

ФИНАНСИСТ

ХУДОЖЕСТВЕННО-ПОЗНАВАТЕЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ ПРО ДЕНЬГИ

№ 3(27), ОСЕНЬ 2014 г.



ТВОРЧЕСКИЙ ПОДХОД

Как математику
стать генеральным
директором

СТР. 5



ЛОВИТЕ КТО МОЖЕТ!

Щедрый бонусопад
для клиентов
WhoTrades

СТР. 7



ПОД ПРИКРЫТИЕМ

Американский
фондовый рынок
как он есть

СТР. 8



Ответный ход. Из России с любовью!

ВОПРОСЫ, НА КОТОРЫЕ МЫ НАШЛИ ОТВЕТЫ

Как заработать
на звездах?

СТР. 4

Почему вдвоем
интереснее, чем
одному?

СТР. 6

Где встречаются
заинтересованные
трейдеры?

СТР. 9

Зачем нужны
школьные
знания?

СТР. 12

Чем выгодна
срочность на
рынке?

СТР. 14

Кем стать —
знатоком или
пиарщиком?

СТР. 17

Как накопить нужную сумму?



Алеся Морозова,
менеджер
по работе
с клиентами

Ограничивать себя во всем! Эту истину я провела на себе и своей семье. Те цели, которые

казались несбыточными, через какое-то время становятся реальностью. И вот ты уже едешь не на подержанной машине, а покупаешь новую. А через четыре года активного складывания финансов в кубышку мы с мужем приобрели квартиру — это было счастье, в которое сначала не верилось. Но повторюсь: экономить приходилось на всем. Самые дешевые и не всегда полезные продукты, отсутствие отпусков и романтических выходов в театр или ресторан...

Может, кто-то скажет, что теряется романтика, что вся жизнь становится подчинена деньгам, но я вам скажу, что теперь, живя на собственных, а не съемных квадратных метрах, мы можем позволить себе любые излишества.



Тибо Ламбер,
химик

Раньше, когда я жил во Франции, у меня была кредитная карта с определенной суммой, которую я мог брать в долг у банка. Это было

очень удобно, но часто я даже не знал, что уже вся зарплата потрачена, и делал покупки на кредитные деньги. Затем эта сумма автоматически списывалась, когда на карточку поступали деньги. Вот это уже было не очень: ты рассчитываешь, что будешь месяц жить на размер зарплаты, а она при поступлении денег оказывается меньше ожидаемой.

Сейчас я живу в России и пользуюсь обычной пластиковой картой, по которой нельзя уходить в долг, поэтому ни на чью помощь не рассчитываю. Правда, скопить ничего не получается: все уходит на текущие нужды. Так что выход один — кредит, чем и приходится пользоваться при совершении крупных покупок.



Елизавета Пигус,
сотрудник банка

Самый лучший способ накопить нужную сумму — четко представлять, на что ты собираешь деньги, и понимать, сколько тебе нужно

средств. У меня есть несколько знакомых, которые копят, скажем, на какой-то мифический автомобиль; при этом они не интересуются ценами на машины и не представляют, сколько, а главное — когда им нужно накопить. Вот и получается бесконечное откладывание денег. Я считаю, нужно делать так: понять, что вы хотите. Пусть будет автомобиль. Узнайте реальные цены, включите туда страховку и что там еще может понадобиться. Полученную сумму сопоставьте со своими доходами. Задайте себе вопрос: за какое время я могу накопить? Только мыслите трезво, не думайте, что получится откладывать 90% зарплаты, — это невозможно! А потом сделайте вывод: это вообще реально? Если нет — приходите в банк за кредитом.



Виктор Кутев,
ресторатор

Я вообще против накоплений, от этого всего пахнет старостью. Надо жить на широкую ногу и тратить все, что у вас есть. А то народ

что-то вечно копит, куда-то складывает в кулек. Потом бах — и кризис с девальвацией, и миллионы превращаются в батон колбасы. У людей депрессии, нервные срывы и инфаркты. А так бы жили в свое удовольствие, на курорты бы ездили, вино бы хорошее пили — и не было бы никаких разочарований! А все эти материальные блага, на которые можно накопить, — ерунда по сравнению с тем, сколько вы на это убьете здоровья.

Есть у меня товарищ, который уже несколько лет копит на покупку загородного жилья. Оно с каждым годом дорожает, и он с каждым годом становится все более нервным и напряженным. Целыми днями обзванивает агентства недвижимости и медленно сходит с ума. Нет, такая жизнь — точно не по мне!

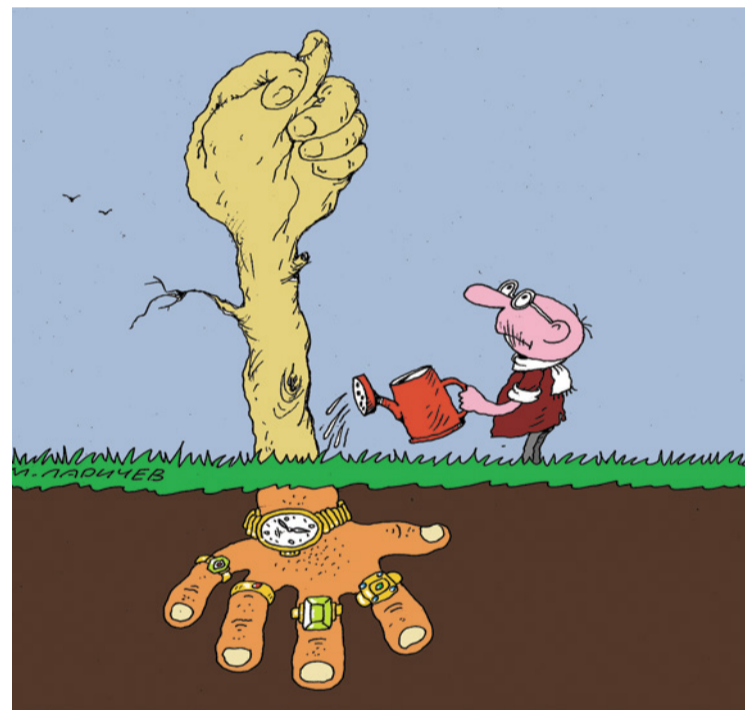
Чувствуешь себя сильным? Береги!

Считается, что экономят деньги люди, опасющиеся за свое будущее. Однако недавнее исследование, опубликованное в американском журнале Consumer Research, показало, что люди начинают больше откладывать не тогда, когда чувствуют себя неуверенно, а, напротив, когда испытывают ощущение собственной мощи.

Исследователи из Стэнфордского университета задались целью понять, что движет людьми, стремящимися отложить деньги. Было проведено исследование, в ходе которого часть людей попросили сесть в высокое комфортное кресло и почувствовать себя «королями». Другие же участники были поставлены в ситуацию полной беспомощности — они сидели на низком неудобном пуфе. Всех испытуемых попросили ответить на ряд вопросов, а затем дали возможность либо забрать гонорар за участие в эксперименте себе, либо положить его на сберегательный счет. Результаты показали, что люди, которые сидели на высоком стуле, почти поголовно отложили деньги. Те же, кто воспользовался низким пуфом, забрали их с собой.

«Люди, которые чувствуют себя мощно и уверенно, предпочитают откладывать деньги, чтобы поддержать текущее состояние своего всевластия», — заключают авторы. Так что не торопитесь с выводами и не думайте, что ваши экономящие на всем подряд знакомые находятся в более худшем состоянии, чем вы, тратящий налево и направо. Возможно, все ровно наоборот.

По материалам Science Daily
Рисунок Михаила Ларичева



ИСТОРИЯ В ДЕНЬГАХ

200 000 белорусских рублей

Собственная валюта появилась в Беларуси после распада Советского Союза. Однако сначала наши братья-славяне пользовались старыми советскими рублями и купонами.

Белорусские рубли стали выпускаться в 1992 году. Изначально планировалось их назвать «талерами» (так именовалась местная валюта с XVI по XVIII век), однако большинство проголосовало за «рубль». Купюры были в основном с анималистичными рисунками. На 1 рубле был изображен заяц-русак, который и подарил белорусской валюте прозвище «зайчики».

Сейчас в Беларуси в ходу банкноты одиннадцати номиналов. Купюра в 200 000 рублей — самая крупная из них. Кстати, выпускают здесь и монеты — юбилейные и коллекционные. Они практически не используются местными жителями в качестве денег. Номинал у них небольшой, а вот стоимость зачастую зашкаливает.



Купюра в 200 000 белорусских рублей была выпущена одной из последних — 12 марта 2012 года. На ней изображен Могилевский областной художественный музей имени Павла Масленикова.

Могилевский областной художественный музей существует с 1990 года. Сегодня его коллекция состоит из собрания памятников реалистического искусства XVII—XIX веков, коллекции белорусской школы иконописи, произведений художников Могилевщины. Павел Васильевич Маслеников, подаривший свое имя музею, был выдающимся белорусским живописцем и искусствоведом.

Могилев, где находится музей, — крупный город на востоке Беларуси, четвертый по количеству жителей. Он расположен на живописных берегах Днепра, в 645 км от его истока. Разветвленная сеть железнодорожных и шоссейных дорог связывает его с крупнейшими промышленными и культурными центрами Беларуси, России и Украины.

«ФИНАМ» ЗА ЛЕТО

Надежен на «АА с плюсом»!

ООО «Национальное рейтинговое агентство» (НРА) подтвердило рейтинг надежности ЗАО «Инвестиционная компания



ФИНАМ» на уровне «АА+». Подтверждение рейтинговой оценки обусловлено принадлежностью компании к крупному инвестиционному холдингу, существенным опытом работы компании на фондовом рынке, где она имеет устойчивые позиции, наличием опытной управленческой команды, обширной клиентской базы. Важным условием стало и то, что ЗАО «ФИНАМ» имеет высокий для компаний сектора уровень капитализации, стабильные показатели ликвидности и достаточности капитала. Деятельность компании была прибыльна на протяжении всего прошлого года и I квартала 2014 года, показатели рентабельности в НРА оценили как высокие.

ЗАО «ФИНАМ» стабильно удерживает второе место в рейтинге НРА по стоимостному объему сделок с акциями за месяц и входит в Топ-5 по объему клиентских операций и числу зарегистрированных и активных клиентов.

Первые на рынке фьючерсов и опционов

ЗАО «ФИНАМ» сохранило первые места в рейтингах ОАО «Московская биржа» «Лидеры рынка фьючерсов и опционов по



количеству зарегистрированных клиентов» и «Лидеры рынка фьючерсов и опционов по количеству активных клиентов». По результатам июньского исследования, количество зарегистрированных клиентов компании составило 63 327 человек, из них активных – 6 369. Эти показатели заметно выше, чем у конкурентов.

Согласно методике составления рейтингов ОАО «Московская биржа» позиция каждой брокерской компании в исследовании «Лидеры рынка фьючерсов и опционов по количеству зарегистрированных клиентов» определяется по

общему количеству зарегистрированных клиентских счетов. Места в рейтинге «Лидеры рынка фьючерсов и опционов по количеству активных клиентов» распределяются по количеству клиентских счетов, на которых заключались сделки в течение месяца.

Доходы «на уровне»

По результатам ранжирования НП «Национальной лиги управляющих» ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент»¹ вошла в пятерку управляющих компаний с высоким уровнем доходности по управлению средствами пенсионных накоплений за I квартал 2014 года. Эти данные свидетельствуют о положительных показателях работы УК «Финам Менеджмент», подтверждая стремление к предоставлению профессиональных услуг клиентам по управлению активами. По данным ранжирования, доходность УК «Финам Менеджмент» по управлению средствами пенсионных накоплений за 3 месяца 2014 года составила 3,98% годовых. По указанным в исследовании показателям Компания значительно опережает динамику доходности государственной управляющей компании ВЭБ (государст-



венная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», которая остановилась на показателе доходности в 1,89% за аналогичный период.

Юань теперь в ходу

Лицензированный европейский брокер WhoTrades Ltd (входит в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ») включил китайский юань (CNY) в список валют, в которых клиенты компании могут открывать счета по тарифу «Стандарт» на валютном рынке. Это важный шаг: юань приобретает все большую популярность на фоне нестабильности рубля и укрепления экономических отношений России



и Китая. Кроме того, наблюдается тенденция роста юаня по отношению к мировым валютам благодаря стремительному развитию экономики Китая. Торговые операции с юанем осуществляются на платформе MetaTrader4. Ввод и вывод денежных средств со счета возможен в рублях, долларах США, евро и юанях; конвертация происходит по внутреннему курсу компании.

Даем основу для роста!

Сразу две компании холдинга «ФИНАМ» стали лауреатами престижной премии «Основа роста 2014»: АНО «Учебный центр «ФИНАМ» получила премию «За



эффективную поддержку малого и среднего бизнеса», сайт Finam.ru (проект ООО «Финам.ру») стал «Лучшим федеральным интернет-СМИ» во Всероссийском конкурсе журналистики в рамках поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ).

Кстати, другие компании холдинга «ФИНАМ» неоднократно становились обладателями премии конкурса в различных номинациях. Так, в 2012 году проект холдинга «ФИНАМ» «IT-кредитование» был признан лучшим в номинации «Финансовый проект года», а в прошлом году ЗАО «Банк «ФИНАМ» победил в номинации «Продукт года» за достижения в области кредитования МСБ.

Тариф для клиентов-мусульман



Лицензированный европейский брокер WhoTrades Ltd (входит в состав инвестиционного холдинга «ФИНАМ») разработал специальный тариф «Исламский счет» для трейдеров-мусульман. Он позволяет торговать на финансовых рынках в строгом соответствии с правилами ислама.

В частности, предусматривает отсутствие свопа – платы за перенос позиции на следующие сутки по всем доступным инструментам, так как данная операция с точки зрения исламского права может рассматриваться как использование запрещенного ссудного процента. В рамках тарифа «Исламский счет» трейдеру для торговли доступны 26 валютных пар и контракты на золото и серебро через платформу MetaTrader4. Для открытия счета с тарифом «Исламский счет» необходимо выбрать соответствующую позицию в разделе «Типы счетов» валютного рынка.

«Пилигрим» среди «Торговых роботов»

Стратегия «Пилигрим», представленная специалистами ЗАО «ФИНАМ» в рамках сервиса Trade center и премиальной услуги «Личный консультант VIP», теперь доступна клиентам сервиса «Торговые роботы». Спекулятивная стратегия «Пилигрим» не имеет аналогов в линейке инвестиционных подходов, представленных клиентам ЗАО «ФИНАМ». Она работает с одним из самых ликвидных контрактов в секции Срочного рынка ОАО «Московская биржа» – фьючерсом на доллар США или долларом США на Валютной секции ОАО «Московская биржа».

Подключить сервис «Торговые роботы»² легко: необходимо заключить договор на



брокерское обслуживание с ЗАО «ФИНАМ», получить логин и пароль для доступа в Trade center у своего менеджера и заключить дополнительное соглашение к договору на брокерское обслуживание. ●

Рисунки Сергея Корсуна

¹ 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. Государство не гарантирует доходность инвестиций. Правилами паевых инвестиционных фондов предусмотрены надбавки к расчетной стоимости инвестиционных паев при их выдаче и скидки с расчетной стоимости инвестиционных паев при их погашении. Взимание надбавок (скидок) уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи паевого инвестиционного фонда. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. 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 федеральными законами и принятыми в соответствии с ними нормативными правовыми актами Российской Федерации, в том числе нормативными актами в сфере финансовых рынков, 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 телефону (495) 796-93-88.

² ЗАО «ФИНАМ» предоставляет рекомендации по совершению сделок, следование которым клиент осуществляет самостоятельно. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки. Брокерские и консультационные услуги оказывает ЗАО «ФИНАМ».

Звезды в кармане

Как заработать на «небесных светилах»

Звезды. Мерцающие, недосягаемые... Оказывается, существует не один способ перестать любоваться ими и перейти к активным действиям. Стоит ли игра свеч – судить вам.

