# Финансист

FREEDOM BROKER

Журнал о личных инвестициях, брендах и акциях

№ 1 (41) 2026



КАПИТАЛ МЕНЯЕТ ПОЛ

СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ РОСКОШИ

ХОД КОРОЛЕВЫ

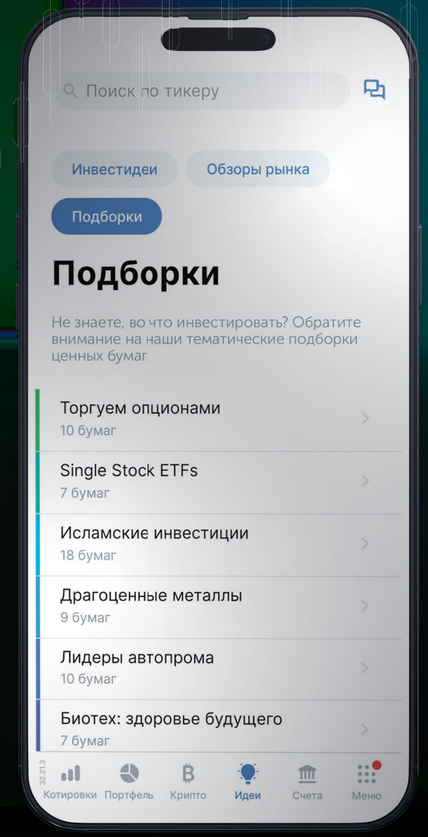
ВОЛЧИЦЫ С УОЛЛ-СТРИТ

# МакSим

«Ты не осознаешь всю ***красоту*** и ***счастье победы***, если не будешь знать поражений»

# Подборки акций

в приложении Freedom Broker




Выбирайте
инвестиции с помощью
тематических портфелей

FREEDOM BROKER

**Freedom Finance Global PLC** зарегистрирована в Международном финансовом центре «Астана», Казахстан. Компания предоставляет брокерские (агентские) услуги на рынке ценных бумаг, имеет лицензию AFSA-A-LA-2020-0019, выданную AFSA AIFC. Инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые инструменты всегда сопряжены с риском потери капитала. Настоящий материал является рекламным предложением (Financial Promotion). Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. В соответствии с действующим законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем прибыльность вложений, надежность инвестиций и стабильность доходов. Со всей информацией о рисках, связанных с осуществлением операций на рынке ценных бумаг, вы можете ознакомиться на нашем официальном ресурсе (www.ffin.global) в Приложении № 4 к Регламенту оказания брокерских (агентских) услуг на рынке ценных бумаг, утвержденному решением совета директоров публичной компании Freedom Finance Global PLC.

7 555
fbroker.kz


FREEDOM BROKER

# Содержание


Новая движущая сила ..... 2
Женщины в инвестициях ..... 3
Капитал меняет пол ..... 5
Инфографика. Как инвестируют женщины? ..... 7
Интервью. Асель Мукажанова (AIX) ..... 10
Инвестиции без мифов ..... 12
Инфографика. Все идет по плану ..... 14
Шерше ля фам ..... 16
Инфографика. Ход королевы ..... 18
Коробка с сюрпризом ..... 19
Недооцененный фактор ..... 22
Скромное обаяние роскоши ..... 24
Инфографика. Библиотека люкса ..... 25
Интервью. Анастасия Веселко ..... 26
Звезда по имени Macy's ..... 27
Железная леди автопрома ..... 28
Интервью. Алина Алдамберген (KASE) ..... 29
Операционная чистка ..... 30
Лиза Су – CEO-кремень ..... 31
Инфографика. Волчицы с Уолл-стрит ..... 33
Разбить стеклянный потолок ..... 34
Правила хорошего дохода ..... 36
Другой взгляд ..... 38
Ее дело ..... 40
Разумные инвестиции ..... 42
Гость номера. МакSим ..... 44
Хроника ..... 48

# Новая движущая сила



**НАТАЛЬЯ ХАРЛАШИНА,**
выпускающий редактор

Когда американка Мэри Барра встала у руля автоконцерна General Motors, компания переживала серьезный кризис доверия: у части автомобилей обнаружились дефекты, приводившие к авариям. Женщина не только провела масштабные изменения в производстве, но и впервые в отрасли начала открытый разговор о проблемах автобезопасности. С тех пор акции GM выросли более чем вдвое, а саму Барра эта должность сделала одной из самых влиятельных и состоятельных женщин мира.

