями. Чтобы защитить свои средства от внезапных падений рынка, вы можете выбрать стратегию с возможностью хеджирования рисков. Часть портфеля инвестировать в акции, а часть — в производные инструменты на эти же акции. Тем самым вы уравновешиваете свои потери в период сильного рыночного спада.

(На этих словах Сергею Сергеевичу пришла в голову мысль о том, что на рынке недвижимости тоже в общем-то принято хеджировать риски: если есть средства, покупают одну квартиру в Испании

От доходности и степени риска, на который вы готовы пойти, зависит выбор стратегии инвестирования

и одну — где-нибудь в районе Сколково. Если ЕС окончательно подкосит кризис, может, отечественные планы инновационного развития удержатся на плаву.)

Временная шкала

— Не менее важен и такой показатель как срок инвестирования, — продолжал рассказывать Андрей Шульга. — Он может быть краткосрочным, среднесрочным и долгосрочным. Краткосрочные стратегии рассчитаны на срок от одного дня до шести месяцев. Потенциал бумаг, выбранных в портфель для среднесрочной или долгосрочной стратегии, реализуется в период от 6 месяцев до 3 лет. В рамках предлагаемых на сегодня ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» продуктов срок инвестирования составляет от 3 месяцев и более. Кстати, не стоит забывать и о том, что «короткие» стратегии связаны, как правило, с потенциально высокой доходностью и высокой степенью риска.

— Это еще почему? — решил уточнить Сергей Сергеевич.

— Во время «коротких» торгов портфельные управляющие ловят

колебания котировок, пытаются «переиграть» рынок, — объяснил Андрей Шульга. — И здесь важен не только опыт трейдера, но и его умение учитывать самые невероятные обстоятельства, которые

могут повлиять на стоимость акций, — от внезапного нашествия колорадских жуков на поля до надвигающегося северного циклона.

— Но такие вещи в принципе предугадать невозможно! — резонно заметил Сергей Сергеевич.

— Никто и не говорит, что это просто, — согласился Андрей Шульга. — Но профессиональные управляющие еще и не на такое способны! Впрочем, если вам такая стратегия представляется слишком рискованной, стоит выбрать среднесрочную перспективу инвестирования — при ней влияние неожиданных обстоятельств на стоимость акций меньше. И уж тем более эти обстоятельства малозначимы для долгосрочных стратегий, в рамках которых доходность инвестора рассчитывается на годы вперед.

(«Ага, — тут же сообразил Сергей Сергеевич. — Это как с квартирой в центре Москвы: что бы ни случилось, она все равно будет расти в цене в долгосрочной перспективе».)

— Прекрасно. Но есть же какие-то факторы помимо уровня риска, уровня доходности и временного горизонта, которые стоит

учесть, прежде чем выбрать стратегию инвестирования? — поинтересовался начинающий инвестор.

— Да, таких факторов довольно много, — ответил Андрей Шульга. — Поэтому нам с вами проще всего будет зайти на сайт Finam.ru. Здесь появился уникальный сервис, который позволяет автоматически выбирать стратегии. Вот посмотрите, тут есть таблица с четко указанными критериями. Вам нужно ее заполнить — и система сама выдаст наиболее оптимальные стратегии, подходящие вашим потребностям, запросам, ожиданиям и финансовым возможностям.

Шкала доверительности

— Да, хороший инструмент, — согласился Сергей Сергеевич. — Теперь я примерно понимаю, как на фондовом рынке все устроено и какие стратегии подходят именно мне. Но вот вы сказали, что мне дадут личного управляющего. В чем будет заключаться его роль?

— Доверительное управление может выглядеть по-разному, — принялся объяснять Андрей Шульга. — В вашем случае, если речь идет об инвестициях от 3 млн рублей, мы предоставим вам персонального управляющего, который будет управлять вашим портфелем. Вы в любое время сможете задать ему вопросы или узнать его мнение относительно перспектив тех или иных бумаг.

— Да... Но я вот тут подумал, — как-то замялся Сергей Сергеевич. — Может, не стоит сразу выходить на рынок с 3 млн рублей? Может быть, начать с менее солидной суммы? Что скажете?

— В этом случае вы можете воспользоваться нашей услугой «Доверительное управление-Лайт» или «ДУ-Лайт», — согласился Андрей Шульга. Достаточно вложить в рынок 500 тысяч рублей, а вашим портфелем, как и при индивидуальном ДУ, займется управляющий. Однако прямого контакта между ним и клиентом в «ДУ-Лайт» не предусмотрено: связующим звеном выступает менеджер. Он консультирует по текущему портфелю и плану по входу/выходу из той или иной бумаги.

«Ну что же, — подумал Сергей Сергеевич, — выбрать стратегию инвестирования и получить помощь профессионалов не так уж и сложно. А главное — мой портфель будет соответствовать моим личным интересам точно так же, как им соответствует мой дом».

Текст Анжели Микоян
Рисунок Сергея Мухоматова

Выбери своего управляющего!

Выбрать портфельного управляющего, встретившись с ним лично, может любой клиент «ФИНАМа».

Актуально!

Какие стратегии будут самыми актуальными в этом году

Этой весной «Управляющая компания Финам Менеджмент» сформировала несколько отраслевых стратегий, направленных на достижение максимальных результатов. Они, по мнению аналитиков компании, должны быть самыми актуальными в 2012 году. Речь идет о стратегиях, связанных с инвестированием в нефтегазовую отрасль, электроэнергетику и металлургию. «Эти стратегии напоминают паевые инвестиционные фонды, но в ПИФах при формировании портфеля доля одного эмитента ограничена, а в отраслевых стратегиях «ФИНАМа» этот механизм оптимизирован: портфель можно формировать хоть из одной бумаги, если мы прогнозируем ее успешность, — объясняет Андрей Шульга. — Если благоприятные прогнозы по отраслевым стратегиям оправдаются, линейка этого продукта будет расширена как минимум до пяти стратегий».

* Подробнее см. на стр. 3.

Организаторы IPO Facebook

Внимание, конкурс!

На этой картинке-загадке отражено самое громкое событие первого полугодия 2012 года. «Финамсист» предлагает своим читателям конкурс: опознайте известных отечественных и зарубежных инвесторов, которыми мы заменили персонажей знаменитой картины. Среди победителей мы разыграем 10 сертификатов на бесплатное дистанционное обучение биржевой торговле. Свои версии присылайте по адресу: finamsyst@corp.finam.ru.

А все-таки, Сергеек, у нас лучше получилось!

Я теперь со своим Facebook'ом ни за что не расстанусь!

Когда стану президентом, всем раздам по акции Facebook.

В общем, пора завязывать со сценой. Я на лайках больше заработаю.

А не продешевили ли мы с «Инстаграмом»?

Не имею 100 домов, а имею 100 друзей. Эх, размер...

Эту сеть, как фунт, не уронишь. Здесь надо тщательнее...

Может, зря я последнюю яхту купил? Надо было на IPO денег значить...

И никакого вертолета не надо...

ок заполняют книгу заявок

ентом,
кци

Завтра все
узнаете
о себе на моем
сайте.

Зато у Mail.ru
логотип красивее!

Мне кажется, они
хотят размыть
мою долю...

е имей
долларов,
и имей
френдов!
размещу!!!

Вот оно, значит,
как на IPO выходит...

Вот примерно
на такую прибыль
рассчитываю.

Вспомните еще
IPO Яндекса!

«Валютный рынок создан для женщин»

Известная телеведущая и просто красавица Дана Борисова решила стать трейдером под руководством опытного преподавателя «ФИНАМа», знатока валютного рынка Олега Дмитриева. Результаты обучения были показаны на телеканале РБК в передаче «Дневник спекулянта», а процесс обучения остался за кадром. Как это было, рассказывает сама Дана Борисова.

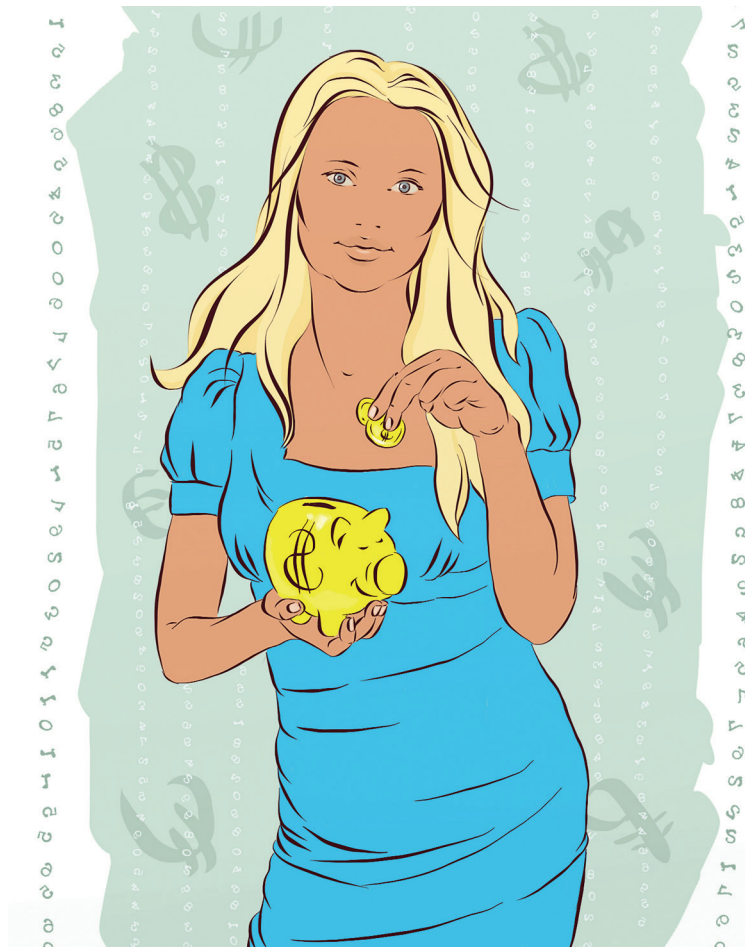
Корр.: Как отнеслись к вашему участию в программе «Дневник спекулянта» ваши близкие?

Д.Б.: И друзья, и близкие с восторгом приняли мое новое занятие. Мой молодой человек никогда не занимался валютной торговлей, у него свой солидный бизнес. Но когда он увидел, как я увлечена, с каким энтузиазмом бегу к компьютеру, тоже заинтересовался. Теперь он с удовольствием наблюдает, как я торгую, и не исключено, что и сам когда-нибудь попробует себя на этом поприще.

Все мои близкие – и мама, и дочь, и мой молодой человек – очень верили в меня. И в том, что у меня все получится, очень большая заслуга моих родных. И, конечно же, Олега Дмитриева – моего наставника.