Способ первый: гламурный

Звезды эстрады и кино для многих – вожаемые персонажи, и за любую информацию о них люди готовы выложить кругленькую сумму. Можно сыграть на этом и начать торговать, к примеру, номерами телефонов народных артистов. Способов их раздобыть существует неограниченное множество. Можно освоить пиар-тусовку – знакомство с менеджерами звезд почти на 100% гарантирует вам заветные 10 цифр счастья. Еще одна возможность – уповать на судьбу: ходить по богемным местам и следить, не оставил ли кто из «небожителей» свой мобильный телефон в кафе или магазине. Нереально? Тогда как вам история студентки, обнаружившей в ночном клубе Румынии забытый игроком футбольного клуба «Челси» мобильник? В его списке контактов она обнаружила номера Марадоны и Дэвида Бэкхема.

Есть и более реальный способ: продавать звездные автографы. Их можно раздобыть на концертах, светских приемах и кинопремьерах.

Способ второй: астрономический

На настоящих небесных светилах заработать не так-то просто, однако можно овладеть астрономией и стать репетитором по этому предмету. Спрос на таких специалистов небольшой, но здесь как раз стоит



сыграть на эксклюзивности. Пусть у вас будут один-два ученика, зато заинтересованных и щедрых!

А почему бы не делать фотографии звезд и не продавать их желающим?! Предварительно, правда, придется потратиться на фотооборудование, но если вы уже являетесь заядлым фотографом и все девайсы имеются, то это ваш шанс!

Способ третий: астрологический

В гороскопы люди верили, верят и будут продолжать это делать, так что начните изучать Дев и Водолеев. Овладев необходимыми знаниями, вы сможете предлагать желающим индивидуальные

прогнозы на год, а то и на более продолжительный срок, карты совместимости и все для достижения счастья. И пусть это звучит немного по-шарлатански, но мы не предлагаем брать ценные прогнозы из головы. Между прочим, астрология – наука серьезная, так что методики, на которые вы будете опираться, будут проверенными, а там уж – как карты Таро лягут...

Способ четвертый: финансовый

Теперь мы добрались до самого безобидного для окружающих способа – стратегии УК «Финам Менеджмент» «Звезды Америки». Здесь никому ничего «впаривать»

не придется, строить из себя паразитов не нужно, да и годами изучать неведомые науки тоже не понадобится.

Стратегия интересна тем, что позволяет клиентам посредством услуг профессионального участника ценных бумаг – доверительного управляющего – диверсифицировать свои инвестиции и риски по ним. А именно – средства инвестора, с одной стороны, вкладываются в акции компаний с мировым именем, участвуя тем самым в росте крупнейшей экономики в мире – США. С другой стороны, сложение средств инвестора в акции, номинированные в долларах США или евро, при определенных условиях может смягчить риски вероятной девальвации российского рубля.

Инвестиционная стратегия «Звезды Америки» сочетает в себе новейшие подходы к управлению портфельными инвестициями, включая инновационные инструменты финансового инжиниринга. Отбор бумаг в портфель осуществляется на основе фундаментального анализа и оптимального соотношения «риск/доходность». Для выбора бумаг используется как сравнительная оценка, так и метод дисконтированных денежных потоков. Момент покупки или продажи акций определяется с помощью инструментария технического анализа.

Методика работы стратегии не предполагает высоких оборотов и соответственно не требует постоянного отслеживания портфеля. Поэтому стратегия «Звезды Америки» может быть интересна инвесторам, которые уже имеют портфели рублевых активов и хотят диверсифицировать риски стагнации на отечественном рынке.

Мониторинг структуры портфеля на предмет наиболее ликвидных акций американских эмитентов, которые обращаются на Франкфуртской фондовой бирже в секции XETRA, производится на постоянной основе. В портфель включаются ценные бумаги порядка 10 компаний. Данный подход позволяет сформировать диверсифицированный портфель, вневелирующий специфические риски отдельных эмитентов. Минимальный размер денежных средств, необходимых для формирования портфеля клиента по стратегии «Звезды Америки», составляет сумму, равную в эквиваленте 10 тыс. евро (по курсу Банка России на момент внесения денежных средств).

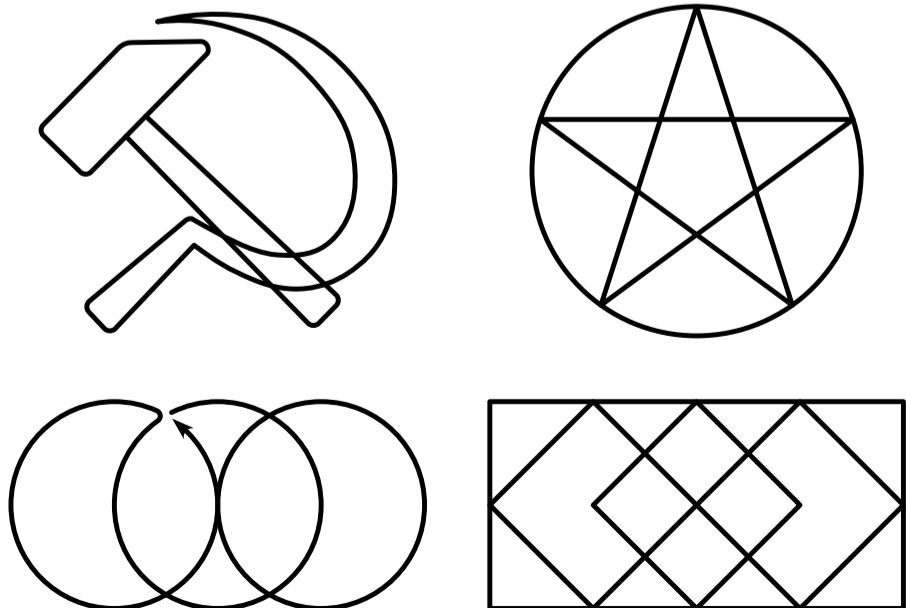
«Международная диверсификация инвестиционного портфеля сейчас – на фоне снижения прогнозных значений роста экономики России – наиболее актуальна. Нестабильная геополитическая обстановка способствует повышению привлекательности фондовых площадок развитых стран. Акции американских компаний тем более привлекательны в связи с восстановлением экономики США», – говорит Генеральный директор УК «Финам Менеджмент» Андрей Шульга. Кстати, воспользоваться данной стратегией проще, чем раздобыть автограф селебрити или изучить поведение Скорпиона в Рыбах. Все, что нужно сделать, – это позвонить менеджерам Управляющей компании «Финам Менеджмент»!

Текст Елены Смирницкой
Рисунок Михаила Ларичева

* Портфель – совокупность ценных бумаг и/или денежных средств, включая иностранную валюту, предназначенных для инвестирования в ценные бумаги, в том числе полученных управляющим в процессе деятельности по управлению ценными бумагами, принадлежащих клиенту – физическому или юридическому лицу, выступающих как целостный объект доверительного управления.

ЗАДАНИЕ ПО ГЕОМЕТРИИ

Попробуйте нарисовать следующие фигуры, не отрывая ручку от бумаги. Ответы – на стр. 15.



Источник: Перельман Я.Н. Веселые задачи. 2003.



Рисунок Сергея Корсуна

«Все в наших руках!»

Что было, есть и будет в УК «Финам Менеджмент»

Генеральный директор УК «ФИНАМ Менеджмент» и по совместительству председатель Совета директоров ЗАО «Банк «ФИНАМ» Андрей Шульга рассказал, как инженер-математик стал аналитиком инвестиционной компании и добился в ней заоблачных высот.

Андрей, расскажите, как Вы, человек с математическим образованием, попали в «ФИНАМ»?

Как это часто бывает, по рекомендации близких. Произошло это достаточно неожиданно. До этого моя деятельность никак не была связана с фондовым рынком и ценными бумагами. В 2002 году я пришел в компанию, которая называлась тогда «Финанс-Аналитик», на должность аналитика. Занимался вопросами анализа услуг у конкурентов, существовавших продуктов на рынке. Эта работа позволила мне за короткий промежуток времени познакомиться с предметом деятельности компании. Плюс я много общался с коллегами, которых было стевии в разы меньше, чем сейчас. В течение года удалось серьезно расширить кругозор, понять, как что происходит в компании и за ее пределами, а участие в конференциях, симпозиумах и выставках повысило уровень знаний. Благодаря всему этому уже в 2003 году я перешел в коллектив, перед которым стояли задачи продажи услуг продуктов.

То есть Вы стали заниматься продажами всего, что на тот момент предлагал «ФИНАМ»?

Да, я возглавил отдел pre-sales. До этого все, кто занимался продажами, существовали разрозненно; теперь же мы всех объединили в рамках одного отдела. Понимая, что на рынке востребовано, учитывая маржинальность продуктов и приоритетов, стоящих внутри компании, мы выстраивали данную работу. Начинали с формирования коллектива, поднятия всех историй и баз потенциальных клиентов. Отвечали мы и за региональную сеть. С момента формирования этого отдела она насчитывала порядка 15–18 офисов; за несколько лет существования коллектива под моим руководством удалось увеличить эту цифру в разы. Помимо этого мы создали колл-центр, забра-



месте поговорить с персоналом. Мы устраивали встречи с клиентами, проводили маркетинговые мероприятия... И когда таких коллективов по стране много, то скучать некогда. В 2007 году многочисленная дружина представителей выросла до 90, и «ФИНАМ» стал лидером среди финансовых компаний

лением, в том числе два закрытых. С моим появлением было принято решение расширить эту линейку. Мы сформировали модные тогда отраслевые паевые инвестиционные фонды – электроэнергетики, металлургии и нефтегаза. Тогда была серьезно перестроена и работа в части доверительного управления (ДУ). Мы сделали и запустили доступный продукт «ДУ Лайт».

Август 2008 года внес коррективы в Ваши планы?

Безусловно! Он заставил нас переосмыслить многие вещи, потому что с 2003 по 2007 год мы наблюдали стабильный рост рынка на 30–35% в год, все было довольно, можно было что угодно запускать. Кризис 2008 года все это отрезал, инвесторы стали более осторожными, требовательными как к самому продукту, так и к клиентским сервисам. С конца 2008 года много времени нам пришлось потратить на оптимизацию своих аппетитов к расширению линейки, оптимизацию самой продуктовой линейки. Мы внесли изменения в стратегию, подход. Специфика кардинально поменялась. Так, интерес к рынку коллективных инвестиций значительно снизился, и до сегодняшнего дня остается в таком формате. В 2009 году мы сделали ставку на ДУ, используя современные технологии, реализовали подход «Пуловая торговля», когда в рамках одной стратегии происходят сделки с ценными бумагами по группе счетов. Начинали мы с 3-х, а сейчас имеется порядка 15–20 таких

стратегий на любой вкус, причем порог входа вполне доступен для широкого круга инвесторов, включая региональных. По большей части стратегий это от 300 до 500 тыс. рублей. Благодаря старту этой идеи нам удалось в 2010–2011 годах сформировать приличную клиентскую базу, из-за чего последние несколько лет УК попадает в топ-15 розничных управляющих компаний. На сегодняшний день мы оставили три открытых ПИФа, однако в последние годы все равно приоритетными являются разработка и запуск стратегий, с инструментами фиксированной доходности, производными инструментами. Год назад мы предложили ряд стратегий на международных рынках, то есть в портфель включаются бумаги иностранных эмитентов. За последние полгода разработали ряд стратегий, имеющих отношение к бумагам, торгуемым на американских площадках. Ситуация на рынке постоянно меняется, какие-то стратегии мы убираем, появляются новые...

Андрей, Вы работаете не только в УК, но и в Банке «ФИНАМ». Расскажите об этом.

Весной 2012 года было принято решение развивать Банк как универсальный. Банк сформировал команду, перед которой стояли задачи разработки предложений для корпоративных клиентов. В задачи второй команды входило развитие розничного направления. Оно существовало до этого, но было привязано к инвестиционной деятельности. За последние два года Банк удвоил базу корпоративных клиентов, увеличил количество розничных, разработал линейку новых продуктов.

Насколько Ваша карьера типична для сотрудника «ФИНАМа»?

Это типичная финамовская карьера, потому что наша компания всегда отличалась предоставлением возможности себя реализовать на разных участках. Практика показывает, что в большинстве случаев это себя оправдывает. Человек приходит и приносит новый взгляд на определенные вещи. Поэтому мы открыты к появлению новых людей в нашем коллективе. Активно поддерживаем студентов, со стороны которых постоянно ощущаем интерес к нашей деятельности и огромное желание поучаствовать в имеющихся проектах и делах.

Что Вы можете сказать о дальнейшем развитии Банка «ФИНАМ» и УК?

Что касается Банка, два года – это очень маленький срок для перехода на универсальность, поэтому много нереализованных идей. Приоритеты мы расставили, те продукты, что запланировали, внедрили и продолжаем внедрять. И теперь просто развиваемся вширь, дорабатываем продукты. Мы не ставим целью победить Сбербанк или «ВТБ», наша цель – определиться с теми направлениями деятельности, где мы можем быть лучшими. И вот там мы составим конкуренцию даже крупным банкам. Это скорость обслуживания и принятия решений, удобство клиентов, дистанционное обслуживание, интернет-банкинг и прочее. Что касается УК, то определенные вещи трудно прогнозировать. Рынок достаточно специфичный, динамично меняющийся, на далекую перспективу загадывать тяжело. На ближайшие годы есть запас идей и планов, которые позволят добиться хотя бы промежуточных результатов в достижении цели усиления позиций на рынке, завоевания новых высот. Все в наших руках!

Беседовал Денис Спиридонов
Рисунок Дарьи Елистратовой

«Это очень творческая работа, потому что региональное развитие динамичной компании всегда интересно»

ли на себя входящие звонки от клиентов. Плюс была создана группа, отвечающая за продвижение образовательных программ «ФИНАМа». Таким образом, наш отдел охватил все, что было связано с продвижением и продажами наших продуктов и услуг. Ну а дальше мне предложили возглавить управление регионального развития компании.

Работа с регионами – это скорее каждодневная рутина или тут есть простор для творчества?

Это очень творческая работа, потому что региональное развитие динамичной компании всегда интересно. С одной стороны, речь идет об организации с нуля работы тех представителей, кто только влился в наш дружный коллектив. С другой – транслирование новых технологий и идей для тех, кто уже с нами работал. Плюс эта работа была связана с поездками – важно было на

по региональной сети. К тому же на тот момент мы приняли решение о внедрении в регионах офисов нового формата – стоящих на первой линии, ярких, красочных, привлекающих внимание. У нас в то время уже работал Банк «ФИНАМ», и в этих новых зданиях мы помимо всего прочего открывали и кредитно-кассовые офисы. Это, кстати, в том числе послужило первым этапом развития банка. Появление кредитно-кассовых офисов было также направлено на расширение линейки услуг. Такая моя региональная работа продлилась до 2007 года, когда было предложено перейти в управляющую компанию – ООО «Управляющая компания «Финам Менеджмент» – и возглавить ее.

Чем тогда занималась Управляющая компания?

На тот момент буквально несколько паевых инвестиционных фондов было под ее управ-

В «Тандеме»

Вдвоем веселее и... выгоднее!

Альберт Эйнштейн сказал: «Жизнь — как вождение велосипеда: чтобы сохранить равновесие, ты должен двигаться». Все так, однако есть такой вид транспорта, в котором мало просто двигаться — нужно делать это совместно с партнером, согласовывая свои действия и во всем полагаясь друг на друга. Речь идет о тандеме. А с недавнего времени это не только способ передвижения, но и новая стратегия, оригинальный способ взаимодействия трейдера с фондовым рынком.