Похожая история произошла в технологическом секторе. Лиза Су стала CEO производителя микрочипов Advanced Micro Devices, когда тот находился на грани банкротства. Сегодня AMD – один из флагманов мировой индустрии полупроводников, а его капитализация взлетела с того момента более чем в 130 раз, до $338 млрд.

Такие примеры показывают, что женщины, занимая кресло руководителя, становятся лидерами трансформации, находят новые технологические решения и открывают рынки, которые раньше казались недоступными.

Исследования последних лет подтверждают эту тенденцию. Бизнесы, которые возглавляют женщины, часто демонстрируют более устойчивый рост и высокую прибыль. Кроме того, стремительно увеличивается объем мирового капитала, которым управляют женщины, и его доля, по оценкам аналитиков, лишь продолжит расти.

Показателен и другой факт: в США сегодня инвестируют семь из десяти женщин. Однако многие из них по-прежнему склонны недооценивать свою финансовую компетентность, особенно по сравнению с мужчинами. Этот парадокс хорошо отражает состояние современной экономики: роль женщин в бизнесе и инвестициях растет быстрее, чем общественные представления о ней.

Номер «Финансиста», который вы держите в руках, посвящен именно этим переменам. Здесь мы рассказываем о женщинах, которые меняют отрасли: от финансов и технологий до предпринимательства, аналитики и креативных индустрий. В журнале собраны разные форматы: биографии, аналитические материалы, исследования и интервью. Их объединяет одна идея: женщины сегодня могут все.

Приятного чтения!

**Журнал «Финансист» № 1 (41) 2026**
**Собственник:** ТОО «Alteco Partners». **Главный редактор:** Кайрат Шахиев. **Выпускающий редактор:** Наталья Харлашина. **Дизайн, инфографика:** Владислав Волков, Евгения Чернышова, Игорь Углинских. **Литературный редактор:** Татьяна Николаева. **Редакторы:** Анастасия Скрипниченко, Александра Акаиаева. **Корректор:** Дарья Балтрушайтис. **Координаторы выпуска:** Юлия Галицкая, Артем Лаврищев. **Фото в номер:** личные архивы Асель Мукажановой, Анастасии Веселко и Алины Алдамберген, пресс-служба Freedom Holding Corp. **На обложке:** MakSim (Марина Максимова). **Фотографы:** Рита и Антон Смирновы. Журнал зарегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций РК. Свидетельство о постановке на учет от 3 июля 2019 года № 17775-Ж. **Адрес редакции:** A05D7M5, РК, г. Алматы, ул. Желтоксан, 115, 5-й этаж. Тел./факс: +7 (727) 232 24 46. E-mail: prglobal@ffin.kz. **Подписано в печать:** 10.03.2026. **Тираж:** 45 000 экз. Журнал распространяется бесплатно. **Отпечатано:** типография «Реформа».

**Публичная компания Freedom Finance Global PLC**
Публичная компания Freedom Finance Global PLC оказывает брокерские (агентские) услуги на рынке ценных бумаг на территории Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) в Республике Казахстан. При соблюдении требований, условий, ограничений и/или указаний действующего законодательства МФЦА компания уполномочена осуществлять следующие регулируемые виды деятельности согласно лицензии № AFSA-A-LA-2020-0019: сделки с инвестициями в качестве принципала, сделки с инвестициями в качестве агента, управление инвестициями, предоставление консультаций по инвестициям и организация сделок с инвестициями.
Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может расти или падать. Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.





# Женщины в инвестициях

*Как женщины стали управлять деньгами наравне с мужчинами – и даже лучше*



**Елена Беляева,**
инвест-наставник
Freedom Finance Global

Чем женщины отличаются от мужчин? Могут ли женщины со временем освоить профессии, исторически считавшиеся «мужскими», и показывать в них результаты наравне с мужчинами, а в чем-то и превосходить их?