Корр.: Торговля валютой отнимала много времени?

Д.Б.: Нет, это не очень обременительно. Правда, режим работы пришлось поменять из-за дочки. Все мое свободное время забирают телеэфиры, а тут к ним добавились еще и обучающие курсы. Так что я стала проводить много времени за компьютером. Это как раз совпало со сложным периодом у моей дочери Полины: ей не хватает мамы, и поэтому она очень



ревниво относится к моим занятиям. Обычно я общалась с Полиной с 6 утра и до 9:30, пока мы ее отводили в садик. А тут я начала совершать сделки вместо общения с ребенком. Конечно, Полина обижалась. Пришлось перестроить деловой ритм под личную жизнь.

Корр.: В чем секрет вашего успеха на Forex?

Д.Б.: Мне повезло с мастером. Олег умеет и пошутить вовремя, и строгость проявить. Никаких обид не было, хотя, если бы на меня накричал

любой другой мужчина, я бы и трубку больше не сняла никогда. Олег научил меня подходить ко всему с некоторой долей юмора. Он очень интересно ведет занятия, так что три часа пролетают как миг. Олег взял с меня слово торговать размером только 0,1, максимум 0,2 лота, и серьезных потерь у меня не было. Кроме того, я жестко слежу правилу, которому меня научил Олег: не потерять на своей сделке больше 5% капитала. И обязательно ставлю стоп-лоссы. В первые дни занятий я видела в торговле элементы игры.

Но Олег запретил мне думать о торговле как об игре и внушил, что это серьезная работа. Сейчас я отношусь к Forex как к серьезному делу. Иначе я бы здесь не работала.

Корр.: Считается, что женщины – более эмоциональные трейдеры, чем мужчины. Эмоции мешали торговле?

Д.Б.: Я шла, по словам Олега, «стандартным путем начинающего трейдера» и, конечно, испытала разные чувства – и страх, и неуверенность, и эйфорию в момент удачных сделок... Раньше я никогда не замечала за собой азарта, но как только стала трейдером, жадность меня чуть не одолела. Был случай, когда я «уверовала» в восходящий тренд на паре швейцарский франк/доллар и нарушила поставленное Олегом условие – не заходить большим лотом, торговать не более чем 0,1 лота. Торговля шла в мою сторону, и у меня аж руки затряслись от жадности, я добавляла и добавляла – и довела сумму чуть ли не до 100 тысяч долларов. К счастью, Олег вовремя остановил меня. Всегда выдержанный и вежливый, он в тот раз даже накричал на меня, сказал, что это уже не работа, а казино, и заставил закрыть позицию. Я работала в тот раз около 400 долларов, но важнее был усвоенный урок: не давать жадности брать над собой верх. А так я эмоциональный человек – могу даже и расплакаться.

Настоящий азарт появился на третьей неделе торговли, когда у меня была максимальная просадка – я потеряла 9%. И тогда очень хотелось – скажу словом, которое Олег запретил мне произносить, – «отыграться» и заходить большими деньгами. С опытом я перестала поддаваться эмоциям.

Корр.: Что вы считаете своими сильными сторонами?

Д.Б.: Неплохо использую технический анализ. Преимущество дают женские качества: интуиция, особый подход к риску, смелость в принятии решений. Я считаю, что валютный рынок просто создан для женщин – в самой валютной торговле есть женская непредсказуемость.

Корр.: У вас есть любимые валютные пары?

Д.Б.: Конечно, как у каждого трейдера. Прежде всего это британский фунт/доллар. Я была в Великобритании, люблю эту страну и верю в эту валюту. Потом открыла для себя пару швейцарский франк/доллар, уверенно чувствую себя в этом тренде. А вот золото непредсказуемо.

Корр.: Портят ли деньги людей?

Д.Б.: Легкие деньги портят. А деньги, заработанные на Forex, – нет, не портят, потому что заработаны трудом, а не достались просто так.

Корр.: Будете ли вы дальше заниматься валютной торговлей?

Д.Б.: Все, что заработаю, принесу на Forex. Уверена, что буду торговать и дальше, меня это затянуло.

Корр.: Что вы хотели бы пожелать тем, кто только подумывает о Forex?

Д.Б.: Дайте выход своим талантам и эмоциям. Не получится – всегда можно уйти. Но прикоснуться к этому просто необходимо. Если даже я, общепризнанная «блондинка», заключаю сделки и торгую, значит, это доступно всем.

Текст Ивана Сборова
Рисунок Дарьи Елистратовой

ЦИТАТНИК

Богатство и бюджет

Наполеон I, император
Богатство – не в обладании сокровищами, а в умении их использовать.

Джон Дэвисон Рокфеллер
Я могу отчитаться за каждый заработанный мною миллион. Кроме первого...»

Франклин Грэм
Сбалансировать бюджет – все равно что попасть в рай. Каждый этого хочет, но не желает делать то, что для этого нужно.

Даниэль Дефо
Дурное употребление материальных благ часто является вернейшим путем к величайшим невзгодам.

Треjder и блондинка

Через две недели у Даны заблестели глаза

Олег — харизматичный и уверенный в себе мужчина средних лет. Он одет в белоснежную отутюженную рубашку, на запястье — дорогие часы, на указательном пальце — серебряное кольцо. Меньше всего он похож на учителя. Да и методы обучения, кстати, выбирает не очень привычные. Его основная педагогическая тактика: «Хочешь — учись. Я поделюсь опытом. Не хочешь — зевай за дверью». Но Олег Дмитриев, преподаватель Учебного центра «ФИНАМ», отступает от этой жесткой схемы, когда научить торговать на бирже нужно женщину. Блондинку. Дану Борисову. И при этом сделать это в прямом эфире канала РБК.

Корр.: Олег, расскажите, как вы попали в проект «Дневник спекулянта»?

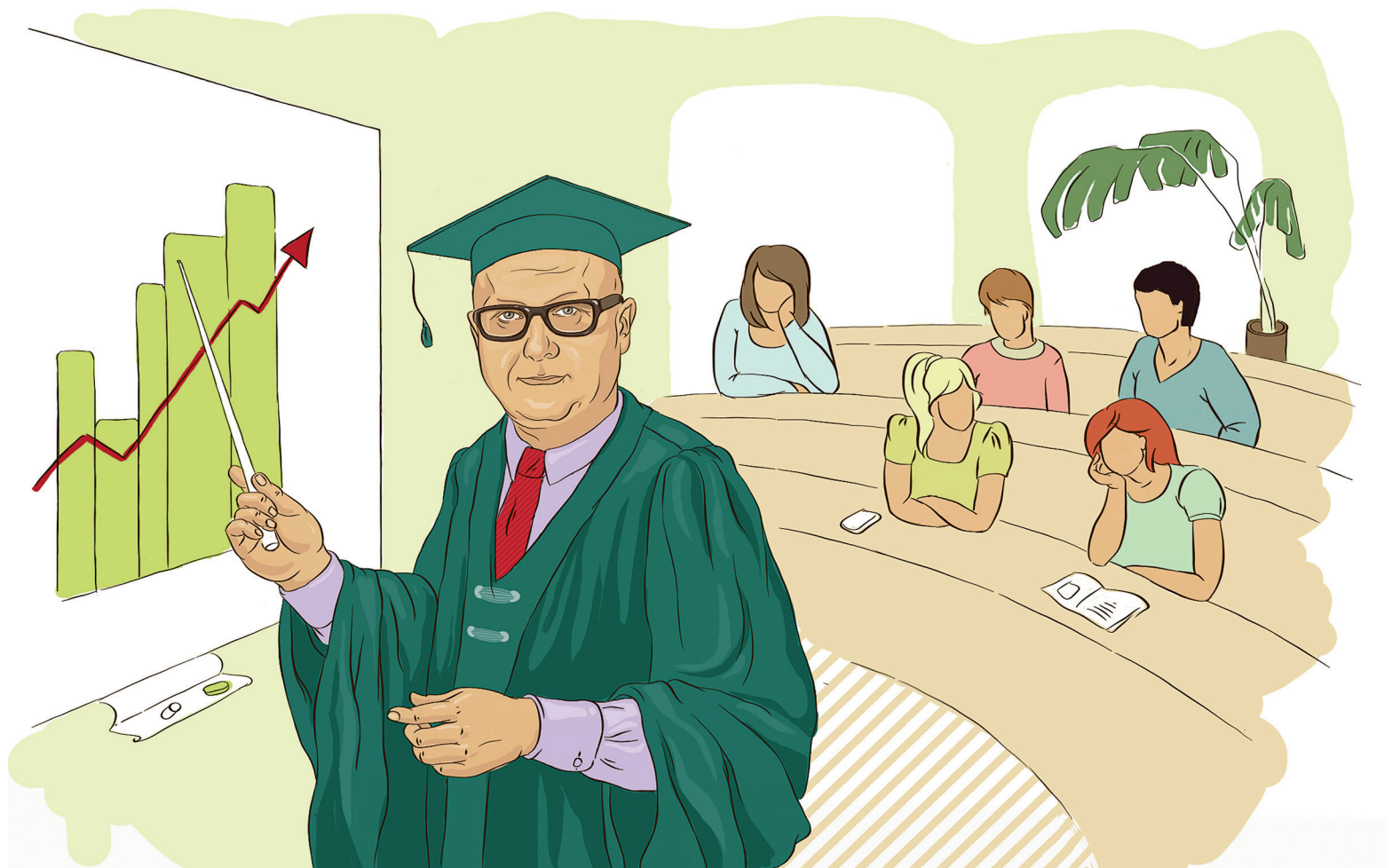
О. Д.: Все было просто. Меня спросили, хочу ли я участвовать в проекте, и я согласился. Подобного опыта у меня еще не было, а новое мне всегда интересно. Я расценил свое участие в «Дневнике спекулянта» как самопроверку: смогу ли я справиться с такой необычной задачей?

Корр.: Как прошло знакомство с Даной? Какое впечатление она на вас произвела?

О. Д.: Впечатление она произвела феерическое. Я практически влюбился в нее с первого взгляда. Она красива, талантлива. Умна, если хотите.

Корр.: СМИ показывают нам Дану в другом образе. В образе блондинки...

О. Д.: Это всего лишь стереотип, сценический образ. Надо отдавать должное, Дана пользуется этим в некоторых ситуациях. И делает



Корр.: Перед тем как начать торги, вы преподавали Дана теоретические знания, совместно работали с учебным счетом?

О. Д.: Расскажу, как все происходило. Моей целью было научить Дану навыкам трейдера. Дали нам на все это только два месяца. Мы с моей подопечной обозначили главные задачи. Оставалось понять, как мы их будем решать. Разумеется, одних еженедельных эфиров, во время которых Дана познавала основы биржевой торговли, нам было недостаточно. Мы со своей стороны предложили такой вариант: она приезжает в «ФИНАМ», сидит на

Корр.: Можно сказать, что она пошла к делу с азартом?