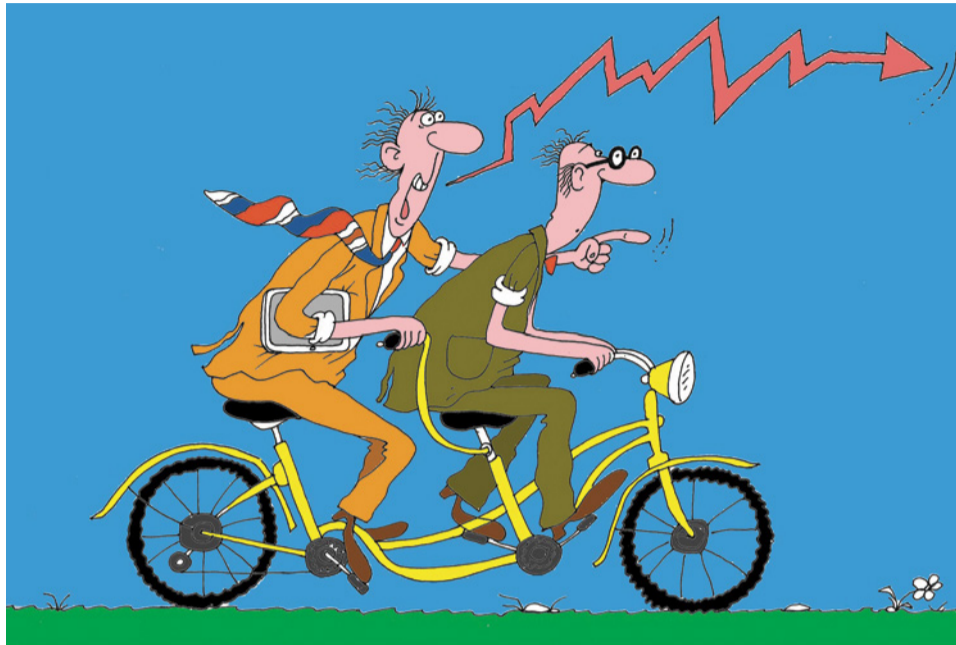
Делите на два

«Одна голова хорошо, а две — лучше» — гласит русская народная пословица. Оно и понятно: приятно, когда есть на кого опереться, у кого спросить совета, да и с кем просто хорошо проводить время. Поэтому такой велосипед, рассчитанный сразу на двух спортсменов, — очень комфортный вид транспорта, особенно в том случае, если вы со своим напарником понимаете и чувствуете друг друга. Двойной вес велосипедистов и небольшое аэросопротивление превращают этот вид транспорта при движении под горку в локомотив. Езда по ровной поверхности будет не такой быстрой, но мы на гонку и не собираемся.

Стратегия «Тандем» также состоит из двух частей: первая компонента предусматривает работу с краткосрочными движениями рынка — продолжительностью от нескольких часов до двух-трех дней; вторая часть анализирует среднесрочные тенденции — длительностью от нескольких дней до нескольких недель. Благодаря заложенному в основу стратегии алгоритму можно эффективно оценивать текущие рыночные тренды и перераспределять капитал, отдавая предпочтение динамичной или долгосрочной стратегии. Таким образом, «Тандем» охватывает весь диапазон рыночного движения.

Кому что нравится

Управляя тандемом, важно выбрать роль, которая подходит вашему темпераменту и физической подготовке. Пилот, находящийся спереди,



рулит, переключает скорости, тормозит и решает, в какую сторону двигаться. Стокер, сидящий за ним, активно крутит педали, обеспечивает безопасность тыла и помогает балансировать. Как правило, если тандем разнополюсный, впереди сидит мужчина, которому целиком и полностью доверяет расположившаяся позади покорная женщина-стокер. Кстати, весит такой железный конь порядка 15 кг, так что без мужчины здесь будет сложно, как ни крути педали.

В стратегии «Тандем» также есть варианты выбора поведения: она доступна в рамках сервисов Trade center и «Торговые роботы». Разработчик стратегии «Тандем» специалист отдела биржевого рынка ЗАО «ФИНАМ» Сергей Белов поясняет: «Если у трейдера нет времени следить за сигналами от Trade center и повторять их, а следовать за прибыльной стратегией очень хочется, то робот — самый лучший выбор: он ничего не пропустит, это четко настроенный алгоритм. Трейдеру в этом случае можно расслабиться и с ветерком двигаться по просторам рынка. С другой стороны, если хочется порулить самому и что-то узнать о рынке, то тогда лучше все же выбрать Trade center.

Сигналы в этом случае будут выступать в роли гида, а окончательное решение принимает сам инвестор». Таким образом, «Тандем» — прекрасная возможность для начинающего трейдера постигнуть все премудрости фондового рынка. Ведь если инвестор подключается к долгосрочной стратегии, где мало сделок, он будет редко получать сигналы. Именно краткосрочная компонента «Тандема» позволяет следить за рынком каждый день и всегда быть сфокусированным на его динамике. «В обучении важно, чтобы процесс шел постоянно — прерывание приводит к тому, что приходится снова вспоминать наработанное. Поэтому, если хотите изучить рынок, выберите „Тандем“», — подытоживает Сергей.

Цена вопроса

Велосипед-тандем всем хорош: и для здоровья полезен, и дает возможность насладиться пейзажем, и провести совместный досуг... Есть одно «но»: цена. Специалисты утверждают, что хороший тандем стоит не менее 2 000 долларов США. И у нас нет повода им не верить.

Эти же 2 000 долларов США можно вложить в новую стратегию от ЗАО «ФИНАМ». Более

Узнать подробности и воспользоваться стратегией «Тандем» можно, подключив сервис Trade center. Для этого необходимо связаться со своим менеджером или позвонить по телефону 8-495-796-93-88.

того, рекомендуемая минимальная сумма — 50 000 рублей, поэтому для большинства трейдеров следование стратегии будет вполне по силам. Еще один интересный факт: часто на велосипедах-тандемах у одного из спортсменов есть проблемы со здоровьем, например со зрением, и велосипед становится отличным средством реабилитации. Поэтому, как и в случае со стратегией, круг лиц, которым это может быть интересно, достаточно широк.

И еще немного цифр. Установленный в далеком 1966 году рекорд для велосипедов-тандемов на дистанции 840 миль — 2 дня 2 часа 14 минут и 25 секунд — держится по сей день. А вот стратегия «Тандем» обновляет рекорды с завидной регулярностью. Последний по времени рекорд — сделка с обыкновенными акциями Сбербанка. В рамках этой сделки акции, купленные 14 марта по цене 68,57 рубля, были проданы 20 марта по 79,13 рубля, что принесло подписчикам этой стратегии 930% годовых!*

Вообще, портфель стратегии «Тандем» включает наиболее ликвидные бумаги — акции ОАО «Газпром», ОАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Банк ВТБ», — которые позволяют совершать краткосрочные сделки с минимальными проскальзываниями. Поэтому наш вам совет: не разменивайтесь на обычные велосипеды, приумножьте капиталы, а потом уж позволяйте себе качественный тандем. В конце концов, их продается порядка нескольких тысяч в год, в то время как обычных велосипедов соло — несколько миллионов. Выделитесь и среди трейдеров, и среди спортсменов!

Текст Ольги Поповой
Рисунок Михаила Ларичева

* Указан результат прироста активов модельного портфеля, составленного специалистами ЗАО «ФИНАМ», за указанные даты. ЗАО «ФИНАМ» не гарантирует получение дохода в случае следования данным рекомендациям. Результат на конкретном счете может зависеть от суммы, тарифного плана и конкретной рыночной ситуации в момент совершения сделки.

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Кто есть кто?

Левин, Митерев и Набатов работают в банке в качестве бухгалтера, кассира и счетовода. Если Набатов кассир, то Митерев — счетовод. Если Набатов счетовод, то Митерев — бухгалтер. Если Митерев — не кассир, то Левин — не счетовод. Если Левин — бухгалтер, то Набатов — счетовод. Кто какую должность занимает?



По условию получаем, что если Левин бухгалтер, то Набатов счетовод, а если Набатов счетовод, то Митерев бухгалтер. Значит, Левин бухгалтер, а Митерев бухгалтер. Из первого утверждения следует, что Митерев не счетовод. Следовательно, Набатов кассир, а Левин — счетовод.

Источник: В.Н. Болховитнов, Б.М. Колтовой, Н.К. Лаговский. Твое свободное время. 1970 г.

ФОКУС

Положите три банкноты, например, таким образом, чтобы портрет и обратная сторона чередовались (нельзя, чтобы две банкноты лежали рядом и обе были повернуты портретами вверх). Постарайтесь уложить все купюры портретами вниз, сделав как можно меньшее количество ходов, при этом всегда одновременно переворачивайте две купюры.

Ответ: 1. перевернуть портретную сторону, 2. перевернуть портретную сторону, 3. перевернуть портретную сторону.

Источник: Ботерманс Д., Слокум Д. Большая книга загадок, фокусов, головоломок. 2007 г.



И это тоже вам!

Как все время оставаться в бонусе

Высокими ценами сегодня никого не удивишь. Напротив, люди ищут, что подешевле, и соревнуются уже не в том, насколько крупную сумму заплатили, а в том, чтобы стоимость чека оказалась как можно ниже.

Покупка вещей на распродажах доставляет современным покупателям невероятный восторг, поэтому сегодня мы рассмотрим самые распространенные виды бонусов. Со стороны холдинга «ФИНАМ» за бонусы сегодня отвечает компания WhoTrades Ltd (международный бренд компании «ФИНАМ») и лично руководитель отдела федерального маркетинга ЗАО «ФИНАМ» Алексей Самонов.

Возьму деньгами

Отличные бонусы – денежные бонусы, самые распространенные из которых – накопительные карты, на которые попадает определенный процент от покупки. Сумма постепенно накапливается, и затем вы можете ею расплатиться во время очередного шопинга. Таким способом поощрения своих клиентов пользуются все – от гостиничных гигантов до небольших магазинчиков. Оно и понятно: данное премирование мотивирует заскочившего к вам на одноразовую покупку клиента приходить еще и еще, рьяно собирая проценты в мечтах о грядущей бесплатной (!) покупке.



WhoTrades Ltd:

Здесь новичков любят и тоже с удовольствием премируют. Более того, бонусное предложение является одним из самых привлекательных на рынке. Например, клиент открывает торговый счет для торговли на валютном рынке и заводит минимальную сумму в \$100, после чего получает следующие бонусы:

1. Бонус 50 (\$50 на счет);
2. Депозит (ежемесячное начисление процентов на остаток по счету);
3. Бонус «Деловой» – это от 10 до 20% от суммы первоначального взноса (при предъявлении копии подтверждения, что клиент пришел от другого брокера). Также этот бонус получает клиент, пришедший на рынок после победы в конкурсе «Демо-лидер», где заработал призовую сумму от \$50 до \$500.

Таким образом, бонусные суммы могут варьироваться от \$50 и до \$1000, а трейдеры и приходят на валютный рынок, чтобы заработать, и бонус – это уже доход.

Увезите меня в Гималаи!

Еще одна приятная возможность совершить покупку и что-то с нее поиметь – это участие в разного рода конкурсах и викторинах. Можно собирать этикетки от шоколадок и сметаны и отправлять их в столицу нашей Родины, можно искать кодовые слова под крышкой, а часто можно просто совершать покупки на определенную сумму, заполнять анкету и ждать розыгрыша. Проверено: это действительно работает. Важно только верить в себя и свою счастливую звезду и не помешаться на мечте о бесплатном холодильнике, иначе вы рискуете заполнить весь дом продовольственными товарами с оторванными этикетками.

WhoTrades Ltd:

Помимо «Бонусной» программы WhoTrades Ltd осуществляет активную маркетинговую политику, включающую в себя разнообразные акции и конкурсы как для действующих

Как начать торговать на международном валютном рынке вместе с WhoTrades Ltd?

Для начала торговли, естественно, нужно открыть реальный счет. Это можно сделать двумя способами: лично в офисе или онлайн. Заполнив короткую заявку на сайте компании и выбрав способ открытия, пользователь либо продолжает заполнение и открывает счет удаленно (три минуты), либо ожидает звонка от менеджера с приглашением на встречу.

клиентов компании, так и для потенциальных. Например, раз в полгода проводится клиентский конкурс «Отдых за брокерский счет», когда у текущего клиента есть возможность выиграть путевку на двоих в одну из экзотических стран мира. Или акция «Берегись, автомобиль!», которая уже во второй раз собирает более тысячи участников, борющихся за автомобиль.

Помощь словом

Можно найти статью в Интернете или в книге, но разобраться в обилии информации непросто. Сделать правильный выбор помогут эксперты. Мебельные магазины предлагают услуги дизайнеров, бутики – советы стилистов. Человеческое общение всегда приятнее промоакций, поэтому этот пункт – один из самых «настоящих».

Who Trades:

Важные слова от Алексея Самонова здесь и сейчас: «Совет начинающим: сначала попробуйте свои силы в демо-торговле – здесь вы не несете никаких рисков. Этот первый шаг поможет познакомиться с миром трейдинга. Если что-то не получится, всегда можно повторить теорию и попробовать на практике снова. WhoTrades Ltd работает по принципу финансового супермаркета: есть все, что нужно для торговли как новичку, так и профессиональному трейдеру».

Текст Ильи Петрова
Рисунок Дарьи Елистратовой

Как не пропустить выгодную акцию?

1. Регулярно посещайте сайты компаний и брендов, приверженцами которых являетесь. Там вы всегда найдете информацию о текущих маркетинговых акциях.
2. Не стесняйтесь обращаться к продавцам-консультантам и сотрудникам компаний. Они вам все расскажут и покажут.
3. Обращайте внимание на баннеры и наружную рекламу. Правда, они сообщат вам лишь о наиболее крупных акциях, но зачем размениваться по мелочам?!

ЦИТАТНИК

Век живи – век копи

Копить деньги – вещь полезная, особенно если это уже сделали ваши родители.

Невзирая на страшный риск для себя лично, йен-буддисты считают своей неприятной обязанностью скопить как можно больше денег, дабы уберечь от сей страшной напасти обычных ни в чем не повинных людей.

...Вся вторая половина человеческой жизни составляется обыкновенно из одних только накопленных в первую половину привычек.

Кто говорит, что правительство сидит на мешке с деньгами? Мы мужики и знаем, на чем сидим.



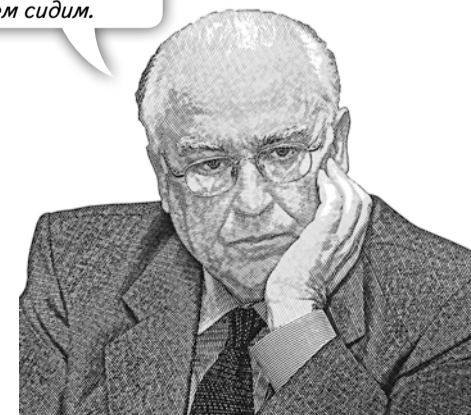
Уинстон Черчилль



Терри Пратчетт



Федор Достоевский



Виктор Черномырдин

Гангстеры и трейдеры

Однажды на американском фондовом рынке

В своей знаменитой и крайне продолжительной ленте «Однажды в Америке» Серджио Леоне показал зрителям множество способов «сорвать куш» на просторах США. Правда, подавляющее большинство из них были незаконными. «ФИНАМsyst» задался вопросом: можно ли получить легальный заработок в Штатах? Да еще и не выезжая за пределы России?

Жизнь с рисками и без

В фильме повествуется о банде, выросшей в еврейском квартале Нью-Йорка и провернувшей не один десяток нелегальных дел на территории Америки, принесших четырем друзьям немалые деньги. Да что тут говорить: за одну возможность оказаться в одной тусовке с Робертом Де Ниро – а именно он играет главную роль – многие отдали бы последнюю рубашку! Другой вопрос – что большой заработок часто соседствует с большим риском. Так что ничего нет удивительного в том, что по сюжету в итоге только ослепительный Де Ниро по прозвищу Лапша и остается в живых...

Если криминальные разборки ввергают вас в ужас, а слова «контрабанда» и «оружие» заставляют покрываться холодным потом, сидите дома! Тем более что «ФИНАМ» уже все продумал за вас. «Наша новая услуга – доступ к биржам США (Нью-Йоркская фондовая биржа, NASDAQ) при открытии прямого счета в американской брокерской компании WhoTrades Inc., входящей в группу компаний „ФИНАМ“, – с гордостью рассказывает ведущий специалист отдела международных рынков инвестиционного холдинга «ФИНАМ» Леонид Клочихин. – WhoTrades Inc. самостоятельно, без броче-

Биржи США отличаются огромным количеством ликвидных инструментов

ров-посредников, осуществляет исполнение сделок на американском рынке и имеет собственный идентификатор участника торгов в США. WhoTrades Inc. лицензирован в США как брокер-дилер и является членом FINRA и SIPC».

Что предложите?

Уметь пользоваться оружием, быть хладнокровным и не испытывать угрызений совести – вот что потребуют от вас соратники по банде. Доступ же к торговле на биржах США осуществляется через платформу WhoTrades+, и она практически ничего не попросит взамен. Платформа проста в работе, имеет русскоязычный интерфейс и не требует установки. При этом доступна торговля всеми акциями американских бирж NYSE (Нью-Йоркская биржа) и NASDAQ, а также опционами на них. Платформа дает возможность видеть графики и индикаторы технического анализа, информацию по счету и создавать свои таблицы котировок. И если в фильме «Однажды в Америке» друзья-товарищи складывали прибыль в «общак», то на бирже делиться не нужно. Для торговли на прямом американском счете достаточно 3 000 долларов, хотя наиболее полно возможности торговли на рынках США раскрываются для счетов от 25 000 дол-



ларов. Комиссия за сделку, совершенную в торговой платформе WhoTrades+, составляет \$4.75 независимо от объема заявки. Все биржевые сборы уже включены в тариф.