В выпуске, посвященном Международному женскому дню, мы говорим о том, как инвестиции и финансы перестали быть исключительно мужским делом и как дамы добились в этих сферах большого успеха.

## «Инвестиции – это мужское дело»

Управление капиталом исторически считалось исключительно мужским занятием. Как так получилось? Почему кто-то определил, что женщинам не место в инвестициях и финансах? Есть несколько основных предпосылок, которые раньше мешали девушкам вкладывать свои деньги в биржевые инструменты.

- **Традиции и быт**. Женщины не были допущены в экономику: их функции сводились к семейным обязанностям. Девушки не принимали финансовых решений и не покупали собственность – всем этим в большинстве культур занимались мужчины. У женщин не было доступа к капиталу, что делало их участие в инвестициях невозможным.
  Сложно отдельно говорить об управлении финансами, когда женщины были ограничены в огромном количестве куда более базовых вещей: избирательном праве, праве на аборт, на занятие разными видами профессиональной деятельности и даже на учебу наравне с мужчинами.
- **Образование**. Финансы, экономика и математика долгое время считались «мужскими» дисциплинами. Мальчики чаще получали образование, связанное с торговлей, банковским делом и предпринимательством, тогда как женщинам отводилась роль хранительниц домашнего очага. Даже если девушки обладали средствами и возможностями для получения такого образования, традиции часто брали свое, и общественные нормы препятствовали их активному участию в финансовых рынках.

Только в XX веке картина начала меняться: после Второй мировой войны женщины получили массовый доступ к лучшему образованию в финансах и экономике.

> Гарвард открыл свою программу MBA **для женщин лишь в 1963-м**. Для мужчин же она была доступна с 1908 года

- **Главенство мужчин**. Когда женщины начали получать экономическое образование, а традиции больше не заставляли их уделять все свое время семье, оказалось, что мужчины, занятые в финансовом секторе, не горят желанием впускать кого-то еще в свою профессию. Банки, биржи и инвестиционные клубы были закрытыми структурами, куда женщинам попросту не было доступа. Внутри этих сообществ работал эффект «самовоспроизводства»: инвестиционные знания, связи и капитал передавались внутри мужских кругов, а официальные нормы бирж этому только способствовали.
  Яркий пример – Нью-Йоркская фондовая биржа. До 1967 года женщины не могли торговать напрямую, быть брокерами или дилерами. Представьте: скоро закончится XX век, женщины уже давно обладают личным финансовым капиталом, но, чтобы инвестировать, им нужна помощь мужчин-посредников: мужей, родственников или доверенных брокеров.

> Только в 1973 году Лондонская фондовая биржа **впервые допустила женщин к прямым торгам**

## Юридические барьеры

До 1974 года права, связанные с владением и распоряжением финансами, у женщин и мужчин в США были не равны. Банки часто требовали, чтобы любое финансовое обязательство женщины, будь то открытие сберегательного счета, получение ипотеки или выпуск кредитной карты, было заверено мужской подписью.

Какой бы успешной ни была женщина, государство по-прежнему видело в ней исключительно «жену», или дополнение к мужчине.

Все из-за того, что в основе многих западных законов долгое время лежала доктрина ковертюры, которая предполагала полное растворение прав жены в правах супруга. Хотя женское влияние пытались усилить законом о собственности для замужних дам еще в конце XIX века, части этой доктрины уже проникли в другие законы и жизненные устои сообществ.

В итоге женщин окончательно уравняли с мужчинами в денежно-кредитном праве только в 1974 году, вместе с выходом акта «О равных кредитных возможностях».

### Если нельзя, но очень хочется...

Преграды, о которых сказано выше, не останавливали девушек. Они хотели и могли инвестировать, поэтому всегда находили обходные пути.

В Америке в 1870 году появилась компания «Вудхалл, Клафлин и Ко.», основанная Викторией Вудхалл и Теннесси Клафлин. Они считаются первыми в истории женщинами-маклерами. В 1886 году в столице Великобритании Эми Элизабет Белл открыла брокерскую контору для женщин. Она помогала клиенткам выбирать акции, а затем просила мужчин-брокеров покупать нужные бумаги на Лондонской бирже.