О. Д.: В первом эфире «Дневника спекулянта» Дана сказала, что она не азартный человек. Но спустя две недели я убедился в обратном. У нее заблестели глаза — значит, проснулся тот самый азарт, который до того момента дремал. Это сразу привело ее к традиционным, классическим ошибкам, которые совершают увлеченные новички-трейдеры.

Корр.: Были случаи, когда вам мешали особенности женского характера? Например капризность, истеричность, слезы?

О. Д.: Когда мы говорим о каких-то конкретных профессиях или даже о каких-то сферах жизни, мы изначально делим их на мужские и женские. У каждого из нас свой темперамент, данный природой. Я сам уже не молод, и мне доводилось встречаться с женщинами в разных жизненных ситуациях. Потому я знаю: с ними нужно быть терпимее. Совершенно логично, что мужчина и женщина ведут себя при одних и тех же обстоятельствах по-разному. Дана очень женственна, и потому я изначально был настроен на то, что очень многие стандартные ситуации нужно будет преломлять именно через этот факт. Случалось, что Дана нервничала, плакала. В такие моменты я не пытался ей объяснить, что она сделала неправильно, а что — правильно. Опыт подсказывал, что, выражаясь фигурально, нужно было просто погладить девушку по голове и сказать, что все наладится, все будет хорошо. Дана — разумная ученица. Она быстро успокаивалась, и только после этого мы возвращались к решению сложившихся проблем.

Корр.: В одном из интервью Дана сказала, что нередко будила вас ранним утром, чтобы посоветоваться?

О. Д.: Да, было во время проекта и такое. И это было забавно. Я прекрасно понимаю, что у Даны маленький ребенок, что он просыпается ранним утром. Дана, как любой новичок, конечно, нервничала, ей хотелось что-то спросить, попросить совета. И ей просто не терпелось это сделать. Нередко мне приходили от нее SMS: «Олег, позвони своей нерадивой ученице...» Я относился к этому с некоторой иронией.

Корр.: Иными словами, ваши отношения укладывались в схему «учитель — ученик»?

О. Д.: Конечно, мне бы хотелось на это надеяться. Но это весьма скромно. Я не был гуру для Даны. Всего лишь хотел научить ее тому, что умею сам.

Корр.: И она всегда прислушивалась к вам? Поступала, как вы советовали?

О. Д.: Нет, не всегда. Иногда — вопреки моим рекомендациям и здравому смыслу — Дана поступала так, как считала нужным. Он и сама понимала, что так делать нельзя. Однако у нее не хватало сил удержаться. Может быть, она действовала интуитивно. Сейчас, после окончания эфиров «Дневника спекулянта», Дана продолжает торговать. Но я не вмешиваюсь. Она сама дала мне такую установку. Сказала, что хочет потренироваться сама, хочет понять, на что она способна в этой профессии. И это не пафос, Дана именно такая. Она ко всему относится серьезно, во всем стремится к лидерству, к заслуженному успеху.

Корр.: Когда стало известно, что Дана победила в соревнованиях с Жанной Немцовой, ведущей проекта, вы торжествовали?

О. Д.: Безусловно, мне было приятно. Я был горд своей подопечной. Был рад, что мы достигли поставленной цели. В некотором смысле это была и моя победа, ведь я искренне переживал за Дану, делился знаниями. Жаль, что проект закончился. Ведь это был неоценимый опыт, который принес мне и профессиональное, и личное удовлетворение. Кроме того, еще раз повторюсь: работа в команде с Даной доставила мне большое удовольствие!

Корр.: Считаете, что в реальной жизни возможно такое, что новичок обгоняет профессионала? Разве это нельзя назвать чистым везением?

О. Д.: Конечно, это везение. И мы с Даной принимаем этот факт. Впрочем, она не остановится, будет учиться, достигать новых вершин. Дана — очень талантливая ученица и в перспективе — успешный трейдер. В этом я не сомневаюсь.

Корр.: Проект закончился. Можете ли вы оценить его результаты?

О. Д.: В принципе, результаты уже можно проследить. Ко мне на лекции стали приходить девушки. Конечно, они и до этого приходили, но не в таком количестве. Я спрашиваю: «Почему вы пришли? Что вас к этому подтолкнуло?» Они прямо отвечают: «Смотрели „Дневник спекулянта“, переживали за Дану». Именно Дана вдохновила их на освоение финансовых площадок. Считаю, что это и есть показатель успешности проекта.

Текст Анжелы Микоян

Рисунок Дарьи Елистратовой

Опыт подсказывал, что нужно было просто погладить девушку по голове и сказать, что все наладится, все будет хорошо

это очень умело. На самом деле она умница, окончила школу с золотой медалью.

Корр.: Но о финансовых рынках она ничего не знала?

О. Д.: Совершенно никаких знаний! На первом эфире в студии ведущая проекта Жанна Немцова спросила Дану, как она оценивает свои знания о бирже. Дана ответила: «На двадцать процентов». Я был, мало сказать, удивлен! Какие двадцать процентов?! Если бы она сказала: «Минус двадцать процентов», — вот это была бы верная информация! После съемок я, конечно, спросил Дану, откуда она взяла такую цифру. В ответ девушка честно призналась, что ей просто так захотелось сказать. В этом вся Дана Борисова.

моих лекциях, слушает, знакомится с финансовыми рынками. Конечно, Дана — человек загруженный, у нее сложный рабочий график, постоянные съемки, маленький ребенок... И тому, с каким рвением она пошла к делу, можно было только позавидовать. Она буквально отрывала себя по кусочкам от привычной жизни. Приезжала, слушала мои лекции. После них мы интенсивно занимались индивидуально. Графики, счета, цифры...

Корр.: Дана проявила себя как талантливая студентка?

О. Д.: Она проявила себя как человек очень настойчивый и любознательный. Поставила перед собой цель научиться торговать на бирже — и всячески стремилась ее достичь.

Трейдер-революционер

Раз в два года мы совершаем революцию

Павел Лось вывез из Германии революционный настрой и воплощает его в жизнь, твердой рукой умножая завоевания «ФИНАМа» за пределами России. О том, как и почему Павел оказался в Германии и каким образом собирается покорить США и азиатские страны, он рассказал корреспонденту газеты «ФИНАМ\$yst».

Павел, вы уже много раз давали комментарии газете «ФИНАМ\$yst» в качестве заместителя генерального директора по развитию брокерских услуг на мировых рынках ИК «ФИНАМ». На этот раз мы хотим познакомиться с вами не как с брокером, а как с человеком. Расскажите о себе.

Давайте опустим подробности о детском саде, школе и образовании – это не так важно. А важно то, что в «ФИНАМе» я с 2007 года. Я москвич, но 11,5 лет жил, учился и работал в Германии. Сколько себя помню, у меня в жизни всегда были два интереса: фондовый рынок и журналистика. Так вот, в Германии я работал экономическим обозревателем и занимался небольшим бизнесом – проводил обучающие мероприятия для инвесторов и трейдеров по европейским фондовым рынкам.

Что же заставило вас вернуться в Россию после 11 лет жизни в Германии?

В какой-то момент я просто понял, что дальше профессионально развиваться лучше в России. Я вернулся в 2007 году. Момент был выбран удачно: российские частные инвесторы начали обращать внимание на западные площадки. Одновременно российские брокерские компании – в том числе и «ФИНАМ» – стали интересоваться возможностью работы на этих площадках, чтобы удовлетворить интерес инвесторов. Так и получилось, что наши интересы совпали: «ФИНАМ» хотел выйти на западные рынки, а я хотел применить свои знания западных рынков в России.

Так вам «ФИНАМ» предложил вернуться?

Нет, в «ФИНАМ» я попал совершенно случайно, что называется, с улицы. У меня не было здесь ни знакомых, ни связей – ничего. Пришел на собеседование, рассказал о себе. И меня приняли на работу.

Мы были первыми, кто предложил услугу работы на Франкфуртской бирже массовому частному инвестору в России

И с этого момента началось международное развитие «ФИНАМа»?

Нет, «ФИНАМ» делал попытки выйти на международные рынки и до моего прихода. Но когда я начал здесь работать, человека, который занимался этим направлением, уже не было. Кроме того, компания оказалась на перепутье. Было понимание, что нужно ставить работу на западных рынках на другие рельсы: выстраивать бизнес-процессы, а не завязывать все на отдельных людях. Я очень хорошо помню, как Евгений Жилин, руководитель направления Forex, и я сидели в уголке в отделе банковских карт и пытались выстроить всю систему фактически с нуля. Первой моей крупной задачей стало вступление на Франкфуртскую биржу.

Придя в «ФИНАМ», вы решили двигаться в привычном «германском» направлении?

О том, что есть такая задача, мне сказали еще на собеседовании при приеме на работу. Как выяснилось, никто даже не представлял, о каком объеме работы идет речь. В отношении



Франкфурта были только два слова известны: «вступить» и «биржа». А уже спустя пару месяцев стало понятно: у нас нет ни серверов, чтобы поддерживать работу во Франкфурте, ни понимания, какие обязанности лягут на нас, ни представления о том, как строить и продавать эту услугу. Но все эти вопросы и проблемы встали перед нами не потому, что в «ФИНАМе» что-то не додумали. Просто мы были первыми в России, кто вступал сразу во все торговые секторы главной европей-

ской биржи. Первыми, кто решил предлагать услугу работы на Франкфуртской бирже массовому частному инвестору в России. Мы должны были совершить революцию. А нам, по большому счету, и посоветоваться не с кем было.

Тем не менее в ряды членов биржи «ФИНАМ» вступил, и в рекордно короткий срок. А что было потом?

Началась еще более сложная работа по созданию услуги, подключению клиентов, маркетингу. И тогда, и теперь наше предложение не имеет конкурентов на российском рынке. У нас нет ни одного брокера, кроме «ФИНАМа», который предлагал бы прямой доступ к Франкфуртской бирже, да еще и по расценкам ниже немецких в полтора раза.

После этого мы решили делать следующий шаг. Сразу было понятно, что Америка – это главный рынок. До моего прихода в «ФИНАМ» мы имели доступ на площадки США, но через субброкеров. Ну а теперь приняли решение

перестраивать нашу работу в Америке.

Услуга доступа в Америку через субброкеров была больше рассчитана на инвесторов, тогда как к 2009 году все больше интереса к этому рынку стали проявлять трейдеры. А у них совершенно другие требования и запросы к торговой платформе. Не спали и конкуренты, и в России начали появляться более привлекательные предложения. Стало понятно, что «ФИНАМу» нужно меняться, чтобы удержать лидерство на рынке. И мы решили искать новых партнеров в Америке и выстраивать параллельный доступ на площадки США.