Риск – дело опасное

«Мы имеем право рисковать своей жизнью. Рисковать чужой – порядочным людям не дано...» – написал в свое время популярный и в Америке писатель Сергей Довлатов. Участие в банде ставит в опасное положение и ваше ближайшее окружение. Зарабатывайте лучше на американском фондовом рынке – и все останутся живы. Есть и еще несомненные плюсы. Во-первых, биржи США отличаются огромным количеством ликвидных инструментов. Это не только акции тысяч американских компаний, но также депозитарные расписки почти всех наиболее известных компаний других стран – Китая, Японии, европейских государств. Кроме того, на американских биржах торгуются паи сотен биржевых фондов (ETF), они позволяют инвестору максимально простым образом с минимальными комиссиями вложиться во многие индексы, секторы экономики, страны, драгоценные металлы, ресурсы. «Американские биржи держат первое место по количеству ликвидных акций. По очень многим бумагам разница между рыночными ценами покупки и продажи минимальна – один цент, – а объемы торгов – больше миллиона акций в день», – добавляет Леонид Клочихин.

Лентяям скажем «нет»

Быть гангстером – дело не только рискованное, но и трудозатратное. Оно не терпит медлительности и лени. Другое дело – биржа. И долгосрочный инвестор, и активный трейдер могут найти на американском рынке подходящие инструменты на свой вкус – от консервативных бумаг с умеренным риском

(например SPY – фонд, отражающий движения главного американского индекса S&P 500) до рискованных активов с большими движениями (например акции компании Tesla Motors, которые выросли более чем в четыре раза за последний год с небольшим). Популярны среди трейдеров акции таких флагманов мировой экономики, как Apple, Google, Facebook, Яндекс и многих других. Клиенты WhoTrades участвовали в торговле акциями Twitter с первого дня выхода этих акций на Нью-Йоркскую биржу 7 ноября прошлого года.

Под защитой

Важно помнить о том, что, раз уж вы преступаете закон, попадая в уличную банду, то ни на какую помощь извне рассчитывать не стоит. К полицейскому уже просто так не подойдешь и не попросишь защитить от

врагов по кварталу. А вот на американском фондовом рынке инвестор прекрасно защищен. «Компании, акции которых торгуются на американских биржах, должны публично предоставлять регулярные отчеты и соответствовать финансовым требованиям, – поясняет Леонид Клочихин. – В США предусмотрены строгие меры по противодействию инсайдерской торговле: все сделки крупных акционеров или высшего менеджмента компаний раскрываются публично и контролируются. Ответственность американских брокерских компаний перед клиентами гарантируется Корпорацией по защите инвесторов в ценные бумаги (SIPC) в объеме до 500 000 долларов. Американский регулятор фондового рынка FINRA строго контролирует брокерские компании».

Текст Марии Калачевой
Рисунок Дарьи Елистратовой

Как начать торговать американскими акциями?

1. Самый простой способ – позвонить в «ФИНАМ» и сказать, что хотите открыть счет для торговли в США. Наши специалисты помогут выбрать наилучший для вас вариант и открыть счет максимально легко и просто! Открыть счет можно и удаленно.
2. При открытии прямого счета WhoTrades+ в американской брокерской компании WhoTrades Inc. обратите внимание, что по правилам, действующим в США, для активной торговли (покупка и продажа акции в тот же день) нужно, чтобы стоимость счета была не меньше \$25 000. Если она упадет ниже \$25 000, брокер попросит внести дополнительные средства на счет или введет ограничения на максимальное количество сделок в неделю. Поэтому мы рекомендуем пополнять прямые счета с запасом.
3. Хотите воспользоваться инвестиционными рекомендациями специалистов (консультационным управлением)? Такая услуга доступна в двух вариантах: услуга USA VIP (счет от \$10 000) позволит вам получать торговые сигналы от команды Александра Герчика, а услуга USA Exclusive (счет от \$30 000) в дополнение к сигналам предоставляет возможность получения консультаций по текущей ситуации на рынке США, предоставляемых персональным управляющим по телефону.
4. Для желающих полностью доверить торговлю по своему счету профессиональным управляющим команды Александра Герчика есть услуга доверительного управления (счет от \$80 000).
5. Обратите внимание, что если вы желаете совершать сделки по телефону на русском языке без использования какой-либо торговой платформы, то нужно открыть счет в европейской компании WhoTrades Ltd.

Треjder, сомон!

Где вступить в контакт с единомышленниками

Неопытный, но очень любопытный трейдер N с активной жизненной позицией задумал поискать друзей-товарищей по фондовому рынку — на других посмотреть, себя показать и провести время с пользой для ума и дела.

Каждому — по желаниям

Хотелось не просто общения, но извлечь для себя много полезного, услышать грамотные советы и, может, даже поделиться таковыми. Алексей Богданов, приятель по вузу, а по-нашему — Директор департамента торговых сервисов и предложений ЗАО «ФИНАМ», — посоветовал профессиональное сообщество Comon.ru: «Проект создавался как ресурс трейдеров с широким торговым функционалом. Ресурс обладает достоинством инструментов коллективного ин-



вестирования. Приглядысь, подумай. Там хорошо!» Дело вроде хорошее,

но хотелось чего-то легкого, ни к чему не обязывающего, а тут — слова страшные: «инвестирование», «ресурс», «инструменты»... Алексей успокоил: «Не бойся ты сложных слов и неясных понятий. Здесь для начинающих — самое то. Подключаешь счет и выбираешь стратегии. Управляющие дадут толковые советы, быстро научишься и втянешься в захватывающий мир фондового рынка! Comon позволяет выбирать стратегии и торговать портфелями исходя из своих задач. Если нужны стратегии с минимальным риском, можешь выбрать и такие. Правда, и потенциальный доход будет небольшой, но заработать можно больше, чем на банковском депозите». Тут все стало понятнее, потому что депозит как раз у нашего друга имелся. Вялотекущий и крайне плохо обогащающий. «Получается, Comon.ru — это своеобразное хранилище для средств... — рассуждал вслух наш

горе-поисковик. — Но я своим и без того небольшим капиталом делиться не хочу!» «Ни с кем ничем делиться не придется, — успокоил Алексей. — Здесь тебе будет давать советы управляющий, но даже он давить не будет. Ты сможешь принимать решения оперативно и четко. Подключиться и отключиться от любой стратегии можно моментально, в любой точке земного шара. И вывести деньги можно также моментально».

Чего еще предложите?

«А может, рискнуть...», — призадумался N. «А у вас там много интересного, на Камон-Камоне вашем?» — поинтересовался он у Алексея. «А то, — незамедлительно откликнулся тот. — Сколько еще всего появится в ближайшее время!» И начал бойко перечислять: «Например, «Автоследование» на ММВБ — новый обновленный сервис, который стал еще точнее и быстрее. А еще — «Автоследование» на ФОРТС (уже есть и готовится новая версия). Кроме того — «Автоследование» ММВБ-Облигации для автоматического формирования портфелей на рынке с фиксированной доходностью. Будет еще и дополнительный функционал, помогающий активным трейдерам осваивать все разнообразие современных технологий трейдинга».

Кто метит в управляющие

Звучала вся эта тирада довольно привлекательно, и нашего героя уже не остановить: он метит в управляющие. «И это можно, — заверил Алексей. — Для управляющих это вообще уникальный проект. Представь: уехал ты на рыбалку, в прекрасное место на берегу Волги, где широкие просторы, чистый воздух, красота, — и не нужно менять это на возможность зарабатывать! Можешь жить

Преимущества Comon.ru

1. Возможность моментальной смены стратегии в режиме онлайн (отключился от одной — подключился к другой)
2. Моментальный вывод средств в любой точке земного шара (был бы Интернет)
3. «Коллективный» разум управляющих позволяет наиболее гибко и рационально действовать в рамках стратегии
4. В настоящее время Comon.ru — один из самых прогрессивных инструментов онлайн-инвестирования в России

там, где хочется, организовывать свой рабочий день самостоятельно. Если будешь грамотно управлять и добросовестно относиться к людям, то проект даст и независимость, и заработок».

Но... загадывать рано, наш юзер пока — начинающий трейдер, и стесняться тут нечего. «Начинающему надо выбирать самые стабильные стратегии и стараться, чтобы капитал позволял реализовать возможности стратегии. Всю информацию найдешь на сайте, все очень просто и доступно. Не надо ничего бояться. Этот проект создается для удобства и простоты. Если возникнут вопросы, обращайся!» — приободрил Алексей.

Подумал, подумал наш герой — и таки решился зарегистрироваться на Comon.ru. Кстати, живет и рыбачит он сейчас на берегу Волги, а зарабатывает на Comon.ru. Но, как говорится, это уже совсем другая история...

Текст Елены Смирницкой
Рисунок Михаила Ларичева

Как торговать вместе с профессионалами на Comon.ru?

Все просто, как и обещал Алексей Богданов:

1. Открываете счет в компании и переводите на него инвестиционную сумму.
2. Регистрируетесь на проекте. Можно выступать под вымышленным ником или, если стесняться нечего, пользоваться настоящим именем.
3. Подключаете свой счет, используя пароль и логин, полученный в вашем личном кабинете.
4. Остается выбрать стратегию. И через пару минут вы подключите к ней свой счет.

Вы можете просто наблюдать за действием управляющего и руками повторять сделки или подключить сервис «Автоследование», и все сделки будут мгновенно повторяться на вашем счете автоматически. Да и не обязательно подключаться к одной стратегии: открывайте несколько счетов и подключайтесь к разным стратегиям, чтобы максимально обезопасить свои инвестиции!

Для управляющего все так же просто: подключаете свой счет, делаете на нем стратегию, публикуете описание и комментируете ваши действия. Как только ваш результат станет интересен пользователю, к вам потянутся люди и станут подключаться.

ИСТОРИЧЕСКИЙ АНЕКДОТ

Как культурно требовать свои деньги

Математическая цепетильность и бережное отношение к заработанным деньгам были свойственны даже знаменитостям, имевшим очень далекое отношение к миру финансов...

По контракту, заключенному между французским писателем Александром Дюма и директором парижского театра-варьете, последний обязывался выплачивать прозаику сверх гонорара по тысяче франков всякий раз, когда его пьеса после двадцатого представления давала больше 60 тыс. франков сбора. Поскольку представления пользовались большим успехом и условия контракта явно выполнялись, Дюма как-то раз зашел после первого акта двадцать пятого представления за своими деньгами. Но директор, увиливая от уплаты, заявил, что выручка не достигла оговоренной суммы. Для пущей убедительности он даже назвал первую пришедшую ему на ум цифру: 59 997 франков. Дюма молча вышел и, вернувшись через несколько минут, сказал, протягивая директору только что купленный входной билет:

— За него я выложил пять франков. Надеюсь, теперь, когда выручка составила 60 002 франка, вы не станете утверждать, что условия контракта не выполнены.

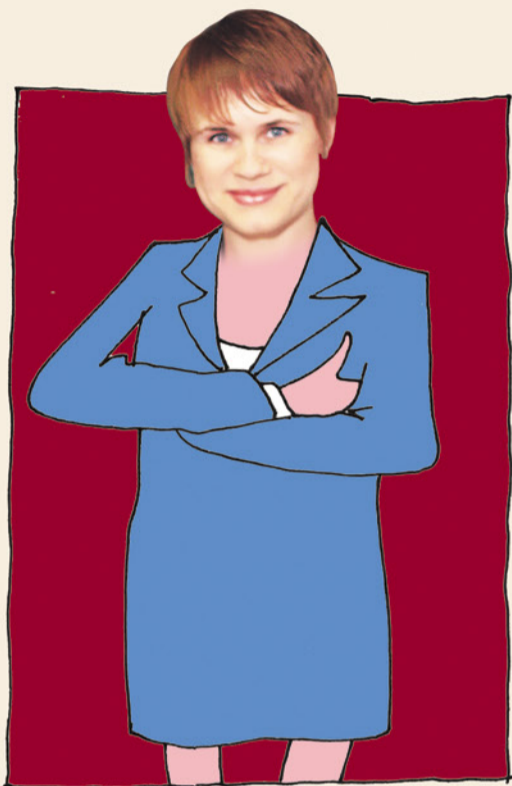
Источник: Vif73.narod.ru



Рисунок Михаила Ларичева

БОЕВЫЕ СТИЛИ

Как и в боевых искусствах, достичь только под руководством опытного мастера сенсеев УЦ «ФИНАМ», у каждого торговца. Выберите стиль торговли.



ЮЛИЯ АФАНАСЬЕВА,
гуру школы «Бросок тигра»

Играет с рынком, как кошка с мышкой: в нужный момент «выпрыгивает из засады» и никогда не остается без добычи. Стратегии школы отличаются особым изяществом, адепты этого стиля развивают у себя острое зрение, позволяющее разглядеть малейший намек на прибыль и успешно охотиться как на краткосрочных, так и на среднесрочных дистанциях.



ДАМИР АЖУРИН,
сенсей и гуру стиля «Яростный спекулянт»

В совершенстве владеет техникой входа и выхода из позиции, практикует разнообразные торговые приемы – от стремительных, как бросок кобры, до плавных, как полет облаков над вершиной горы. Адепты его стиля умеют предвидеть сильные движения задолго до их начала, «ловить» развороты тренда, и поэтому всегда оказываются «на гребне волны».



АЛЕКСАНДР ГЕРЧИК,
гуру школы «Американские горки»

Один из лучших трейдеров Америки, Александр соединил в своем стиле техники торговли на разных рынках и разными инструментами. Для извлечения дохода используются как взлеты, так и падения рынка, стиль отличаются моментальная реакция на события и торговля широким спектром биржевых инструментов.

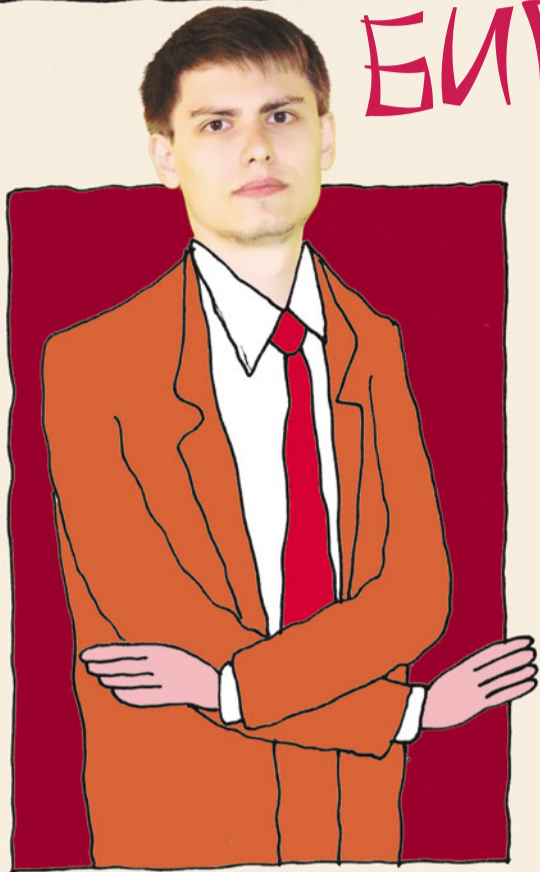


АЛЕКСЕЙ ЧИЧИКИН,
лидер школы Грааля

Самый «рыцарский» стиль торговли: посвященные в этот стиль даже в высокорискованные сделки входят «с открытым забралом», надежно защищенные «доспехами» практических навыков. Алексей не обещает своим слушателям легкой учебы, зато его ученики с легкостью решают любые финансовые задачи и обязательно находят свой Грааль на рынке.

вершин мастерства в трейдинге возможно мастера. Мы представляем вашему вниманию из которых своя школа боевого искусства рейдинга, и да пребудет с вами сила!

БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ



АРТЕМ БОРОДАЙ,
мастер школы «Легкий профит»

Арсенал Артема включает быстрые, но полные силы приемы извлечения дохода на валютном рынке; ученики его школы используют малейшую возможность перейти из защиты в контратаку. Несомненное преимущество его школы – освоение главных торговых техник в максимально короткие сроки даже совсем неподготовленными людьми.



ЭЛВИС МАРЛАМОВ,
лидер школы «Крупная рыба»

Поклонники этой школы нередко сравнивают себя с опытными рыбаками, успех которых основывается на знании местности и поведения добычи. Их цель – только «крупная рыба». Технику школы характеризует вдумчивость и неспешность инвестиций, девиз поклонников этого стиля – «зарабатываем спокойно и много».



НИКОЛАЙ СОЛАБУТО,
сенсей школы «Черепаха»

«Поспешай медленно». Девиз школы, возглавляемой Николаем, очень точно передает философию искусства долгосрочного инвестирования. Как в известном парадоксе бегуну не угнаться за черепахой, так и многим спекулянтам по итогам года остается только завидовать прибыли, показанной учениками школы «Черепаха».



ОЛЕГ ПОГУДИН,
мастер школы «Гибкая сила»

Посвященные в стиль Олега проходят насыщенные тренировки, отрабатывая приемы защиты и атаки, их цель – победа над рынком на среднесрочной дистанции. Техника этой школы включает комбинацию различных передовых подходов и современных принципов портфельного инвестирования.

Снова в школу!

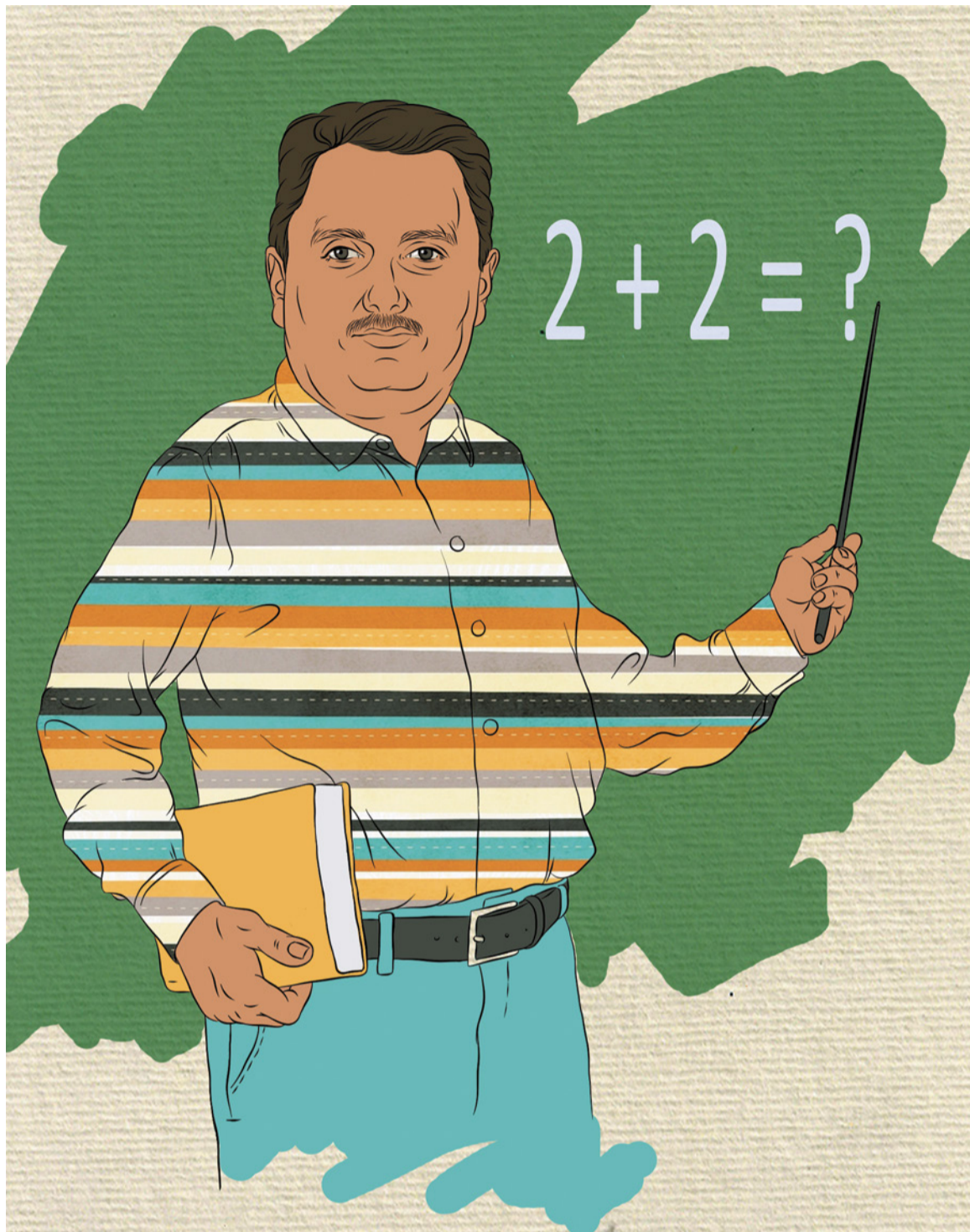
Как приумножить полученные знания

Осень — школьная пора. День знаний, учительский праздник, начало учебного года... Именно сейчас надо обзванивать первых учительниц и ностальгировать по беззаботному детству. Но погружаться в школьную атмосферу следует не только эмоционально, но и интеллектуально: не забывайте то, что вы усвоили за партой, тогда и на фондовом рынке вас ждет успех. А вспомнить наиболее ценные истины поможет руководитель отдела информации и анализа мировых рынков ЗАО «ФИНАМ» Михаил Аристакесян.

Дважды два — четыре

Любой грамотный трейдер знает: математику забывать никак нельзя. И дело даже не в том, чтобы всегда иметь возможность в уме просчитать свою прибыль, а в тренировке мозговых функций. Практикуйтесь в решении задач, скачайте себе на мобильный телефон приложение с числовыми головоломками — и тогда вы всегда будете в хорошем математическом тоне. А это, в свою очередь, поможет грамотно применять стратегии, просчитывать риски и принимать правильные решения. Наиболее эффективным подходом к инвестированию на международных рынках, по крайней мере поначалу, является адаптация тех методов, которые вы уже используете. Если основываете свои решения на техническом анализе, то тут все относительно просто, достаточно найти ликвидный инструмент. Обращайте внимание на отчетность компаний, особенно если речь идет о западных рынках. Необходимо точно знать даты, в которые публикуется квартальная отчетность. Не забыть их опять же поможет тренировка памяти. Даже небольшое расхождение между фактическим результатом и ожидаемым рынком может привести к значительному движению.

Также необходимо отслеживать важную макроэкономическую статистику по стране (ВВП, инфляция, безработица и т. п.), выступления глав и высокопоставленных сотрудников центральных банков. Поэтому в цифрах путать-



ся нельзя — большой объем числовой информации всегда должен быть в голове. «Любой намек на изменение денежно-кредитной политики может привести к движению не только на валютных и облигационных рынках, но также и на рынке акций. Даже изменение рекомендаций по бумаге от крупного инвестиционного дома может привести к резкому изменению котировок в этой акции. Все эти новостные поводы можно использовать для краткосрочной

торговли, — советует Михаил Аристакесян. — Если вы предпочитаете долгосрочные вложения, то целесообразно ориентироваться в первую очередь на фундаментальный анализ. В этом случае нужно изучить бизнес компании, понять ее наиболее сильные и слабые стороны, сравнить с основными отраслевыми конкурентами и оценить перспективы ее развития».

Экономика должна быть экономной

Сейчас занятия по экономике проводятся практически в каждой школе. Даже если вы не застали этого нововведения, дружить с данной наукой вам придется. Тут опять же многое зависит от инструментария, которым вы пользуетесь. Если говорить про технический анализ, то важно уметь ориентироваться в потенциале движения, рассчитанном на основе величины, сформированной на ценовых графиках фигур разворота или продолжения движения. Чем «крупнее» сформированная фигура, тем больше возможное движение и, соответствен-

но, прибыль. Если говорить про фундаментальный анализ, то тут, например, можно отталкиваться от недооцененности компании по мультипликаторам по сравнению с медианными значениями по отрасли либо от прогнозных значений роста выручки и прибыли. Михаил Аристакесян продолжает: «Однако, как показывает практика, наиболее сильным ростом отличаются компании, которые предлагают инновационные продукты либо услуги и также являются популярными среди инвесторов. В таких случаях нужно быть очень осторожным, так как очень часто компании торгуются исходя из чрезвычайно оптимистичных ожиданий инвесторов, и малейшая переоценка перспектив компании на более реальные может привести к очень быстрой и резкой просадке цены».

Города и веси

Вы засыпали на уроках географии, не в силах слушать про лесотундры и степи? Придется курс географии повторить еще раз. Однако

Как не забыть школьную программу?

1. Помогите делать уроки детям, внукам, племянникам и чадам своих знакомым — откроете для себя много нового и хорошо забытого старого!
2. Скачайте на компьютер или мобильное устройство приложение с интересными и полезными играми, развивающими смекалку и тренирующими память.
3. Старайтесь как можно больше читать и, что самое важное, запоминать информацию, а затем пересказывать ее кому-нибудь. Такое нехитрое упражнение поможет находиться в достойной интеллектуальной форме, а если прочитанная информация будет еще и полезной, то совсем хорошо!

акцент в изучении надо сделать на геополитических особенностях стран. Впрочем, знания о климатических зонах и полезных ископаемых тоже пригодятся. Сегодня внимание трейдеров и специалистов рынка в большей степени приковано к азиатским достижениям. «У нас в целом позитивный взгляд на долгосрочные перспективы — как юаня, так и азиатских акций. Что касается юаня, то китайское руководство намерено сделать его одной из ведущих валют мира. И хотя на данный момент юань, конечно, находится в разных весовых категориях с долларом, однако динамика роста его популярности поражает», — добавляет Михаил Аристакесян. В частности, речь идет о следующих показателях.

- В 2013 году юань вошел в десятку самых активных валют, использованных в платежах, опередив 22 другие валюты за три года.
- В декабре 2013 года юань обогнал евро, став второй наиболее используемой мировой валютой после доллара в торговом финансировании.
- По итогам января 2014 года китайская валюта заняла седьмую позицию в рейтинге наиболее используемых в платежах валют, опередив швейцарский франк.
- В феврале 2014 года расчеты в юанях достигли 30% от суммарного внешнеторгового оборота Китая по сравнению с 2% в 2010 году. «Говоря об акциях, на данный момент на долгосрочную перспективу мы считаем весьма привлекательными для покупки китайские банки, — продолжает Михаил. — Например, по мультипликаторам очень интересно смотрится Bank of China, один из „большой четверки“ китайских банков: низкие P/E 5.56, P/B 0,85 и высокая дивидендная доходность — 6,53».

Так что изучайте, повторяйте и помните: учиться никогда не поздно!

Текст Ильи Петрова

Рисунок Дарьи Елистратовой

Как воспользоваться услугой Transaq MMA?

1. На сайте Whotrades.com в разделе «Услуги» выбрать «Единый счет», затем нажать на кнопку «Открыть счет».
2. Заполнить анкету для открытия счета, приложить сканы документа, удостоверяющего личность, и второго документа, удостоверяющего адрес фактического места жительства (например основной паспорт и заграничный паспорт или водительские права).
3. Дождаться, пока на электронную почту, указанную в анкете, придет письмо с подтверждением об открытии счета, логином и паролем для торговых систем и ссылкой для скачивания Transaq MMA.
4. Установить по ссылке Transaq MMA, ввести логин и пароль.

Все клиенты услуги Transaq MMA получают ежедневную аналитическую рассылку с актуальной информацией, которая поможет повысить эффективность торговли.

Колечко, Колечко, Кольцо

По «золотым» местам России

Золотое кольцо России – популярнейший маршрут по двум десяткам городов России, представляющим собой историческую и архитектурную ценность. Это настоящая сокровищница нашего государства, символ его мощи и великолепия. Если вы уже планируете следующий отпуск, отправляйтесь в эти старинные города – узнаете много нового о России, ее истории и культуре. Ну а если поездка с посещением достопримечательностей пока не входит в ваши планы, то прочитайте материал о трех представителях ЗАО «ФИНАМ» в городах Золотого кольца.

Владимир: бывало всякое

Сегодня Владимир – один из самых посещаемых городов Золотого кольца. Основанный князем Владимиром Святославовичем в 990 году, он стал столицей процветающего Владимиро-Суздальского княжества. Однако величавым город был далеко не всегда – во времена татаро-монгольского нашествия он сильно пострадал и долго восстанавливался.

Свои трудные времена были и у местного представителя ЗАО «ФИНАМ». Все началось в 2002 году с офиса в съемной квартире. «Было сложно, но интересно, – вспоминает директор ООО «ФИНАМ Владимир» Александр Кузнецов. – Риски были минимальными: вложений практически никаких, кроме собственных мозгов и энтузиазма, а рынок – активно растущим». Сложнее всего далось общение с клиентами, которые отдаленно представляли себе, что такое фондовый рынок и «с чем его едят». Помогли рек-

лама и обучение потенциальных клиентов. Культурный город, что вы хотите... Возможно, именно в связи с этим владимирцы любят все основательное. ООО «ФИНАМ Владимир» предоставляет полный перечень услуг – от обучения азам торговли до полноценного банковского обслуживания. Поэтому компанию здесь ценят и любят.

Если для самого города выдающимся стал XII век, когда были возведены основные достопримечательности, то для представителя ЗАО «ФИНАМ» ключевая дата – год 2007-й: тогда состоялся переезд в новый офис в центре города и расширился штат. В планах было развитие банковского направления, кредитование малого и среднего бизнеса.

Сложности есть и сейчас, несмотря на то что представительство владимире прочно стоит на ногах: фондовый рынок растет не так быстро, как раньше, поэтому клиента привлечь все сложнее; старая рекламная концепция, основанная на продвижении стратегии «купил и держи», уже не работает... «Работаем теперь по-новому!» – говорит Александр.

Золотое кольцо России – настоящая сокровищница нашего государства, символ его мощи и великолепия

Ярославль: людей много, «ФИНАМ» – один

Ярославль – не просто пункт в пределах Золотого кольца, а третий по величине город Центрального федерального округа РФ. Более того, это еще и одно из старейших мест на Руси, а также родина отечественного театра. В общем, людей много



и заслуг у них – не меньше. С ноября 2003 года здесь работает представитель ЗАО «ФИНАМ», призванный помочь населению разобраться в тонкостях фондового рынка. Бесплатные семинары для начинающих

здесь развивается еще с XVII века. Это во многом определило облик города. Он богат не столько старинными церквями и крепостными сооружениями, сколько роскошными особняками и фабричными зданиями конца XIX – начала XX веков, и это тоже часть нашей славной истории.

В этом городе деньги зарабатывать умеют, и делают это давно. Поэтому нет ничего удивительного в том, что представитель ЗАО «ФИНАМ» работает здесь успешно. Во многом это заслуга и Алексея

инвесторов, консультации по вопросам эффективного управления финансами, обучение по правильному оформлению сделки купли-продажи акций, знакомство с порядком работы и обслуживания на фондовом рынке, оформление всех необходимых документов для начала инвестирования в ценные бумаги – вот далеко не полный перечень задач представителя. Руководит работой с населением Сергей Голубев, который и сам торгует на рынках, и учит этому других. Сергей рассказывает: «В 2004 году у меня было небольшое кафе, часто приходилось бывать в банке. И однажды я увидел приглашение на курсы, обучающие торговле на Forex. Я заинтересовался и записался на дистанционные курсы. После трехмесячного обучения сдал экзамен и начал торговать». Полученный опыт помогает Сергею в работе, и клиенты ООО «ФИНАМ Ярославль» знают, что они в надежных руках!

Иваново: «Работать умеем!»