В итоге женщины получили доступ на фондовый рынок. Но проблема стереотипов сохранялась: никто не хотел воспринимать девушек-брокеров всерьез.

Джеральдин Вайс – одна из самых заметных фигур в истории частного инвестирования в США и пионер дивидендного подхода. Вайс сталкивалась с недоверием, несмотря на блестящее образование в области экономики и финансового анализа, полученное в Калифорнийском университете. Чтобы обойти гендерные предубеждения, она начала публиковать свои инвестрекомендации как G. Weiss, скрывая, что за этим именем стоит женщина.

В 1966 году она начала выпускать инвестиционный бюллетень Investment Quality Trends, который на протяжении десятилетий предлагал перспективные и доходные идеи и смог завоевать доверие тысяч частных инвесторов. Джеральдин Вайс разрушила стереотип, показав, что женщины способны формировать и развивать фундаментальные инвестиционные подходы наравне с мужчинами. Впрочем, свою личность широкой публике она раскрыла только в 1977 году.

Лубна Олайян – символ эмансипации и трансформации роли женщин в бизнесе на Востоке и конкретно в Саудовской Аравии. Лубна родилась в семье саудовского бизнесмена Сулеймана Олаяна и уже в 1980-х присоединилась к семейному делу – инвестфонду своего отца. Когда она возглавила бизнес, ее компания Olayan Group стала одним из крупнейших институциональных инвесторов на саудовском фондовом рынке.

Добившись успеха в семейном бизнесе, Лубна стала первой женщиной – президентом Saudi Arab British Bank. И все это – в сердце традиций Востока.

### Девушки, инвестируйте!

Мы прошли долгий путь – от ситуации, когда финансы для нас были закрыты, до признания наших идей и навыков в мире инвестиций. Вот несколько рекомендаций, которые помогут вам начать инвестировать – и делать это успешно.

- **Проявляйте терпение и работайте вдолгую**. Процитируем Уоррена Баффета: «Фондовый рынок – инструмент перераспределения денег от нетерпеливых к терпеливым». Поэтому не спешите: долгосрочная стратегия подходит большинству людей в мире.
  Вот пример, как терпение окупилось лично у меня. Я начала набирать позицию по ETF на золото в августе 2023 года. До марта 2024-го оно не росло, но я продолжала увеличивать вложения. В итоге позиция была закрыта в январе 2026 года с доходностью 54,78%. Я продержала ее два с половиной года, не распродав в моменте на коррекции. Итог – отличный заработок.
- **Диверсифицируйте**. Нужно распределять деньги между разными активами. В таком случае, если один инструмент «провалится», другие поддержат ваш капитал. Диверсификация – это не просто большой набор акций, а именно разные типы активов. Например, в последние годы себя отлично показали биржевые фонды (ETF) на физическое золото, которые компенсировали просадку по портфелю в периоды коррекций на рынке. ETF должны быть в портфеле любого современного инвестора.
- **Осознавайте риск и не бойтесь его**. Если все ваши сбережения лежат на депозитах, то вы тоже рискуете: инфляция тут как тут. При формировании инвестпортфеля можно управлять риском. По итогу он может быть небольшим, если, например, вложить часть средств в облигации. Но нужно помнить, что при низких рисках высокой доходности не получить. Мастерство инвестора заключается в том, чтобы выбирать стратегию с наиболее комфортным уровнем риска.
- **Делайте ставку на качество**. У вас есть выбор: полный шкаф одежды с AliExpress или пять-шесть нарядов, но от Gucci, Versace и Dolce & Gabbana. Я предпочитаю второй вариант и в одежде, и в инвестициях. Я не покупаю акции убыточных компаний, равно как и тех, которые недавно вышли на IPO. Вкладываюсь только в надежный бизнес с растущими показателями прибыли и выручки. Инвестиции – это не лотерея: успех зависит от того, как вы умеете оценивать вероятности. Стопроцентного шанса попасть в цель не существует, но для этого есть вышеупомянутая диверсификация.
- **Ваш опыт – ваша главная сила**. Лучший день, чтобы посадить дерево, был 20 лет назад, а следующий лучший день – сегодня. Наличие даже небольшого, но реального брокерского счета и осознанное управление им научит вас инвестировать лучше любых курсов. Мне всегда было жаль, что из-за неуверенности в собственных силах я не начала инвестировать раньше.