Это было сложнее, чем с Франкфуртом?

Нет, это было проще. К тому моменту мы уже набили себе шишек в Европе и знали, что стоит делать, а что – нет. Кроме того, в Европу мы выходили сами, а в США искали партнера, через которого могли бы предоставить нашим клиентам более удобную платформу. Наш выбор пал на Lek Securities, которые дали нам торговую платформу ROX. И снова мы стали первыми, кто предложил эту платформу в России! Показательный факт: буквально спустя несколько месяцев доступ к этой же платформе стали предлагать и наши конкуренты.

Выходит, ROX действительно так хороша?

Платформа ROX подходит для активной торговли на американском фондовом рынке. Там очень демократичные и выгодные для трейдеров расценки. Да, она не безупречна. Но три года назад на нашем рынке это была революция и самое лучшее предложение из всех возможных. Сейчас мы готовы сделать следующий шаг. Еще в 2011 году мы поняли, что набрали достаточно опыта и смелости, чтобы перейти на качественно новый уровень в США: самим вступить на американские торговые площадки

и открыть нашим клиентам прямой доступ к этим биржам через торговую платформу TRANSAQ. И мы это сделали.

Сегодня «ФИНАМ» состоит членом пяти торговых площадок США. Мы пошли на этот шаг первыми из российских ритейловых брокеров. Наше американское подразделение получило лицензию на брокерскую деятельность в Америке. Теперь мы можем обслуживать американских клиентов в той же мере, что и российских.

Почему это важно?

Получение лицензии на брокерскую деятельность в Америке – это высший показатель надежности брокера. Вы даже не представляете, сколько проверок на соответствие самым высоким стандартам обслуживания должен пройти брокер, чтобы получить разрешение принимать деньги у простых американских граждан!

Следующий шаг – довести проект прямого доступа к рынкам США до рабочего уровня. Сейчас мы проводим процедуру подключения TRANSAQ к американским площадкам. Наши клиенты смогут воспользоваться всеми возможностями платформы для работы на рынках США уже в течение этого года.

А как насчет Азии?

В Азии мы уже начали работать. Открыли представительства в Пекине, Бангкоке и Дели. Сейчас эти компании начинают продавать услуги местным клиентам, предлагая им доступ на Франкфурт, американские площадки и Forex.

Мы приняли решение, что на международных рынках будем развиваться под брендом WhoTrades. Имя Finam клиентам в Европе, США и Азии ничего не говорит.

Как «ФИНАМ» будет развиваться на международных рынках в ближайшие годы?

Если говорить о нашем кредо в вопросах развития на международных рынках, то оно будет звучать так: раз в два года мы совершаем революцию. Мы поступали так раньше и намерены поступать так впредь. Экспериментировать с клиентскими деньгами мы не хотим и не будем. Но мы готовы на инновационные шаги, к переходу на новое качество, если видим, что это требуется клиентам.

Какие шаги вы собираетесь предпринять в ближайшее время?

Сначала мы выведем торговую платформу TRANSAQ на рабочий уровень в США. Потом подключим опционные биржи, а следом – фьючерсные. Кроме того, начнем двигаться в сторону освоения Азии. Пока – только с точки зрения продаж существующих услуг. Выстроим все процессы: продажи, подключение новых клиентов, поддержку. А там – посмотрим, в чем еще мы можем совершить революцию и в каких направлениях стоит развиваться.

Текст Анастасии Бибиковой
Рисунок Романа Борисова

Как с помощью «ФИНАМа» получить прямой доступ к западным площадкам

1. Открыть счет в WhoTrades Ltd.
2. Перевести деньги на открытый счет
3. Установить торговую платформу (если она еще не установлена) на домашний компьютер
4. Выбрать интересующие вас площадки, инструменты и начать торговать
5. При возникновении вопросов можно написать по адресу: imarkets@finam.ru

Фтопку!

Какие стереотипы ломают журналисты Finam.ru

За сотни лет своего существования профессия журналиста обросла массой стереотипов. В массовом сознании журналист — это тот, кто стремится сделать себе имя на «жареных фактах» или в лучшем случае подать самую тривиальную информацию так, чтобы она превратилась в новость дня. Журналисты, работающие на портале Finam.ru, не только не согласны с таким взглядом на их профессию, но и всеми силами ежедневно стараются эти стереотипы опровергать.

Стереотип № 1

Хороший журналист должен быть узким специалистом в одной теме. Если журналист пишет обо всем, значит, он ни в чем не разбирается. Если хорошенько подумать, то ложность этого утверждения станет очевидной сразу. В самом деле, нельзя же всю жизнь работать над тем, чтобы стать лучшим специалистом по статьям на тему «Как избавиться от целлюлита» и тем самым добиться статуса хорошего журналиста?! Действительно, в крупных издательствах существует практика закрепления определенной темы (или скорее рубрики) за одним человеком или одной группой. Так делается в большинстве крупных столичных газет, где на одно направление (например международную политику или карьеры и менеджмента) отводится примерно по 3 или 4 специалиста. Но портал Finam.ru — площадка, которая ставит своей задачей охватить как можно больше тем, потенциально полезных инвесторам: рынок облигаций, новости компаний, комментарии



Стереотип № 2

Журналист пишет текст, не особо заботясь о стилистике и орфографии. Довести материалы до удобоваримого состояния должны редактор и корректор.

На самом деле мечта любого редактора — это журналист, чьи тексты не нужно править и переписывать. Именно таких журналистов и принято считать «идеальными авторами»: их материалы хороши настолько, что прямо хоть сейчас бери — и ставь на полосу. Так вот: всех, кто работает в Finam.ru, можно с полным правом отнести к разряду идеальных авторов. Других сюда просто не берут. И не потому, что редакторам лень что-то переписывать — просто скорость, с которой должен обновляться контент на портале, и общее количество публикуемых новостей не дают возможности

то есть быть не только журналистами, но и менеджерами проектов».

Стереотип № 3

Журналист всегда пытается навязать читателю свое мнение и видение событий.

Может быть, где-то так оно и есть, но точно не в Finam.ru. Хотя бы потому, что сама идеология портала не дает возможности его сотрудникам навязывать свое мнение. Ведь редакция сайта не занимается анализом информации. Ее задача — собрать максимальное количество новостей, мнений по поводу уже вышедших новостей и прогнозируемых событий. Таким образом, журналисты Finam.ru дают возможность своим читателям самим принимать решение о том, как то или иное событие дня может повлиять на фондовый рынок и на его перспективы, к мнению какого аналитика стоит прислушаться, а какого — нет.

Стереотип № 4

Журналист — творческая личность. Он не может писать хорошие тексты, потому что надо. Ему требуется дожидаться вдохновения, а уж потом приниматься за работу. Чего-чего, а этого точно нельзя сказать о журналистах Finam.ru. Вся их работа зиждется на главном принципе — оперативности. Ведь инвестору для принятия правильного решения о том, как распорядиться своим капиталом, информация нужна прямо сейчас, а не спустя 3–4 часа — тогда уже может быть поздно заключать сделку и возможность заработать будет упущена. Журналисты Finam.ru это прекрасно понимают, но охватить сразу весь возможный контент просто не в силах — новостей бывает слишком много. Поэтому им все же приходится расставлять приоритеты, выбирая, что сделать в первую очередь — написать заметку или, скажем, взять комментарий у аналитика. А чтобы расставлять эти приоритеты правильно, они должны прекрасно понимать, какую именно информа-

цию ждет от них читатель в данный момент и какая может подождать. Далее — смотрите Стереотип № 1 о невозможности быть специалистом широкого профиля. На Finam.ru те, кто не видят всей картины в целом, не чувствуют рынок и потребности инвесторов, просто не работают.

Стереотип № 5

Чтобы получить место у хорошего работодателя, журналисту не обязательно быть «звездой»: даже в лучшие издательства можно устроиться и по знакомству. «Устроиться по знакомству» в Finam.ru, вероятно, можно. Вот только если журналист окажется не «тем самым», больше трех месяцев ему там не продержаться. Жесткую редакционную политику по найму сотрудников можно сравнить с объективностью естественного отбора в природе. «У нас, как по законам джунглей, выживают только сильнейшие», — уверяет Сергей Кудряшов. — Те, кто работают на Finam.ru, должны подойти нам по целому ряду показателей. Например, были журналисты, которые до прихода в «ФИНАМ» успешно работали в каких-то отраслевых изданиях, отлично писали. Но они не вписались в наш коллектив — и мы их не взяли. Были и такие, которых с полным правом можно было назвать звездами журналистики, но они оказались не командными игроками. Для эффективной работы Finam.ru очень важна работа команды, поэтому «волки-одиночки» нам не подходят. «Отсекаются» сразу и те, кто не могут выполнять возложенные на них многочисленные функции или не справляются с безумным ритмом работы. По статистике, около половины соискателей на место в редакцию Finam.ru не проходят испытательный срок в три месяца. Но даже те, кто прожил с нами три месяца, не имеют права успокоиться и расслабиться. Дальше для них начинается новый, не менее трудный этап — обучение. Чтобы как можно быстрее и эффективнее «вливать» новичка в коллектив,

существует система наставничества. Каждую неделю один опытный сотрудник Finam.ru назначается ответственным за работу «молодых». Им поначалу доверяют только одну функцию. Спустя неделю к ней прибавляется более сложная задача. И так — в течение нескольких месяцев, пока новичок не раскроет свой потенциал полностью. Если на каком-то из этих этапов мы видим, что человек не справляется с поставленными задачами так хорошо, как нам хотелось бы, мы с ним расстаемся. Но если журналист показывает себя с лучшей стороны по всем показателям, он становится полноправным членом команды Finam.ru».

Стереотип № 6

Проработав лет 5–6, журналист имеет шанс дорасти до должности главного редактора. Вот тут-то для него и наступает райская жизнь: главный редактор обычно ничего не делает. Только ходит по разным важным мероприятиям в качестве «первого лица издания» и раздает автографы.

Сергею Кудряшову, заместителю генерального директора информационно-аналитического агентства Finam.ru, его «райская жизнь» видится совсем в другом ключе. «Да, я не пишу заметок и новостей, — соглашается он. — Но этого и не нужно, потому что моя задача — добиться слаженной работы от команды. Кроме того, на мне — все вопросы, связанные с развитием информационной части сайта, созданием новых сервисов, рубрик, разделов. И, разумеется, я всегда «держу руку на пульсе» — знаю, что в любой момент может понадобиться моя помощь. У меня за плечами большой опыт работы на фондовом рынке, я сам много лет выступал потребителем того контента, который сегодня создает Finam.ru. Поэтому я всегда могу посмотреть на тот или иной информационный повод глазами нашего читателя-инвестора, могу быстро определить ценность каждой новости, вычленив из огромного потока информации главное. И это тоже — круг моих обязанностей».