Иваново традиционно считается городом невест и текстиля. То есть здесь можно найти сразу и спутницу жизни, и приданое подобрать. Однако шутки в сторону! Легкая промышленность

сей. Он решил взять инициативу в свои руки и «на ивановской ниве взрастить такой бизнес, каким он должен быть». А должно быть так: профессиональный подход, большой набор услуг и, конечно, счастливые клиенты. Есть в Иваново клиенты, с которыми сотрудники «ФИНАМа» поддерживают дружеские отношения, есть те, которые приходят в офис компании, как домой... «Благодаря атмосфере доброжелательности клиентам в офисе уютно. Недавно в клиентской зоне появился большой аквариум. Клиентам он поднимает настроение, а сотрудникам помогает отдохнуть и расслабиться», – рассказывает Алексей. И цитирует одного из клиентов: «Здесь с пониманием относятся к моим регулярным проблемам с брокерским счетом (вылет по доле, превышение плеча) и стараются максимально быстро их решить». Сотрудники разделили всю базу клиентов по менеджерам. Клиент знает, что у него в «ФИНАМе» есть человек, который в курсе его проблем, желаний и может оперативно помочь. Сейчас самое сложное – это найти нового сотрудника. Оказалось, что на рынке труда нелегко найти соискателя, увлеченного фондовым рынком. Несмотря на трудности, у представителя в Иваново множество планов. Среди них – интеграция работы ККО банка «ФИНАМ» в налаженную систему работы офиса ООО «ФИНАМ Иваново», развитие услуги

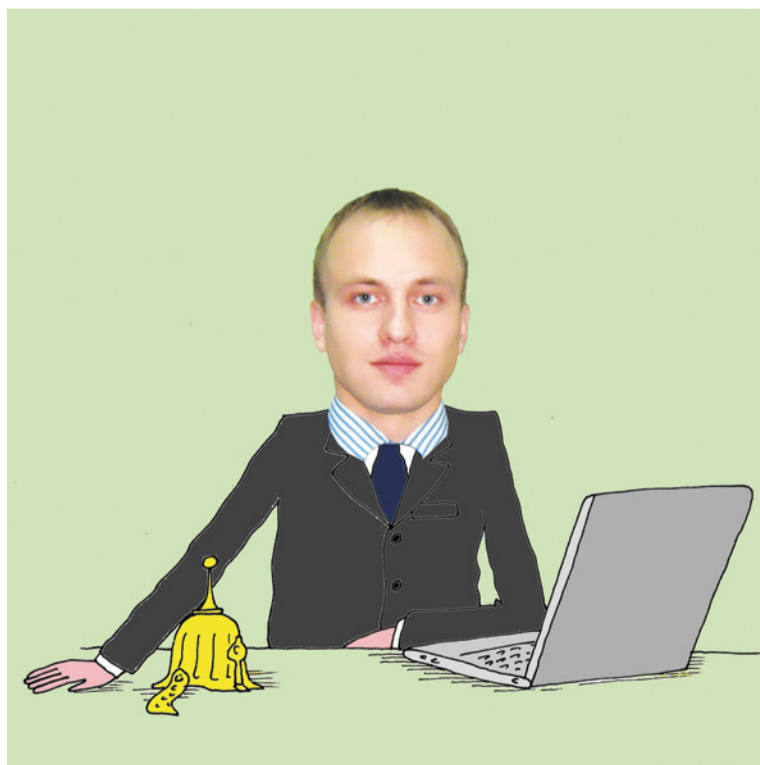


Мамонтова, нынешнего руководителя «ФИНАМа» в Иваново, а в 2006–2007 годах – ведущего менеджера отдела регионального развития в московском офисе ЗАО «ФИНАМ». «Рынок тогда был на подъеме и, как ни странно, в Иваново еще никто финансовый флаг не поднял», – удивляется Алек-

автотрейдинга на региональном уровне, предложение клиентам собственных торговых роботов, запуск проп-трейдинга.

Мы желаем представителям «ФИНАМа» в городах Золотого кольца удачи и новых свершений!

Текст Марии Калачевой
Рисунки Михаила Ларичева



Срочно, но без суеты

Открытый урок от ректора Учебного центра «ФИН

Среди обилия финансовой информации встречаются вопросы, ответить на которые самостоятельно непросто. Один из них – что такое срочный рынок и как на нем заработать. Мы обратились к Алексею Соколову, который умеет не просто давать советы, но и объяснять все в доступной форме. Итак, ликбез от ректора Учебного центра «ФИН» по самым срочным инструментам фондового рынка.

Что такое производные инструменты?

Производные инструменты – это контракты на совершение операций с неким базовым активом, в качестве которого могут выступать акции, биржевые товары или индексы. Иногда эти контракты дают право на заключение сделки (купленные опционы), иногда – налагают обязательства (фьючерсы и проданные опционы). На биржах торгуется много производных разных видов. У некоторых базовый актив сам по себе торгуется. Но есть производные, у которых базовый актив вообще не связан с финансовыми рынками. Также есть масса примеров, когда производный контракт не подразумевает заключение сделки, а является лишь выражением прогноза на изменение цены или другого числового выражения базового актива.

Производные – один из самых распространенных и разнообразных финансовых инструментов. В свою очередь, самые распространенные производные инструменты – фьючерсы и опционы. И те, и другие подразумевают прогноз цены базового актива на определенный срок. Поэтому их и называют «срочными контрактами».

Какие возможности такие инструменты дают трейдеру?

В первую очередь производные дают возможность совершать операции с тем, чего нет в перечне традиционных финансовых инструментов – например с индексом фондового рынка, рейтингом кинофильма, погодой... Вторую возможность производных больше используют те трейдеры, которые торгуют традиционными финансовыми



инструментами, но хотят использовать большие «плечи». Правда, учитывая последние изменения требований к «плечам» на ММВБ, эта возможность стала не столь актуальной. Но традиционно производные инструменты дают возможность торговать с большими плечами и, таким образом, стремиться к большей доходности операций. Однако это качество производных имеет и обратную сторону, так как вместе с ростом потенциальной доходности растет и риск. Менее используемая, но тоже важная возможность, открываемая рынком производных, – это минимизация рисков. В основном это относится к опционам. Благодаря тому что покупатель опциона, уплачивая премию, приобретает право на заключение сделки, а не обязательство, у него есть возможность

выбора: заключить сделку (в случае если он может получить прибыль) или отказаться и потерять только уже уплаченную премию (если возможности заработать нет).

Рассматривая возможности, предоставляемые рынком производных, хочу отметить, что фьючерсы и опционы не приносят инвестиционного дохода и являются только спекулятивными инструментами. То есть никакого текущего дохода, например, дивидендов, в производных нет.

Расскажите о доступных инструментах на российском и зарубежных рынках.

В России торгуются производные на акции, индексы, сырье, валюту. Есть даже такая экзотика, как стоимость электроэнергии, доходность гособлигаций. В США и Европе

перечень инструментов намного шире. Там кроме огромного количества аналогичных российским продуктов существует еще масса товарных и прочих инструментов. Например, известный американский фьючерс на погоду или целая биржа, где торгуются рейтинги и кассовые сборы кинофильмов. Большая часть этих инструментов, за исключением полной экзотики, доступна и спекулянтам из России.

В чем заключается специфика рынка опционов?

Как я уже говорил, опционы являются правом на заключение сделки. На каждый базовый актив существует целый ряд опционов, которые делятся на два вида: call (на покупку) и put (на продажу).

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

Брак по расчету

Между прочим, наличие математической смекалки не только упрощает трейдинг, но и может помочь устроить личную жизнь. По преданию, основательница чешского государства принцесса Либуша обещала отдать свою руку тому из трех женихов, кто сумеет решить ее задачу:

«Если бы я дала первому жениху половину слив из этой корзины и еще одну сливу, второму жениху – половину оставшихся слив и еще одну сливу, а оставшиеся сливы поделила пополам и половину их и еще три сливы дала бы третьему жениху, то корзина опустела бы. Ну что, суженые, сколько слив в корзине?»

Ответ: Пусть первоначально в корзине было x слив. Первый жених получил $x/2 + 1$ слив, второй – $x/4 + 1/2$, третий – $x/8 + 9/4$ слив. Итак, $x/2 + 1 + x/4 + 1/2 + x/8 + 9/4 = x$. Значит, у Либуши было 30 слив.

Источник: Баврин И.И., Фрибус Е.А. Старинные задачи. – М.: Просвещение, 1994.



ТЫ АМ» Алексея Соколова

В рамках этих двух видов одновременно торгуется широкий спектр контрактов, которые отличаются ценой исполнения и сроком. Из-за такого широкого выбора у опционов есть несколько специфических черт. В первую очередь надо сказать об их невысокой ликвидности по сравнению с фьючерсами и базовым активом. Это связано с тем, что количество торгующих разделяется между широким спектром инструментов и на каждом отдельном из них количество участников торгов оказывается небольшим. Вторая важная черта рынка опционов – относительная сложность принятия решений, обусловленная необходимостью анализа и сравнения нескольких параметров одновременно.

Срочный рынок для спекуляций и страхования рисков. Расскажите об этом подробнее.

Срочный рынок в России в основном предназначен для спекулянтов. Хедж (страхование рисков) не так распространен из-за недостатка ликвидности и, как следствие, дороговизны опционов. Именно опционы являются основным инструментом для хеджа во всем мире. А вот рынок фьючерсов достаточно популярен – на нем проводится большой объем сделок. Спекулянты во всем мире и в России тоже любят большие плечи, и поэтому часто переходят на срочный рынок. Мы, правда, не рекомендуем начинающим брать большие плечи – такой подход влечет за собой большие риски.

Что такое структурные продукты?

Любям свойственно искать большой потенциал доходности при умеренных рисках или вовсе без них. Используя один финансовый инструмент в портфеле, невозможно добиться сочетания высокой доходности и низкого риска. Для этого существуют структурные продукты – стратегии с использованием двух и более финансовых инструментов для минимизации риска при высоких ожиданиях по прибыли. Приведу простейший пример. Обладая сум-

мой в 1 миллион рублей, можно сделать продукт с нулевым риском и возможной доходностью более 20–30% в год. Для этого мы 910 000 рублей кладем на банковский вклад под 10%, а 90 000 вкладываем в спекуляции с максимальным риском и ожидаемой доходностью. В случае потери спекулятивной части депозит возместит этот убыток. А если удастся заработать на ней 300%, то совокупная доходность по портфелю составит около 36%.

Структурные продукты часто предлагаются в качестве стратегий доверительного управления. Но есть возможность и самостоятельной реализации.

Расскажите о преимуществах торговли деривативами через «ФИНАМ».

«ФИНАМ» – один из лидеров брокерского бизнеса в России. Применительно к срочному рынку – тоже. Это выражается не только в выгодных тарифах и качественных услугах. Думаю, буду абсолютно прав, если скажу, что клиентам «ФИНАМА» доступен самый широкий в России спектр инструментов и рынков. Через Компанию можно торговать срочными инструментами не только российского рынка, но и зарубежных. Такого выбора в России больше нет ни у кого.

Как и где обучиться работе с фьючерсами?

Торговля фьючерсами не сильно отличается от торговли акциями, например. Мы в Учебном центре «ФИНАМ» учим совершать операции с этими инструментами на наших курсах и семинарах – очных и онлайн. Даже если курс в целом посвящен фондовому рынку, там, как правило, рассматривается торговля и срочными инструментами.

Как открыть счет на срочном рынке?

Надо только позвонить своему менеджеру и приготовить паспорт. В некоторых случаях может потребоваться второй документ. Менеджеры оперативно откроют счет. По многим услугам открытие возможно и дистанционно – не выходя из дома.

Рисунок Дарьи Елистратовой

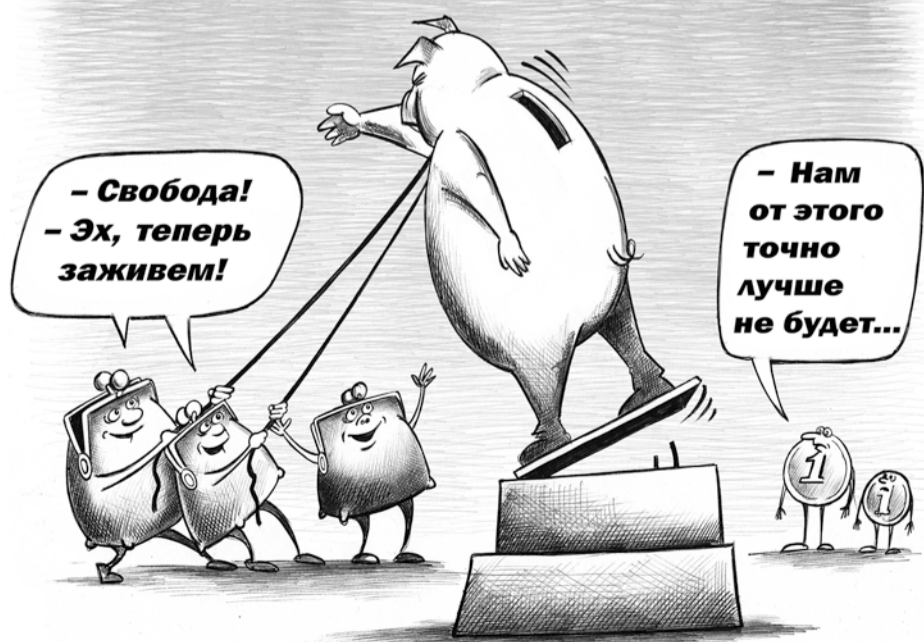


Рисунок Сергея Корсуна

ИЗ ЗАЛА СУДА

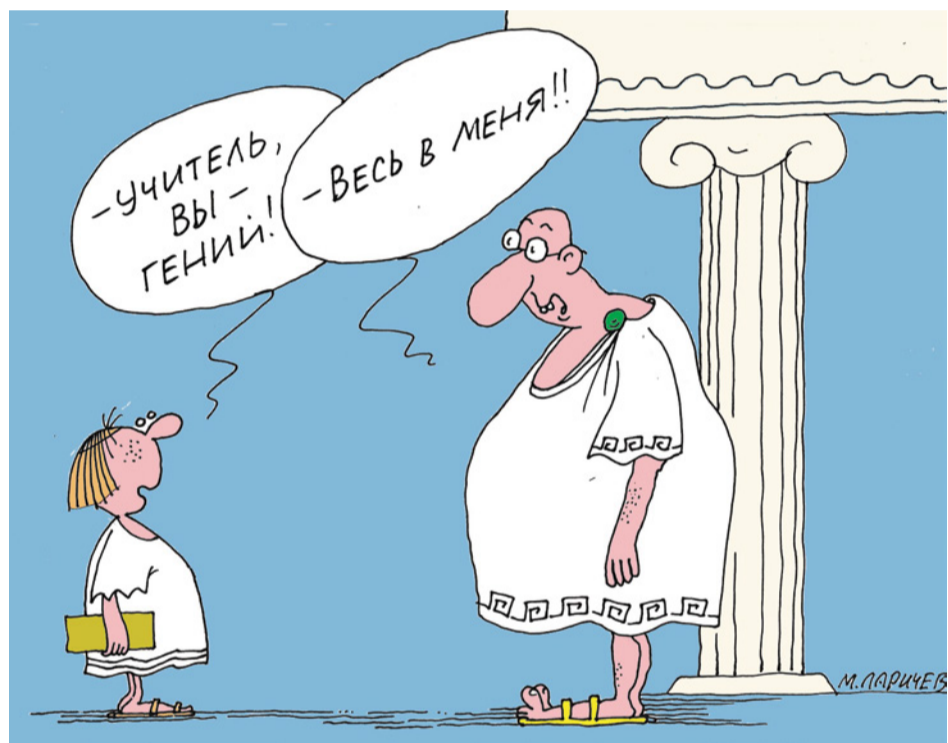
Учитель и ученик

То, что описано ниже, говорят, произошло в Древней Греции. Учитель мудрости – софист Протагор – взялся обучить Квантла всем приемам адвокатского искусства. Между учителем и учеником было заключено соглашение, согласно которому ученик обязывался уплатить своему учителю вознаграждение тотчас же после того как впервые обнаружатся его успехи, т. е. после первой же выигранной им тяжбы. Квантл прошел полный курс обучения. Протагор ожидает платы. Но ученик не торопится выступить на суде защитником! Как же быть?.. Наконец Протагор решил взыскать с ученика долг и подал на него в суд. Он рассуждал так: если дело будет им выиграно, то деньги будут взысканы на основании судебного приговора; если же тяжба будет им проиграна и, следовательно, выиграна его учеником, то деньги опять-таки должны быть выплачены Квантлом по уговору – платить после первой же выигранной учеником тяжбы.

Однако ученик, напротив, считал тяжбу Протагора совершенно безнадежной. Он, как видно, действительно кое-что перенял у своего учителя и рассуждал так: если его обяжут к выплате, то он не должен будет платить по уговору – ведь он проиграл первую тяжбу; если же дело будет решено в его пользу, то он опять-таки не обязан платить – на основании судебного приговора.

Настал день суда. Судья был в большом затруднении. Однако после долгого размышления он все же нашел выход – такой приговор, который, нисколько не нарушая условий соглашения между учителем и учеником, дал бы учителю возможность получить обусловленное вознаграждение.

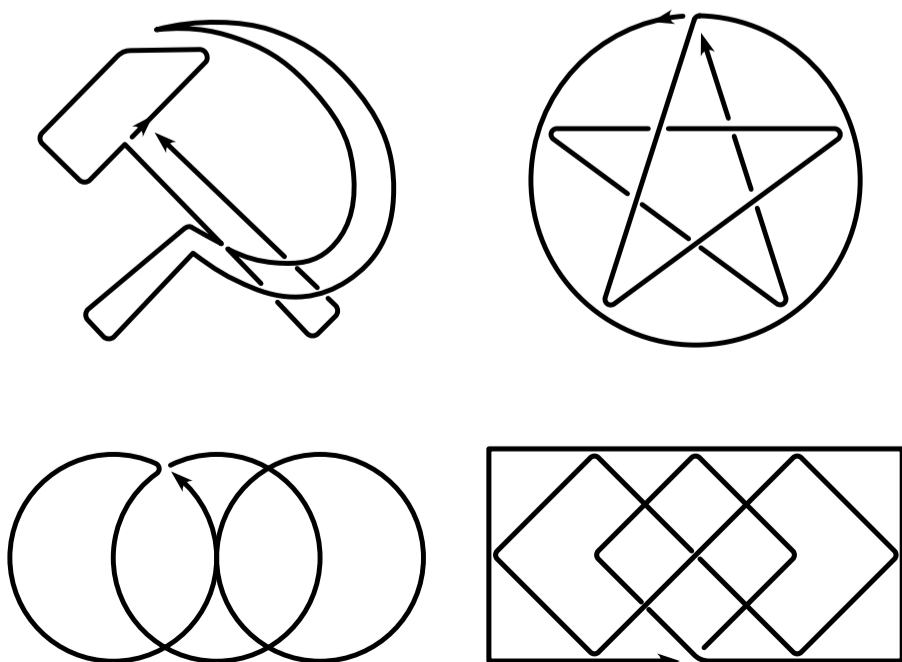
Каков был приговор судьи?



Ответ: «Или ты платишь мне, или я платю тебе». (The judge's decision is a logical paradox: if the student wins, he must pay the teacher; if the teacher wins, the student must pay the teacher.)

Источник: Перельман Я.И. Веселые задачи. 2003.

ОТВЕТ НА ЗАДАНИЕ СО СТР. 4



Знаток за работой

Что, где и когда происходит в пресс-службе «ФИНАМа»

Костяк корпоративной команды холдинга «ФИНАМ» в игре «Что? Где? Когда?» набран из представителей пресс-службы. Мы выяснили, чем эти специалисты так подходят для турниров, в которых требуется не только эрудиция, но и умение в сжатые сроки решать необычные задачи.

Главное — ответственность

Какими качествами должен обладать образцовый знаток? Прежде всего — чувством безграничной ответственности. Иначе подведешь всю команду. Специфика работы пиарщика как раз и состоит в первую очередь в высочайшем уровне ответственности. Конечно, хорошая репутация важна для любого бизнеса, но только в финансовом секторе она является главным капиталом компании. «Потому, что, сколько бы ни было у вас денег, сотрудников, офисов, высоких технологий, — все это может в одночасье превратиться в не приносящие доходов пассивы, если вдруг рухнет ваша репутация надежной и честной компании, — поясняет руководитель пресс-службы холдинга «ФИНАМ» Владислав Исаев. — Конечно, из одной репутации успешный инвестиционный бизнес тоже не создается, но формируется она очень долго, а потеряна может быть в считанные дни».

Однако в работе пиарщика в известной компании есть и огромное подспорье — обилие инфоповодов. Фактически поводом для публикации может быть любая тема, хоть как-то связанная с фондовым рынком, экономикой и даже политикой. А у «ФИНАМа» есть большая ко-



манда аналитиков, которые в этих темах разбираются и могут оперативно их комментировать.

В Интернете — как дома

Пиарщик инвестиционного холдинга чувствует себя как рыба в воде не только за игровым столом с волчком, но и в Интернете. Что касается «ФИНАМа», то тут, конечно, очень удачным решением было создание сайта Finam.ru, а затем — и информационного агентства Finam.ru, которые, бесспорно,

стали центром притяжения для всех, кто интересовался биржевыми рынками, инвестициями, экономическими новостями. В последние годы в отдельное направление выделилась работа по продвижению услуг компании в соцсетях, и в «ФИНАМе» с самого начала к этому вопросу подошли серьезно. Сегодня компании бренда «ФИНАМ» представлены во всех популярных соцсетях, «ФИНАМовские» сообщества — самые многочисленные среди всех компаний сектора. В них регулярно публикуется

актуальная информация о компаниях холдинга и сфере их деятельности. И любой желающий может задать вопрос и получить оперативный квалифицированный ответ.

Правила игры

Оценить эффективность работы знатоков не составляет труда: есть счет игры. Существуют чисто формальные методы и оценки эффективности работы пиарщиков. Это частота упоминаний компании в ведущих СМИ, количество и характер таких упоминаний (позитивные/негативные, значительные/незначительные). По ним упоминание компаний «ФИНАМ» чаще всего лидирует среди компаний своего сегмента рынка. Но эти методы дают только общее представление об успешности. И потом, то, что о компании пишут, вовсе не означает, что написанное кто-то читает и принимает к сведению. У Владислава Исаева — свои критерии оценки работы пресс-службы: «Для меня самые ценные индикаторы успешности — ситуации, когда при встрече с малознакомым человеком ты упоминаешь название компании и слышишь в ответ: „О, „ФИНАМ“? Знаю, круто!“ Или когда журналист пишет: „Редактор не поставил комментарий, сказал, что и так везде „ФИНАМ“».

У каждой команды знатоков — свои методы игры: кто-то делает ставку на двух-трех сильных игроков и прислушивается в основном к их мнению, кто-то берет скоростью реакции, кто-то полагается на удачу и коллективный разум... У каждой пресс-службы тоже есть свои фишки. «ФИНАМ» не платит за публикации о себе, а старается стать полезным для СМИ той информацией, которую

может предоставить. Журналисты знают, обратившись в «ФИНАМ», в любой момент могут получить оперативные грамотные ответы специалистов на все свои вопросы. Что никогда не услышат фразы: «Этого никто не знает», «Это вне нашей компетенции». Конечно, есть еще большой пласт дежурной работы: в холдинге много подразделений, у них постоянно появляются новые продукты, совершенствуются существующие сервисы, разные инструменты демонстрируют высокую доходность, компания занимает видные места в рейтингах, получает премии и т. д. В задачу пресс-службы входит облечь эту информацию в доступную интересную форму и использовать все пути для того, чтобы донести ее до аудитории.

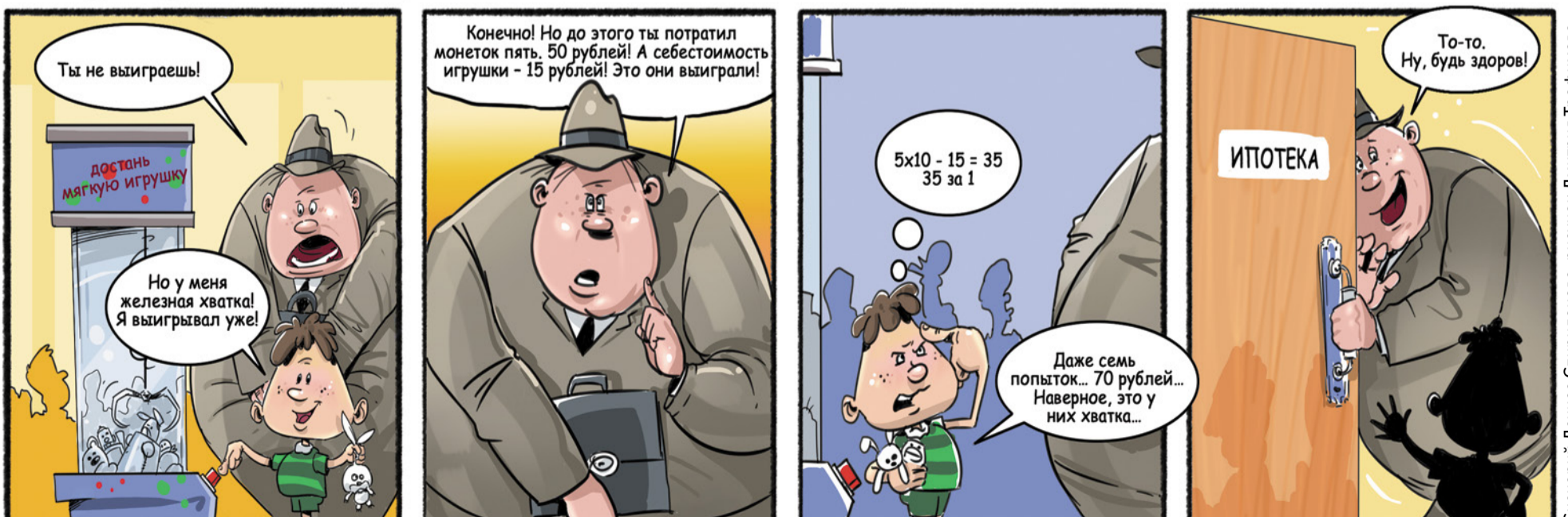
Как правило, команды в игре «Что? Где? Когда?» существуют в неизменном виде на протяжении долгих лет. Знаток становится соратниками, понимающими друг друга с полуслова. В пресс-службе «ФИНАМа» все так же, отсюда люди редко уходят. Отдел состоит из сотрудников, которые долго учились работать в нужном ритме, притирались друг к другу. Это не просто команда, а почти семья, знающая друг о друге многое и многое же друг от друга требующая, но всегда готовая прийти на помощь. Ключевые факторы, которые важны при приеме нового сотрудника, — высокие работоспособность, стрессоустойчивость и интеллект. И при кажущейся простоте этого набора качеств найти нужного человека бывает очень и очень непросто.

А играть во «Что? Где? Когда?», думаете, легко?

Текст Марии Калачевой
Рисунок Михаила Ларичева

МИНИ-КОМИКС

ЖЕЛЕЗНАЯ ХВАТКА



Сценарий Дениса Спиридонова, рисунок Дмитрия Трофимова

Читать и зарабатывать

В этом осеннем номере «ФИНАМsysta» мы много говорим об учебе, школьных предметах и хвалим наших дорогих учителей. Предлагаем на этот раз повторить литературу, а кому-то — и впервые прочитать произведения художественной литературы, которые учат нас грамотному отношению не только к жизни, но и к деньгам. Учитесь у классиков, что тут еще можно сказать!

Максим Горький Васса Железнова

Одно из самых известных произведений советского сокола от литературы Максима Горького. Главная героиня, в честь которой и названа книга, — влиятельная бизнесвумен, владелица крупной паровой компании. В романе описывается случай, когда деньги не приносят счастья, а, напротив, делают из их хозяина властного тирана, державшего в страхе всех близких. В итоге: шестидесятилетний муж Вассы обвиняется в совершении малолетней, дочь Людмила слабоумна, а сама Васса окружила себя таким количеством лжи и подлости, что сердце предпринимательницы не выдерживает и она умирает. Жалеем о ее кончине только одна из дочерей. Отсюда мораль: деньги деньгами, а человечность должна присутствовать везде и во всем.

Джоан Харрис Шоколад

Милый роман о предприимчивой дамочке, которая вместе с дочерью приезжает в провинциальный французский городок. Здесь мама с дочкой открывают магазин шоколада. И покупателей привлекает не столько качество продукции, сколько умение продавцов под-



бирать каждому именно то, что ему нужно. Снова ощутить вкус жизни — вот в чем предпринимательница помогает своим клиентам, и отбоя в них, конечно же, нет. Это произведение может быть полезно всем, кто работает в клиентском бизнесе. Узнавать у людей о потребностях и стараться их удовлетворить — главные принципы клиентоориентированности, гарантирующие успех и процветание. Кстати, можно посмотреть трогательную экранизацию книги с Жюльет Бинош и Джонни Деппом в главных ролях.

Джек Лондон Мартин Иден

Классическая история о бедном моряке, который благодаря своей любви к девушке из высшего общества начинает тянуться к знаниям, интеллигенции и миру больших денег. Благодаря силе воли, упорству и таланту герой преодолевает все преграды, включая презрение окружающих, и становится-таки прославленным писателем и журналистом. Но возлюб-

ленная все равно отвергает его, и, лишенный смысла жизни, Мартин решает на самоубийство. Опустив любовные подробности, можем сказать, что эта книга о том, что все возможно и подобные истории успеха происходят по сей день, главное — верить и трудиться.

Айзек Азимов Я, робот

«Я, робот» — самая знаменитая книга мэтра научной фантастики Айзека Азимова, опубликованная еще в 1950 году и получившая мировое признание как лучшее произведение о роботах за всю историю. Книга представляет собой сборник рассказов о компании-производителе роботов «Ю.С. Роботс энд Мекэникел Мэн Корпорэйшн» и его сотрудниках, которые в заботах о будущем человечества пытаются совершенствовать эти технологические новинки. Эта книга учит нас тому, что даже инновации должны быть «с человеческим лицом» и прежде всего служить людям, а не причинять им вред.

Сергей Довлатов Компромисс

Искрометное поурри от одного из самых остроумных писателей XX века, перепробовавшего множество способов зарабатывания денег и в итоге остановившегося на неторопливом писательстве в США. «Компромисс» — это сборник статей Довлатова, а также истории о том, какая фактура в действительности лежала за этими материалами. В итоге мы видим серию компромиссов, на которые приходилось идти автору, чтобы не потерять работу. Этот сборник учит тому, что в любом деле важно идти на уступки, при этом взвешивая, стоит ли игра свеч.

Грэм Джойс Красные маки

Роман классика современной британской литературы об электрике, который отправился в район северного Таиланда Чиангмай искать свою дочь, увлекшуюся опиумом. Там простой британец вступает в схватку с главой наркокартеля, участвует в шаманских обрядах и разбирается в хитросплетениях наркобизнеса на территории Таиланда и Мьянмы. Это история о том, что семейные узы — самое важное в этом мире. Берегите близких, делитесь с ними своими успехами и по возможности старайтесь им помочь.

Теодор Драйзер Финансист

Главный герой Фрэнк Каупервуд — сын мелкого банковского служащего, вошедший в круг крупнейших финансовых магнатов Пенсильвании. Однако это не спасает его от необдуманных поступков. Во-первых, из-за махинаций с использованием денег из городской казны он должен городу около полумиллиона долларов. Во-вторых,

будучи женатым человеком, он умудряется влюбиться в дочь крупного подрядчика Батлера, который заправляет всеми делами в городе. В результате — тюремное заключение, позор и последующее бегство из города. Теодор Драйзер, указывая на пороки финансистов, таким образом предупреждает: бизнесу всегда должны сопутствовать моральные принципы.

Артур Хейли Менялы

В романе рассказывается о буднях американского банка «Ферт меркантайл Америкен». В этом произведении есть все худшее, что может быть присуще финансовому миру. Прежний президент финансового учреждения умирает, и начинается борьба за его кресло, не всегда честная. Погоня за процентами, жадность, ложь партнерам по бизнесу, ужасное отношение к вкладчикам, построение финансовых пирамид, а тут еще и финансовый кризис, который порождает выпуск фальшивых кредиток, коррупцию и забастовки работников...

Александр Островский Бешеные деньги

Герой пьесы Глумов — дворянин-карьерист, мечтающий добиться положения в обществе и не гнушающийся ни сплетнями, ни обманом. Есть у него еще одна заветная мечта — жениться на богатой невесте, которую он в финале и исполняет: берет в жены пожилую барыню. Очень жизненная история по нынешним меркам, а прежнее название пьесы — «Не все то золото, что блестит», — как и все произведения Островского, учат простым, но очень важным истинам.