Текст Анжели Микоян
Рисунок Дарьи Елистратовой

Для эффективной работы Finam.ru важны усилия всей команды. «Волки-одиночки» нам не подходят

аналитиков, ответы эмитентов, свежая статистика, интересные кейсы... При такой широте охвата сотрудники портала (а всего их 18 человек) просто не могут позволить себе узкую специализацию! Новостей по каждой из тем — масса, и задача журналистов Finam.ru — сделать так, чтобы все они стали доступны инвесторам. Поэтому отговорки из серии «это не моя область специализации» тут не срабатывают.

Это не значит, что журналисты Finam.ru берутся за любые темы независимо от того, насколько хорошо в них разбираются. Вовсе нет! Отсутствие роскоши узкой специализации среди сотрудников портала означает только одно: каждый из них должен быть специалистом по всем темам и разбираться буквально во всем, о чем ежедневно пишет Finam.ru!

сотрудникам жестко разграничивать обязанности. Все они выступают и в роли журналистов, и в роли редакторов, и в роли корректоров одновременно! «У нас никто не выполняет четко и узко оговориваемый круг обязанностей: мы держим только тех людей, которые способны совмещать сразу несколько ролей», — объясняет Сергей Кудряшов, заместитель генерального директора информационно-аналитического агентства Finam.ru. — Кроме того, контент нашего сайта гораздо шире, чем просто новости, комментарии или обзоры. Есть числовая информация, разного рода статистика, обмен мнениями между пользователями и экспертами — пользователями сайта. Наши журналисты должны уметь модерировать и эти вещи тоже. Они же должны выступать организаторами всех проходящих онлайн-конференций,

Какие рубрики ведут журналисты Finam.ru

Рубрики сайта Finam.ru наполняются силами 18 журналистов редакции. К этим рубрикам относятся: «Рынок облигаций» «Новости и комментарии» «Новости компании» «Вопрос эмитенту» «Сценарии и прогнозы» «Разбор полетов» «Календарь статистики» и др. Кроме всего перечисленного, журналисты Finam.ru поддерживают форумы и чат сайта, а также являются организаторами онлайн-конференций. Исключение составляет раздел «Мировые рынки» — над ним работает отдельная команда специалистов.

Проесть капиталы?

Недельное путешествие по Европе в пересчете на прибыли

Собираясь в путешествие — например в Европу — мало кто задумывается о тех небольших, но необходимых тратах, которые предстоит понести. В самом деле, не экономить же на бутылке воды, чашке кофе или сдобной французской булочке, раз уж случилась okazия ее попробовать?! ФИНАМ\$yst решил подсчитать, сколько потенциальной прибыли проедает каждый, кто отправляется в поездку по Европе, к примеру, на неделю.

Едем в Швейцарию

Эта страна ассоциируется у нас с банками, часами, Давосским форумом, миллионерами и роскошными альпийскими курортами. Понятно, что поездка на неделю в Швейцарию должна обойтись недешево. Гостиницы тут дороги, питание — тоже не из дешевых. Но, как ни удивительно, кое на чем можно и сэкономить. Скажем, бутылка минеральной воды в швейцарских супермаркетах — чуть ли не самая дешевая в Европе (0,92 €). Итак, будем считать, что мы едем в одиночестве, питаемся 3 раза в день, а кроме того, покупаем 2 бутылки воды в сутки, чтобы не умереть от жажды.

- Завтрак (кофе плюс сэндвич) обойдется минимум в 4 €
- Обед в самом демократичном ресторане (чуть выше уровня McDonald's) — в 26–30 €
- Ужин — не менее 45 €. Плюс вода, плюс пара стаканчиков пива за ужином.

Итого — около 90 € в день
Таким образом, затраты на питание за неделю составят 630 €.

Едем во Францию

Согласно очередным исследованиям французских диетологов, для того чтобы питаться во Франции с пользой для здоровья, человеку достаточно тратить около 7,12 € в день. Впрочем, в таком случае



в его рацион не войдут французское вино, багеты, многочисленные сыры, фуа-гра и многое другое. Прожить на салатных листьях, яйцах и молоке, конечно, можно. Но разве ж это жизнь? Тем более не хочется так жить в другой стране, где столько всего нового. Поэтому путешествуя по Франции мы, конечно же, постараемся попробовать все, хотя и понемногу. В этом случае наши затраты на еду, к примеру, в Париже, составят:

- Завтрак (кофе и булочка) — 7 €
- Легкий обед практически на бегу между посещением Лувра и Нотр Дам де Пари — 20 €
- Ужин в небольшом французском ресторане — без пафоса, но с хорошей кухней и вином, — не менее 45 €. Плюс вода (2 €), сок (2,5 €), кофе (4 €) в течение дня. Итого — 80,5 €

Соответственно затраты на питание в течение недели во Франции составят около 563,5 €.

А если не проедать?

Страна	Бюджет на еду на неделю	Что можно купить на эти деньги	Как на этом заработать (данные с марта по май 2012 года)
Швейцария	630 €	Около 90 ADR Газпрома	Стоимость колебалась в диапазоне от 7 до 10,5 €. Если тенденция сохранится, можно купить 90 ADR по 7 €, а продать по 10 € и получить 270 € прибыли.
Франция	563,5 €	Около 17 акций французской Renault	Стоимость колебалась в диапазоне от 32 до 43 €. Если тенденция сохранится, можно купить 17 акций по 32 €, а продать по 43 € и получить 187 € прибыли.
Италия	539 €	Около 35 акций крупнейшей итальянской нефтегазовой компании ENI	Стоимость колебалась в диапазоне от 15 до 18,5 €. Если тенденция сохранится, можно купить 35 акций по 15 €, а продать по 18,5 € и получить 122,5 € прибыли.
Испания	402,5 €	Около 30 бумаг Telefonica, крупнейшего испанского телеком-оператора, — на Франкфуртской бирже	Стоимость этих бумаг колебалась в диапазоне от 13 до 17 €. Если тенденция сохранится, можно купить 30 бумаг по 13 €, а продать по 17 € и получить 120 € прибыли.

Едем в Италию

В Италии (как, впрочем, и во Франции) весной и летом бывает довольно жарко. Поэтому одной-двумя бутылками воды тут не обойтись. Кроме того, как побывать в Италии и не попробовать фирменное итальянское мороженое?! Его здесь — десятки разных видов! И, как и в соседней Франции, тут масса других гастрономических соблазнов в виде хорошего вина, сыров и разнообразных видов хлеба — начиная от чабатты и заканчивая фокаччей. Плюс, конечно, кофе! Его в Италии сложно не пить примерно каждые 2–3 часа, если только вы не убежденный противник этого напитка. Итак, наш итальянский бюджет:

- Завтрак (кофе, фокачча) — 5 €
- Обед (пицца и салат с моцареллой) — 15 €
- Ужин в небольшом итальянском ресторанчике с бутылочкой вина и недорогими изысками вроде медальонов по-милански — 40 €

- А также мороженое (3 €) не менее 2 раз в день, кофе (3 €) не менее 3 раз в день и вода (2 €). В целом получается 77 €
- Таким образом, затраты на питание в неделю составят не менее 539 €.

Едем в Испанию

В Испании — жара. Воды, прохладительных напитков и мороженого понадобится много. В Испании еще и чудесная кухня: знаменитый хамон, маленькие «тапас», ароматные оливки, свежие морепродукты... Надо все попробовать. Вот наш испанский бюджет:

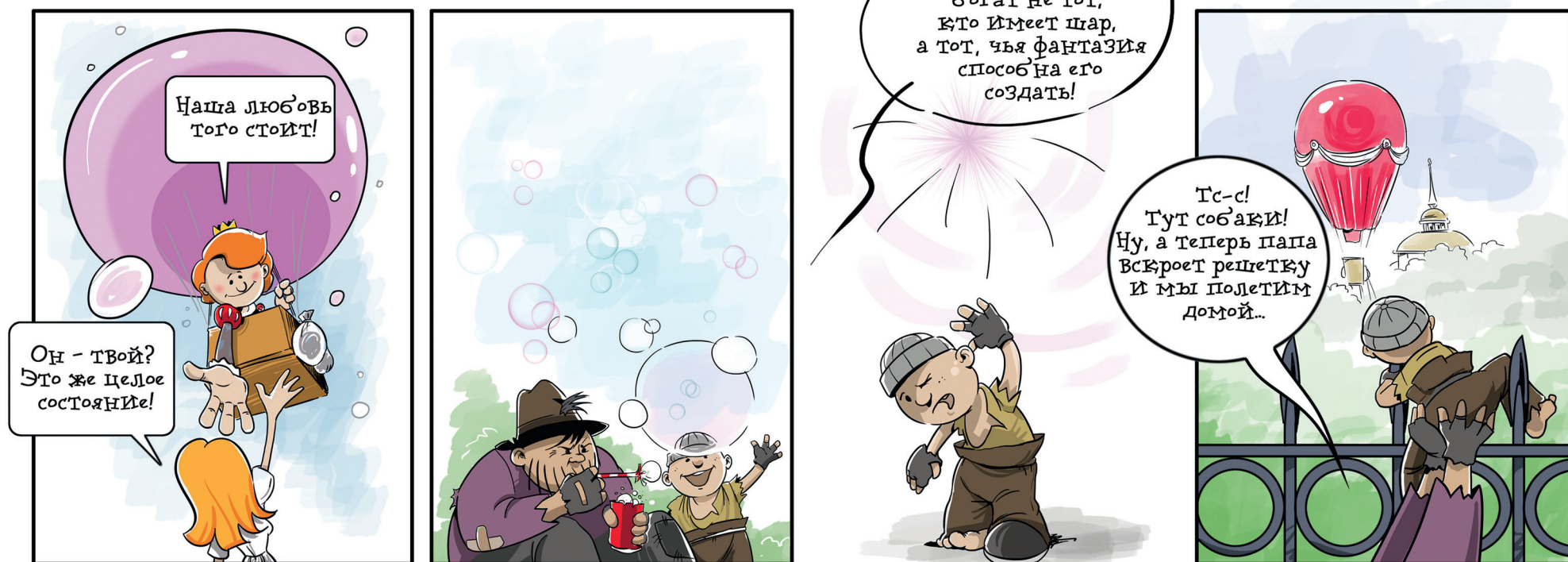
- Завтрак (фрукты, кофе, сэндвич с хамоном) — 6 €
- Легкий обед (салат и мороженое) — 10 €
- Ужин с бутылкой вина и паэльей — 35 €
- 3 бутылки воды (по 1,5 €) и сок (2 €). В итоге — 57,5 €.

Затраты за неделю составят около 402,5 €.

Текст Афанасия Сборова
Рисунок Михаила Ларичева

МИНИ-КОМИКС

ДЕНЕЖКИ НА ШАРЕ



«ФИНАМ» на суше, на воде и под водой

Как отдыхают финансовцы

«ФИНАМ» зарабатывает деньги для инвесторов, не зная ни минуты покоя. Компания предлагает все новые и новые услуги, программы, семинары... Но и у финансовцев случается отдых. Проводят они его так же интересно и изобретательно, как и работают. И достигают новых высот и глубин.

АНТОН ДОРОДНЕВ, риск-менеджер, достиг единения с самим собой

Я занимаюсь йогой и фридайвингом – нырянием в длину или глубину с задержкой дыхания (не путайте с обычным дайвингом). У меня была отличная поездка в Дахаб, где удалось совместить и то и другое.

График отдыха у нас был такой: в 11 утра – «нырки», затем – свободное время, а в 18.00 – йога. Так и не смог найти напрокат необходимую вещь – гидрокостюм своего размера. Без него я быстро замерзал и не мог до конца расслабиться, а во фридайвинге расслабление – это главное.

Вот что пишет мировой призер чемпионатов по фридайвингу Молчанова: «Фридайвинг весьма интересен с точки зрения переключения внимания с суеты на поверхности вселенских событий на внутреннее растворение в покое воды. Расслабленное плавание гармонизирует отношения между безумной активностью мозга и засидевшимся телом, вызывая мышечную радость».

Сначала надо научиться «прогуляться» для выравнивания давления в ушах, а потом начинаешь испытывать настоящее удовольствие, нахо-



Я люблю активный отдых, чтобы можно было увидеть что-то новое и интересное. Мы с подругами прошлым летом путешествовали по Испании и Франции. Сами разработали маршрут, заказали билеты, забронировали отели – и отправились в путь.

понимали только по-французски.

Надолго в Биаррице мы не задержались: подхватили чемоданы и отправились на поезд в Париж. Здесь у нас была насыщенная музейная программа: Оранжеви с работами Клода Моне, музей Орсе и Лувр, где я, увы, забыла фотоаппарат. Зато у нас произошла удивительная встреча у Эйфелевой башни. Ночью там собирается много публики. Все сидят, болтают, пьют вино. С нами стал знакомиться парень и заявил, что он экстрасенс. Мы, конечно, начали его подначивать: «Предскажи будущее, давай!» Он нам наговорил самых, как тогда казалось, невероятных вещей. И самое удивительное, что все его предсказания сбылись в точности. Действительно экстрасенс!

МАРИНА ИВЧЕНКО, ассистент специалиста, победила в морской регате

Так получилось, что мои знакомые собрались на регату по Эгейскому и Средиземному морям, вдоль берегов Турции. Я к ним присоединилась.

В регате участвовало 3 катамарана и всего 120 человек, а на нашей яхте была команда из 9 человек. Название нашего парусника говорило само за себя: Mad Cow («Безумная корова»). Она и вела себя, как безумная, – делала, что хотела... А я училась чувствовать направление ветра, выставлять паруса. Погода на воде совсем не такая, как на суше: то жара, то холод, то сильный ветер и яхта неожиданно кренится под углом 45 градусов, то полный штиль и мы не можем сдвинуться с места...

На яхте мы все делали сами – и управляли парусами, и готовили. Кстати, еда вкуснее, чем на нашей яхте, я в жизни не пробовала. Понятно, что наши расходы были не типично туристическими. Никакого all inclusive. Надо было закупать провизию и топливо, оплачивать стоянку.

Путешествие получилось замечательное. Каждый день мы швартовались в каком-то новом месте: Фетие, Мармарис, «пляж Клеопатры»... Но были и труднодоступные места – крошечные островки, до которых можно было добраться только по воде. Осматривали памятники византийских времен, обедали во всяких интересных рестораниках... Однако это была не просто прогулка, а соревнование: мы вставали в 8 утра и в день проходили по 45 миль. И выиграли регату! Медаль и диплом повесила дома на почетном месте.

СЕРГЕЙ БЕЛОВ, портфельный управляющий, лучше местных

Я люблю путешествовать один. Так получилось, что мои друзья и знакомые не имеют большого опыта велосипедных походов. К тому же компания – это разговоры: ты постоянно находишься в потоке чужих мыслей и отдохнуть не удается.

Походы на велосипеде хороши тем, что их можно себе позволить в любой выходной. Я заранее продумываю маршрут, но могу его и поменять на ходу. Главное – уехать подальше от Москвы, километров за 100–200, в глухие леса. У меня хороший маунтин-байк, так что бездорожье меня не пугает. Целый день

я еду. В тишине, наедине с собой. Любуюсь окрестностями, иногда разговариваю с местными жителями. Их обычно интересует, кто я и откуда. Дорогу у местных, как ни странно, спрашивать почти всегда бесполезно: дальше соседней деревни никто ничего не знает. Еду я покупаю по дороге, главное – взять из дома воду. Единственная опасность такого путешествия – не успеть на последнюю электричку. Один раз я опоздал, но на вокзале ночевать не пришлось: нашелся человек, который смог за мной приехать.

ДМИТРИЙ СЕРЕБРЕННИКОВ, портфельный менеджер, глиссирует на волнах

Я серфер, и отдыхаю всегда в Египте, в Дахабе или Хургаде, – там, где хорошая волна. Я уже не начинающий, но и не корифей. Мой средний уровень называется «трамвай». Это глиссирование на волнах. А экстрим мне не нужен. Хватает того, что я могу: при хорошем ветре развивается скорость километров 50 в час. Я катаюсь уже 5 лет и лучшего отдыха не знаю. В выходные катаюсь на Пироговском, а весной и осенью выезжаю на Красное море. Это отдых, который предполагает сплошной релакс. Мы ездим вдвоем с товарищем, садимся в серф-отеле. Есть ветер – катаемся, нет ветра – ждем. Конечно, ходим в местные ресторанички. Бюджетный отдых получается. Но главное – это сам серфинг, абсолютная радость. А если не рваться в открытое море, в зону камикадзе, – то и абсолютно безопасная.

Текст Ольги Цыбульской
Рисунок Виталия Подвицкого

Название нашего парусника говорило само за себя: Mad Cow, «Безумная корова». Она и вела себя, как безумная, – делала, что хотела

дась под водой: плывешь себе один, тишина, вокруг – красоты моря и ощущение полета невероятное...

Но самые удивительные ощущения я получил, ныряя в Blue hole – дыру диаметром метров 50 и глубиной 120 метров. Известное каждому дайверу и фридайверу место. Есть три вида плавучести: отрицательная, нейтральная и положительная. Именно в Blue hole я смог достичь нейтральной плавучести примерно на десятиметровой глубине. Это невероятно, когда не всплываешь и не тонешь – просто висишь в толще воды. Поднимаешь голову – и вдалеке видишь плавающих людей и пробирающиеся лучи света. Когда после погружений занимаешься вечером йогой на берегу моря, достигаешь полного единения с самим собой.

КРИСТИНЕ ЛАЗЕБНИК, ведущему специалисту департамента брокерских услуг на международных рынках, предсказали будущее

Прилетели мы в Барселону, где я была уже не раз, но готова возвращаться снова и снова. Мне здесь нравится все: сам город, его архитектура, люди, атмосфера, еда, магазины... Зашли в музей Пикассо, побывали в музее современного искусства, съездили в музей Дали. А еще залезли на все горы! Была у нас интересная ночная поездка на гору Тибидабо, с которой вид на город открывается просто потрясающий.

Еще пять дней мы купались на Коста-Брава, а потом отправились поездом в Биарриц, Страну Басков. Город находится в Бискайском заливе, на берегу Атлантики. Туристов здесь было немного – серферы и пожилые пары. Мы решили приобщиться к серфингу и взяли несколько уроков у парня из Марокко. В Биаррице мы полюбовались на потрясающе красивый Отель-дю-Пале и церковь Святой Евгении. Красивый город, но поболтать не с кем. По-английски охотно говорил разве что наш марокканский инструктор, а местные жители демонстративно

Есть о чем вспомнить

История российского фондового рынка в лицах

Фондовый рынок – понятие слишком общее. Стоит задуматься – и понимаешь, что для каждого он свой: для одних фондовый рынок – это бумаги «Газпрома», для других – возможность купить акции Google, для третьих – сложные производные инструменты... И в каждом регионе России есть «свой» фондовый рынок, потому что на предпочтения, пожелания и уровень амбиций инвесторов оказывает огромное влияние фактор региональной принадлежности. А значит, и история у российского фондового рынка далеко не одна.

1997 год. Оренбург

«Я вообще-то не собирался заниматься фондовым рынком, – вспоминает Евгений Чёлушкин, глава ООО «ФИНАМ-Оренбург». – В далеком 1997 году мы с товарищем решили наладить в Оренбурге производство макарон и поехали за макаронным аппаратом в Москву. А там совершенно случайно наткнулись на офис «ФИНАМа». Зашли, поговорили – и тут же решили открывать представителя в родном городе. Все просто: возник личный интерес. К тому же мы вспомнили, что в Оренбурге большинство жителей – держатели акций «Газпрома», а значит, по идее, услуги, связанные с фондовым рынком, могут быть им интересны». Свою готовность к неожиданному, но правильному решению Евгений Чёлушкин подтвердил в тот год еще раз, когда открыл офис представителя «ФИНАМа» в Оренбурге в здании... местного таксопарка. «Нам было все равно, где сидеть – ведь на первых порах мы просто принимали поручения на совершение сделок по телефону, – вспоминает он. – Но уже с 1999 года стали предлагать клиентам широкую линейку услуг, рассказывать о техническом и фундаментальном анализе, помогать начинающим трейдерам осваивать специализированные программы и разрабатывать собственные стра-

ставители Учебного центра «ФИНАМ» мы уже много лет тесно сотрудничаем с вузами и школами города, – рассказывает Евгений. – Мы регулярно проводим для них цикл занятий на тему «Управление личными финансами в современных условиях».

А за 15 лет работы круг друзей «ФИНАМа» в Оренбурге расширился еще больше. Для них-то и был придуман «Клубный день» – встреча, которая знакомит трейдеров с новыми услугами и сервисами «ФИНАМа», – а также дисконтная пластиковая карта «ФИНАМ VIP», которая выдается существующим и будущим клиентам компании из числа руководителей предприятий Оренбурга. «Раздача этих карт стала самой громкой и яркой нашей акцией за последнее время, – с воодушевлением вспоминает Евгений. – Итогом

Мы приехали в Москву за макаронным аппаратом, но наткнулись на офис «ФИНАМа»

ее стал банкет-презентация наших самых актуальных на сегодняшний день продуктов – «Структурного продукта», сервиса «Арбитражный деск» и стратегии «Стабильный доход». В результате мы лично смогли познакомиться с крупными потенциальными клиентами. Хотя на дворе и не конец 90-х, но личное отношение и интерес по-прежнему играют главную роль».