Текст Марии Калачевой
Рисунок Михаила Ларичева

ШЕВЕЛИМ МОЗГАМИ

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

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

Решение

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

ОТВЕТЫ

на сканворд, опубликованный в предыдущем номере 2 (26) 2014 г.

			д	о	л	л	а	р	ф			
с	о	в	е	р	е	н			п	е	с	о
о		ф		а					и	н	р	
м			р	о	с	с	н	я	р			
о		и			е				с	е	н	
и	р	а	к		у	д			о			
				с	у	р	н	я	м			



Рисунок Сергея Корсуна

Тест от Дональда Трампа

Американский бизнесмен Дональд Трамп богатеет сам и желает, чтобы окружающие тоже могли заработать. Он не боится делиться секретами успеха, даже разработал специальный тест, благодаря которому любой желающий может узнать, что нужно сделать, чтобы стать финансовым гением.

1. Сколько денег вы хотите иметь через пять лет?

- A. От \$100 000 до 249 999.
- B. От \$250 000 до 499 999.
- C. От \$500 000 до 4 999 999.
- D. \$5 000 000 и больше.

2. Ваша мечта в финансовом плане?

- A. Выиграть в лотерею.
- B. Устроиться на хорошую работу с медицинской страховкой, стабильным доходом и трехнедельным отпуском.
- C. Иметь собственный дом.
- D. Иметь неограниченный доход от бизнеса и/или недвижимости, а также любых других вложений капитала.

3. Какое утверждение лучше всего описывает вашу финансовую ситуацию?

- A. Я абсолютно доволен своим финансовым положением.
- B. Я в общем-то доволен своим финансовым положением.
- C. Я недоволен, но не питаю никаких надежд.
- D. Мое финансовое положение совершенно неудовлетворительно. Я хочу большего.

4. Сколько времени вы тратите каждый день на укрепление своего финансового положения?

- A. Меньше получаса.
- B. От получаса до часа.
- C. Час-два.
- D. Два часа и более.

5. Сколько вы тратите на свое образование и тренинг в сфере финансов и бизнеса?

- A. Меньше \$100 в год.
- B. От \$100 до 499 в год.
- C. От \$500 до 1199 в год.
- D. Более \$1200 в год.

6. Что вы делаете, столкнувшись с трудной проблемой?

- A. Игнорирую ее и надеюсь, что она исчезнет.
- B. Жалуюсь друзьям и семье.
- C. Перекалдываю проблему на других – пусть беспокоятся они.
- D. Провожу мозговой штурм до тех пор, пока не найду творческого решения.

7. Ваше отношение к работе?

- A. Нудятина и тоска. Ненавижу свою работу.
- B. Работать я не против, но предпочел бы заниматься чем-то другим.
- C. Работать – вполне нормально. Надо же где-то получать зарплату.
- D. Я люблю свою работу. Она меня радует и заряжает.

8. Что вы стали бы делать, потеряв работу или источник дохода?

- A. Сэкономил бы на расходах, переехав к друзьям или родственникам, и получил бы пособие по безработице.
- B. Пошел бы на курсы, чтобы получить новую профессию.
- C. Нашел бы новую работу.
- D. Основал бы собственную компанию.

9. Какое высказывание лучше всего описывает ваш уровень концентрации и энергии?

- A. У меня едва хватает сил, чтобы дотянуть до конца дня.

B. Сначала я выкладываюсь как следует, но потом «батарейки садятся» и я дрейфую, дожидаясь конца дня.

C. Я могу работать с полной отдачей все восемь часов.

D. Я – фонтан энергии и никогда не устаю делать то, что мне доставляет радость.

10. Какое высказывание лучше всего характеризует вашу реакцию на чьи-то слова: «Этого сделать нельзя»?

A. Я сдаю и сижу тихо, переполненный жалостью к себе.

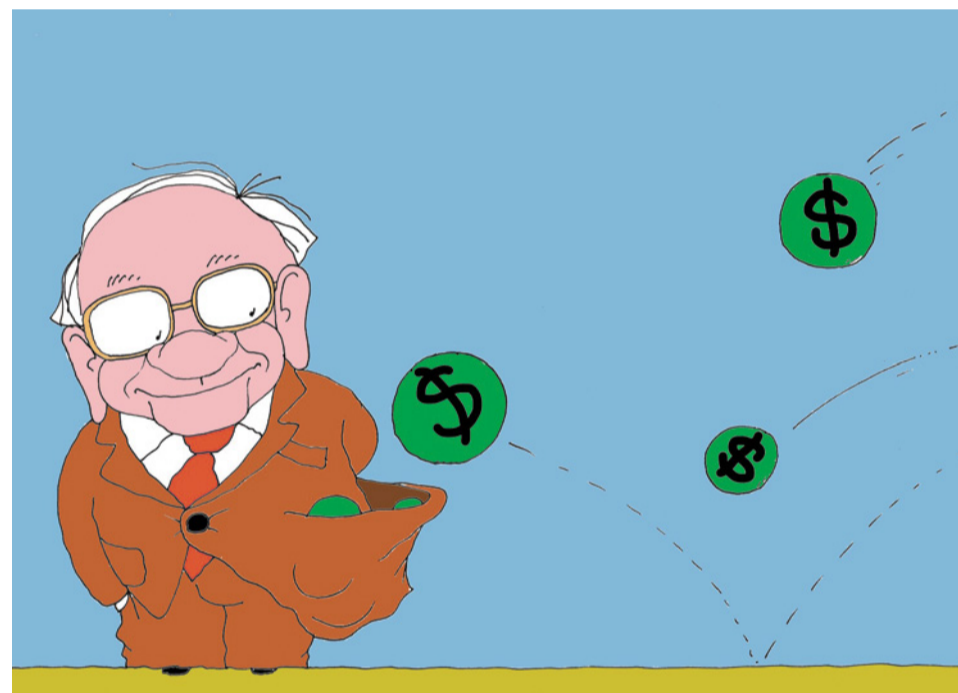
B. Я выхожу из себя и закатываю истерику.

C. Пробую еще раз.

D. Это меня заводит, наполняя энергией. Я не сдаюсь, пока не добьюсь того, чего хочу.

11. Вам нужно принять важное решение, но вы не знаете, как поступить. Какое высказывание лучше всего описывает свойственный вам процесс работы над решением?

A. В поисках решения часами смотрю телевизор.



B. Беседую с друзьями, чтобы узнать, как поступили бы они.

C. Логически анализирую ситуацию и делаю то, что представляется наиболее разумным.

D. Пролетав шаги В и С, доверяюсь своей интуиции.

12. Ваше отношение к людям?

A. Я верю, что люди по своей природе добры и не станут обманывать меня или обкрадывать.

B. Я окружаю себя людьми, которые смотрят на меня снизу вверх, даже если их квалификация оставляет желать лучшего.

C. Я нанимаю лучших и верю, что они сделают свою работу.

D. Я нанимаю лучших, отношусь к ним как к профессионалам, но не спускаю с них глаз.

13. Когда кто-то намеренно причиняет вам или вашей репутации вред, как вы реагируете на это?

A. Впадаю в депрессию и пытаюсь понять, почему они меня не любят.

B. Не обращаю внимания. Зачем поднимать волну?

C. Напрямую задаю вопрос: почему они сделали то, что сделали?

D. Наношу ответный удар, оплачивая им их же монетой, только в десять раз круче.

14. У вас все идет как по маслу, фортуна явно на вашей стороне. Что вы теперь будете делать?

A. Отправляюсь в отпуск.

B. Постараюсь сохранить статус-кво.

C. Начну подумывать о новом бизнесе или новой карьере.

D. Буду по-прежнему полностью концентрироваться на своем бизнесе или карьере, стремясь достичь в них новых вершин.

15. Каково ваше отношение к браку?

A. Мы с мужем/женой любим друг друга и никогда не разойдемся.

B. Я верю, что он/она меня любит. Даже если мы разойдемся, все решится полюбовно.

C. Развод всегда возможен, но я не хочу сейчас об этом думать.

D. Я люблю мужа/жену и хочу, чтобы так было всегда, но мы подписали брачный контракт, чтобы обезопасить свои финансы, если дело дойдет до развода.

Подводим итог

Подсчитайте, сколько раз у вас отмечены пункты А, В, С и D. Запишите себе 1 очко за каждый пункт А, 2 очка – за В, 3 – за С и 4 – за D. Суммируйте очки – и увидите свою оценку.

быть целеустремленным, вам нужно действовать. Как минимум два часа ежедневно.

5. Сколько вы тратите на свое образование и тренинг в сфере финансов и бизнеса?

Финансы и бизнес – опасные воды, в которых прожорливые акулы ходят кругами в поисках жертвы. В этой игре знание – ключ к силе и власти. Расходуйте деньги на то, чтобы знать, что вы делаете. Иначе кто-то очень быстро «уделает» вас.

6. Что вы делаете, столкнувшись с трудной проблемой?

Богатые люди богаты потому, что решают сложные проблемы. Вы должны научиться подпитывать свою энергию проблемами.

7. Ваше отношение к работе?

Главное условие для достижения успеха – любить то, что вы делаете. Чтобы преуспеть, нужно тратить массу времени и преодолевать серьезные препятствия. Если вы не любите то, чем занимаетесь, то никогда не пробьетесь.

8. Что вы стали бы делать, потеряв работу или источник дохода?

Это ключевой вопрос. Даже у самых сильных бойцов случаются в жизни трагические срывы. Если вы потерпели неудачу, никто не придет вам на помощь. Единственная защита и оборона – вы сами.

9. Какое высказывание лучше всего описывает ваш уровень концентрации энергии?

Большинство людей использует свой потенциал от силы на 50%. Вы способны на большее! Чтобы работать с полной отдачей, необходимы серьезный кризис или экстремальная ситуация.

10. Какое высказывание лучше всего характеризует вашу реакцию на то, что кто-то говорит вам: «Этого сделать нельзя»?

Если вы хотите добиться успеха, то нужно привыкнуть к тому, что вы часто будете слышать «нет», и научиться пропускать его мимо ушей.

11. Вам нужно принять важное решение, но вы не знаете, как поступить. Какое высказывание лучше всего описывает свойственный вам процесс работы над решением?

Я абсолютно убежден в том, что если вы опытный игрок, если вы умны и знаете свое дело, то иногда просто обязаны прислушиваться к интуиции и плыть против течения.

12. Ваше отношение к людям?

Мы только кажемся себе цивилизованными. На самом деле мир жесток, а люди безжалостны. Мой девиз: «Нанимай лучших и не доверяй им ни в чем».

13. Когда кто-то намеренно вредит вам или вашей репутации, как вы реагируете на это?

Когда кто-то намеренно вредит вам, мой совет: рассчитайтесь сполна! Вцепитесь негодаяю в горло. Во-первых, это приятно. Во-вторых, это выигрывает. Я люблю сводить счеты. Меня нагревают постоянно. Я всегда контрактакую в полную мощь. И знаете что? Со мной – в отличие от многих других – стараются связываться как можно реже.

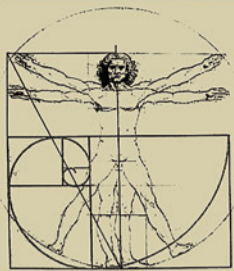
14. У вас все идет как по маслу, фортуна явно на вашей стороне. Что вы теперь будете делать?

Любые «хорошие времена» – всегда результат вашего упорного труда и постоянной самоотдачи в прошлом. То, что вы делаете сегодня, – залог завтрашних результатов.

15. Каково ваше отношение к браку?

Я был свидетелем катастрофических сделок, неудачных деловых альянсов. Видел, как многие деловые отношения кончаются судом, а суд – всегда штука неприятная. Но нет ничего хуже ситуации, когда схватываются мужчина и женщина, особенно если сражаются они за имущество, за бизнес, за дом и за все остальное.

Источник: Dengipro.dowlatow.ru
Рисунок Михаила Ларичева



ЗОЛОТОЕ СЕЧЕНИЕ



Дети мои, мой час пробил! Я возвращаюсь в город! Но я был бы не я, если бы ничего вам не оставил...



Старшему я завещаю мельницу!

Среднему – любимый трактор!

А тебе, сынок, я завещаю... осла!



Мельница не заставила себя долго ждать.

Мельница – это чудо! Мука – это то же золото!



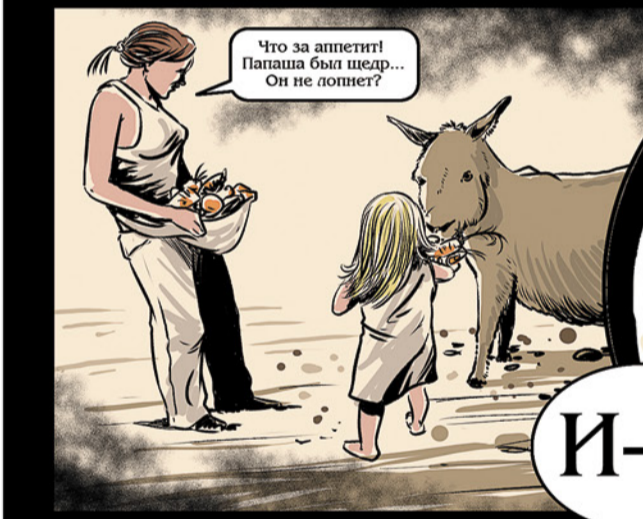
В поле тоже кипела работа.

Трактор – вот это вещь! Земля – это то же золото!

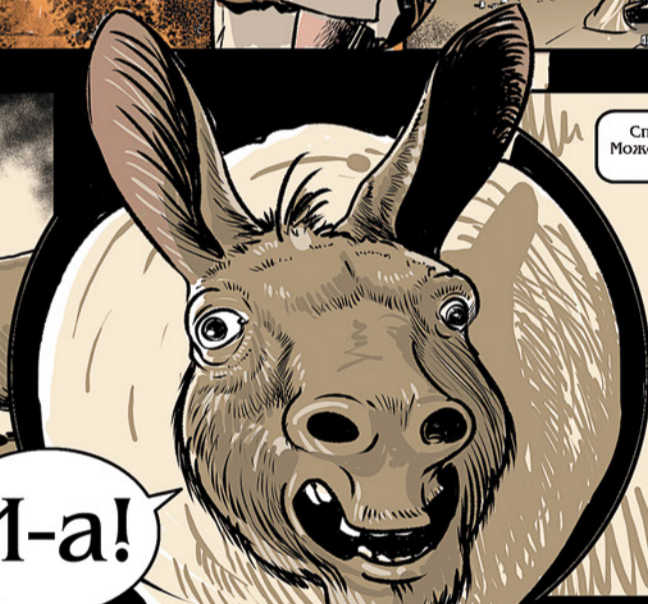


Работоспособный мальчик... Так он всех нас сокрет.

С первого дня осел тоже принялся за дело.



Что за аппетит! Папаша был щедр... Он не допнет?



И-а!



Спокойно! Отойдите! Может быть, это окажется золотом!

Сценарий Дениса Спиридонова, рисунок Дмитрия Трофимова

Расчетная ... – орган, осуществляющий расчеты по биржевым операциям	Преимущественное право, предоставляемое как исключение из общих правил	Второй пик графика курса акций, где «плечи» – первый и третий						Представитель крупного промышленного и финансового капитала
				18-й президент США, изображенный на банкноте в \$50	Независимая проверка финансово-хозяйственной отчетности			
	Гербовый, таможенный или биржевой денежный сбор	Монета, которую раб из евангельской притчи зарыл в землю						Денежная единица Вьетнама, равная 10 хао
				Физическое и юридическое, аффилированное и ассоциированное	В египетской мифологии – бог мудрости, счета и письма			
	Дополнительный лист к векселю для передаточной надписи	«Черный» день недели обвалного падения рубля в 1994 г.						Минимальный шаг цены на фьючерном рынке

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

Елена Бурухина, Дарья Елистратова, Юрий Зайцев, Петр Злобин, Мария Калачева, Сергей Корсун, Михаил Ларичев, Анна Панфилова, Илья Петров, Виталий Подвицкий, Ольга Попова, Денис Скрипка, Елена Смирницкая, Денис Спиридонов, Дмитрий Трофимов

Главный редактор: В.В. Кочетков

Журнал издается при содействии компании



ФАБРИКА ЖУРНАЛОВ

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