1998 год. Волгоград

«Кто бы мог подумать, что за решение нелегкой задачи – становление и развитие брокерского обслуживания в Волгограде – возьмется всего два инициативных человека, – вспоминает Ольга Захаринна, генеральный директор ООО «Волгоград-Капитал», представитель ЗАО «ФИНАМ» в Волгограде. – Знакомство Волгограда с миром ценных бумаг началось в феврале 1998 года... в библиотеке. Именно там, в Центральной областной научной библиотеке имени М. Горького, 14 лет назад открылся наш офис». Немного необычный подход, учитывая специфику бизнеса «ФИНАМа». Однако Ольга рассудила, что посетители библиотеки – отличные потенциальные клиенты. Люди приходят за но-

вой информацией – значит, тянутся к знаниям и, значит, именно их можно в первую очередь заинтересовать неизвестным доселе явлением под названием «фондовый рынок».

Ставка на людей, которые открыты всему новому, сыграла свою роль и в дальнейшей судьбе волгоградского представителя «ФИНАМа». «Мы одними из первых начали предлагать местным инвесторам такие услуги как консультационное управление, доступ на Forex, ПИФы, банковское и кассовое обслуживание, – рассказывает Ольга. – На сегодняшний день в нашей линейке – практически весь спектр услуг «ФИНАМа», и многие из них являются по сути инновационными для местного рынка. А чтобы продвигать инновационную услугу – надо рассказать о ее преимуществах, иначе ею никто не будет пользоваться».

Чтобы жители Волгограда смогли в полной мере оценить услуги «ФИНАМа», использовать весь их потенциал, Ольга Захаринна стала представлять и Учебный центр «ФИНАМ». Сейчас в Волгограде проходит обучение не меньше 10–20 человек в месяц. Кроме того, Ольга и ее коллеги всегда активно участвуют в акциях «ФИНАМа» – в федеральных конкурсах «Молодой инвестор» и «Инвест Старт». «Главным нашим достижением за 14 лет работы я считаю завоевание доверия огромного числа клиентов, – гордится Ольга. – Гораздо большего, чем может поместиться в читальном зале даже самой большой библиотеки мира».

«Флаг, блокноты и корпоративная вывеска – вот и все, что было у меня в пакете, когда я сошел с поезда на вокзале в Казани осенью 2002 года, – с улыбкой вспоминает Руслан Жуков, директор ООО «ФИНАМ-Казань». – Времена тогда были просто дикие. О том, что такое фондовый рынок, в Казани мало кто знал». Впрочем, Руслана низкий уровень финансовой грамотности местного населения ничуть не испугал. «Значит, будем работать с тем, что есть», – решил он. И применил тактику, которая 10 лет спустя прочно вошла в инструментарий российских маркетологов и директоров по развитию. Сегодня именно на ее основе создаются бренды и компании в социальных сетях Facebook и «ВКон-

2002 год. Казань

такте». А в 2002 году Руслан Жуков просто решил, что в первую очередь стоит обратиться с коммерческим предложением к друзьям и знакомым: вдруг кому-то из них интересны брокерские услуги. Друзья заинтересовались, и это положило начало работе ООО «ФИНАМ-Казань». «Спустя какое-то время мы открыли офис в самом центре города, – рассказывает Руслан. – Тогда уже не только знакомые стали к нам приходить, но и просто люди «с улицы».

Директор «ФИНАМ-Казань» рассказывает: у казанцев всегда огромный спрос пользовались услуги, позволяющие передать средства в управление профессионалам. А с 2010 года безусловным лидером в этом направлении стала услуга «ДУ-Лайт». И, конечно же, большой популярностью пользуются семинары. «За прошедшие годы мы обучили несколько тысяч казанцев, – рассказывает Руслан Жуков. – Я бы сказал, что учебный центр стал для нас основой маркетинга».

2010 год. Казань
Место действия – то же. Но время другое – и другая история. Если середина 90-х и начало 2000-х были периодом «освоения целины», то чем ближе к нашим дням – тем больше на фондовом рынке историй про конкуренцию. Конкурируют даже представители одного и того же бренда. «Я начал работать в качестве представителя «ФИНАМа», возглавив в январе 2010 года ООО «ТатФинИнвест», – рассказывает Азат Сафин. – К тому моменту представитель «ФИНАМа» под руководством Руслана Жукова был уже хорошо известен на рынке, и нам пришлось вступить в конкурентную борьбу с сильной командой. Конкуренция шла не столько за клиентов (рынок брокерских услуг в Казани до сих пор не насыщен), сколько за показатели. Считаю, что мы справились с поставленной задачей. За короткий срок нам удалось добиться вхождения в первую десятку лучших представителей «ФИНАМа» в регионах по количеству клиен-



тов, по сумме активов на клиентских счетах, по сумме зарабатываемой комиссии, а также по предлагаемому услугам». На вопрос, что стало залогом его успеха (в отличие от многих своих коллег, Азату Сафину пришлось начинать работать уже на относительно развитом региональном рынке), руководитель ООО «ТатФинИнвест» отвечает: персонал и отношение к клиенту. «Я потратил очень много сил и времени на то, чтобы подобрать «правильных» людей, – рассказывает Азат. – Ведь в нашем бизнесе именно люди важнее всего. Кроме того, у меня есть ноу-хау: помимо однодневных бесплатных семинаров, которые проводят все регионы, я делаю трехдневный бесплатный курс. Это – показатель нашей готовности сделать больше, нашего уважительного отношения к клиенту. На мой взгляд, сегодняшний инвестор ценит именно такие вещи».

2010 год. Казань

Текст Светланы Терлецкой
Рисунки Виталия Подвицкого

Текст Светланы Терлецкой
Рисунки Виталия Подвицкого

Текст Светланы Терлецкой
Рисунки Виталия Подвицкого



Евгению Чёлушкину пришла в голову следующая яркая идея – дружить не только с оренбургскими таксистами, но и со студентами. «Как пред-

Отец нации акционеров

«Меррилл и Линч» умер, но дело его живет

Чарльз Меррилл — обладатель светлого ума и потрясающей интуиции, создал финансовую империю, которой больше не существует. Легенду Уолл-стрит с вековой историей сразил ипотечный кризис. Так стоит ли вспоминать об этом? Да, стоит. Именно Меррилл первым привлек на фондовый рынок простых граждан, увидел будущее за продуктовыми сетями и, наконец, сделал фондовый рынок таким, какой он есть сегодня.

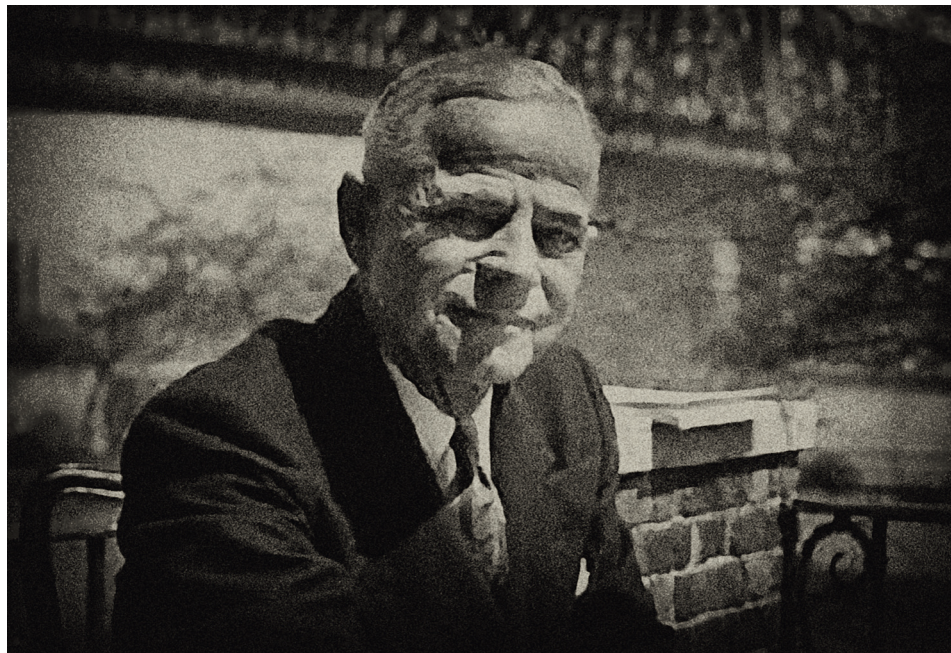
Одежда и газировка

История жизни Чарльза Меррилла на первый взгляд идеально соответствует канонам «американской мечты»: из грязи — в князи, из чистильщика сапог — в миллионеры. Но Меррилл не просто «сделал себя сам». Он, как написал журнал «Time», «сделал американцев нацией акционеров».

Родился Чарльз Меррилл в 1885 году в маленьком флоридском городке. Отец его был скромным сельским врачом и смог отправить сына учиться лишь в колледж в соседнем штате. Парень крутился, как мог: подрабатывал и официантом, и продавцом. Родители слали ему последние центы. Но из-за нехватки средств образование пришлось прервать. Чарльз вернулся домой, но работу найти не смог.

В 1907 году Меррилл отправляется покорять «Большое яблоко». В Нью-Йорке он и встретил Эдмунда Линча. И если Чарльз начинал блестящую карьеру продавца одежды, то Эдмунд подавал надежды на поприще продаж газированной воды. В юности дружба на всю жизнь вспыхивает, как огонь в сухом лесу. Друзья решили покорять Нью-Йорк вместе и, конечно, не в качестве продавцов.

Но где можно начать карьеру с нуля, не имея специального образования и опыта? На фондовом рынке! Меррилл и Линч решили стать брокерами. Чарльзу оказалось достаточно двух лет, чтобы не только освоиться на рынке ценных бумаг, но и найти ключ к успеху. Он быстро возглавил отдел облигаций в конторе, где тогда трудился,



Однако долговой рынок в то время еще не приносил особых прибылей, да и планы Чарльза были куда масштабнее.

Продукты и сети

Молодой брокер решился на дерзкий шаг: он уволился и открыл собственное дело. 6 января 1914 года свои двери распахнула контора Charles E. Merrill & Co. Но это была еще не та компания, о которой знаменитый спекулянт Виктор Нидерхоффер скажет: «Когда у «Меррилл Линч» дела идут хорошо, то и индекс S&P500, как правило, имеет лучшие показатели, а когда дела у «Меррилл Линч» идут плохо, у S&P500 они еще хуже». До такого блестящего положения дел было далеко. Первая компания Меррилла располагала крошечным помещением и смехотворными финансами. Чарльз едва сводил концы с концами, работая по 16 часов в день. Изменения к лучшему наметились, когда он предложил долю своему другу Эдмунду Линчу.

Теперь это была уже новая компания — «Merrill Lynch». Сотрудничество талантливых людей в области финансов, когда один генерирует идеи, а второй их анализирует, —

не редкость. Достаточно вспомнить, например, знаменитый тандем Доу и Джонса, давший имя не менее знаменитому индексу. Идеи Меррилла и анализ Линча дали невероятный результат. Объектом инвестиций стали продуктовыми сетями — «золушка» тогдашнего рынка, на котором фаворитами были нефтяные и транспортные компании. Именно Меррилл и Линч первыми инвестировали в магазины, которые выбрали новую для того времени концепцию сетевого развития. И не прогадали. Так, сеть Safeway Stores, в которую они инвестировали, впоследствии стала в США одной из крупнейших.

Даже Великая депрессия не подкосила «Merrill Lynch». Незадолго до наступления краха партнеры советовали своим клиентам продать акции американских компаний и сами избавились от них, оставив лишь активы продуктовыми сетями. Они-то и позволили партнерам безбедно пережить кризис.

Император и бык

Как только рынок восстановился, на финансовом небосклоне вновь взошла звезда Меррилла. Чарльз занялся розничным брокерским

бизнесом. Новой компании он дал прежнее название «Merrill Lynch» — в память о друге, который скончался в 1938 году в возрасте 52 лет. Сам Меррилл прожил еще достаточно долго для того, чтобы создать брокерскую империю и насладиться ее могуществом.

Возвращение на рынок Меррилл начал с покупки нескольких брокерских компаний. Он создал мощную сеть с сотней отделений по всей стране и начал привлекать частных инвесторов. Мерриллу пришлось учить людей инвестициям. Ведь за годы Великой депрессии подросло поколение, которое не представляло себе, как с помощью финансовых услуг можно увеличить свой капитал.

Меррилл занялся финансовым просвещением. «Переломить недоверие можно, только открыв людям больше информации», — считал он. Рекламные объявления «Merrill Lynch» были не столько рекламой его фирмы, сколько инструкцией, объясняющей, как и зачем вкладывать деньги в фондовый рынок. Информация лилась из радиоприемников и кричала с огромных билбордов. Меррилл организовывал бесплатные семинары и даже оплачивал услуги нянь слушателям, которым не с кем было оставить детей.

Рынок ценных бумаг в начале XX века был ориентирован на крупных инвесторов, хотя мог дать мелким частным инвесторам и приличный доход, и возможность защиты капитала. Сливаясь воедино, ручейки средств частных инвесторов и стали мощным потоком, вынесшим экономику на новый уровень. Логотипом компании стал бык — биржевой символ повышения.

К 1956 году, когда Меррилл умер, стоимость активов под управлением его компании достигла огромной по тем временам суммы — 1 млрд долларов. Не последнюю роль сыграли в этом мелкие вкладчики.

Меррилл вошел в историю не только и не столько как выдающийся финансист, а скорее как человек, который сделал финансовый рынок близким и понятным обычным людям. И в том, что сегодня каждый второй гражданин США инвестирует в ценные бумаги, — немалая его заслуга.

Текст Юрия Зайцева

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Мат в 2 хода

Положение на диаграмме

Белые:

король d7, ферзь c2, ладья c5, слон b8, конь a1, пешка e2, пешка f2

Черные:

король d4, ферзь c1, слон b2, пешка f6, пешка b5, пешка a4, пешка e4

Ответ:

```
1. ... Qb4 [a] 2. ... Qg5 [a] 1. ... Qc5 2. ... e3# 1. ... Qc4 2. ... Qe3# 1. ... e3 2. ... Qd5# 1. ... Kxc5 2. ... Ba7# 1. ... axb3 2. ... Nxb3# 1. ... Qb5, Qd5# [a] 2. ... Rb5, Qd5#
```

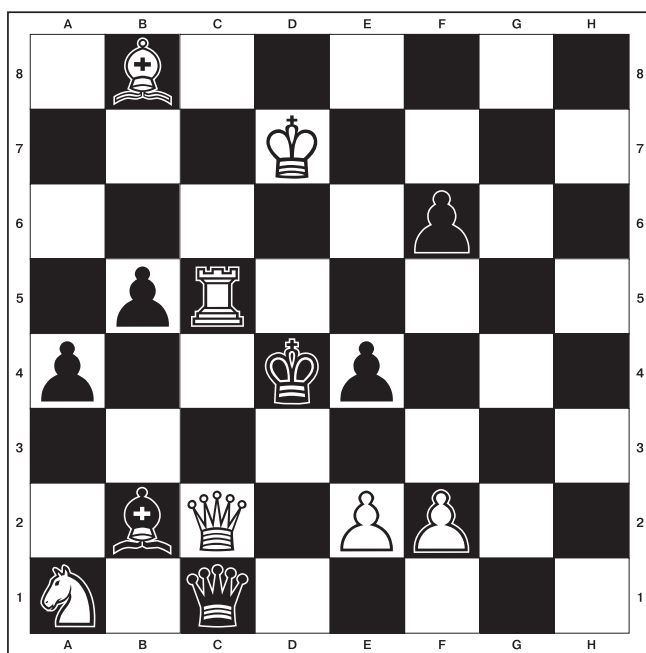
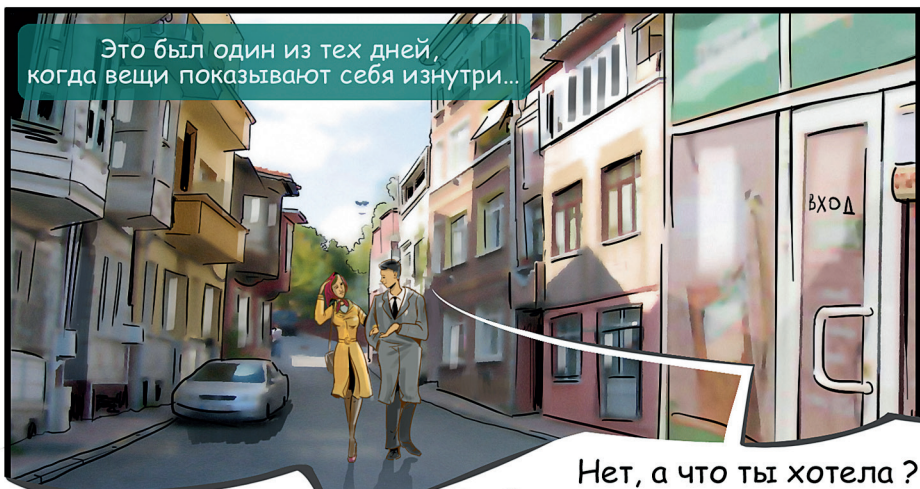


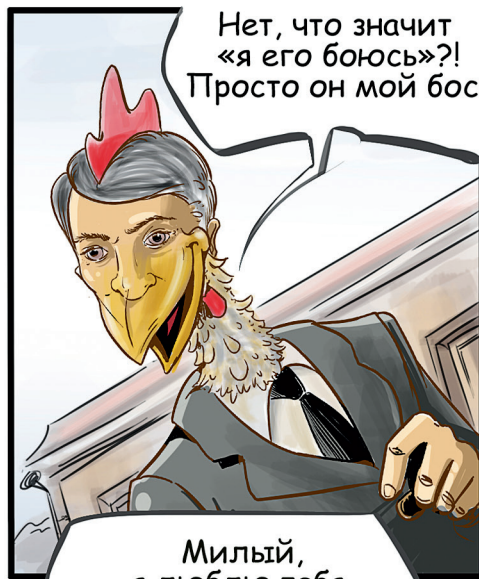
Рисунок Сергея Корсуна

ВСЕ КАК У ЛЮДЕЙ



Нет, нет, я не давлю на тебя. Просто ты мужчина, ты обещал мне отдых...

Нет, а что ты хотела? Чтобы я так запросто подошел к ТАКОМУ человеку и потребовал двойные отпускные?



Милый, я люблю тебя, поэтому мы и должны держать свои обещания.



Не вопрос. Мне на глаза попался замечательный тур. Пять минут. Наличные?



Распечатываю!



Что, тогда всего на неделю? Лиссабон? Мне так надоел этот дурацкий Лиссабон...



Хоть кто-то в этом городе знает свое дело!

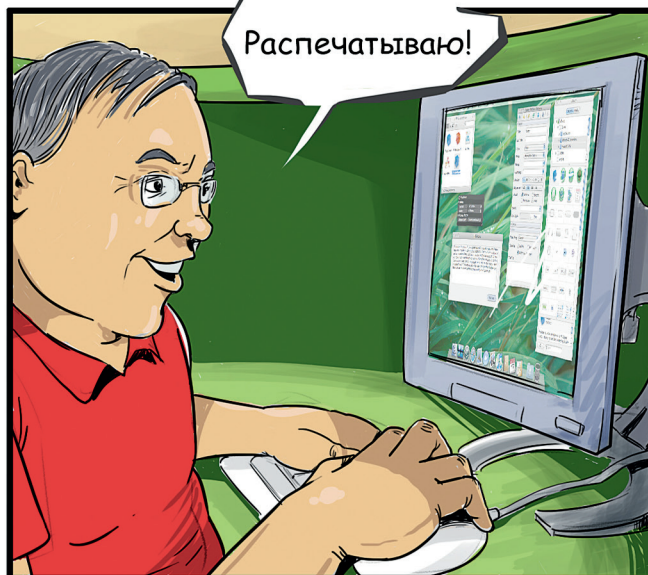


Рисунок Дмитрия Трофимова

Грузовое судно типа RORO	Депозитор, депонент, инвестор	Министр финансов РФ с 2000-го по 2011 г.	Долгосрочная аренда с последующим правом выкупа	Австрахование, в переводе с исп. – «корпус»	Устаревший залог
	Возможная опасность, от которой стоит застраховаться	Банковский корреспондентский счет			Испытательный, гарантийный, аугсбургский акцепционный
			10 тысяч в древнерусском счете	Миллиард на биржевом жаргоне	
	Система безналичных расчетов путем взаимного зачета	Очная, процентная, а также рефинансирования			Торговая арена в зале фондовой биржи

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Анастасия Бибикина, Роман Борисов, Дарья Елистратова, Юрий Зайцев, Сергей Корсун, Михаил Ларичев, Анжела Микоян, Сергей Мухоматов, Владимир Ненашев, Виталий Подвицкий, Денис Скрипка, Владимир Степанов, Светлана Терлецкая, Дмитрий Трофимов, Ольга Цыбульская

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
Веб-сайт: 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.