Управлению капиталом, как и езде на велосипеде, нельзя научиться, лишь читая книги. В этом деле очень важны практические навыки. Главное – начать делать шаги к своему финансовому благополучию.





# Капитал меняет пол

*Женщины стали значимыми игроками в управлении активами, формируя новую финансовую норму*



**Георгий Ващенко,**
заместитель директора аналитического департамента Freedom Finance Global

Женщины, по данным McKinsey & Company, контролируют около трети личных сбережений и частных инвестиций в странах Евросоюза и США. К 2030-му эта доля, по прогнозу, достигнет 40–45%. Рост объемов «женского» капитала опережает общерыночные темпы. За пять лет – с 2018-го по 2023 год – общая стоимость финансовых активов частных лиц в мире увеличилась на 43%. За этот же период активы, контролируемые женщинами, выросли на 51%: с $39,2 до $59,2 трлн. Для финансовых институтов – банков, инвестиционных и страховых компаний – это означает формирование новой значимой клиентской базы. Ее запросы уже начали определять развитие целых сегментов бизнеса, от управления капиталом до продуктового дизайна.

### Сомненья прочь?

По данным американского исследования Fidelity Women & Investing Study, в 2024 году в США доля женщин, инвестирующих в фондовый рынок, выросла с 60 до 71%. В поколении зумеров доля играющих на бирже девушек составляет примерно 77%, среди миллениалов она оценивается приблизительно в 74%. Однако количественный рост не означает, что барьеры исчезли. Женщины, согласно тому же исследованию, чаще сомневаются в своих финансовых компетенциях. Лишь 64% из тех, кто уже имеет опыт торговли на бирже, называют себя инвесторами, тогда как среди мужчин этот показатель достигает 76%. 58% респонденток признают, что инвестиционная деятельность вызывает у них тревогу, 55% чувствуют перегрузку финансовыми вопросами, 48% отмечают недостаток знаний.

Эта неуверенность не означает пассивности. Напротив, женщины демонстрируют высокий интерес к обучению и планированию. 68% опрошенных заявили, что с большей вероятностью инвестировали бы, если бы им предложили четкий пошаговый план действий.

### Без резких движений

Финансовое поведение женщин отличается прежде всего подходом к риску. По подсчетам брокеров Fidelity, 51% респонденток описывают свой стиль инвестирования как консервативный (с низким риском), 46% – как умеренный (сбалансированный по риску и доходности) и лишь 3% – как агрессивный (с высоким риском и потенциалом высокой доходности). При рыночных колебаниях большинство женщин предпочитают сохранять позиции, а не наращивать, что отражает ориентацию на стабильность.

> Женщин к инвестированию чаще всего побуждают **три стремления**: обеспечить детям достойное качество жизни, увеличить доход и накопить на крупные покупки

Инвестиционная компания UBS в обзоре Gender-lens Investing 2025 отмечает: женщины-инвесторы тратят больше времени на анализ и планирование, реже совершают импульсивные сделки, менее склонны к спекулятивной игре на рыночных колебаниях. Их портфели лучше диверсифицированы, а частота операций ниже, чем у мужчин.

Среди инвесторов в США криптовалютой торгует 43% опрошенных женщин и 55% мужчин. Дамы чаще предпочитают традиционные инструменты: акции, облигации и паевые фонды, где риски и механика доходности более понятны. Такой выбор формирует стабильный спрос на рыночное «ядро» – ETF, ориентированные на индексы S&P 500 или MSCI World. Также популярностью у женщин пользуются сбалансированные пенсионные портфели.

### Деньги на память

Для женской инвестиционной модели характерен долгосрочный горизонт. По данным Fidelity, 71% женщин рассматривают инвестирование как способ построить семейное богатство, которое будет передаваться из поколения в поколение.

UBS прогнозирует, что в ближайшие 25 лет объем переходящих по наследству капиталов превысит $83 трлн. Из этой суммы около $9 трлн придется на трансферы между супругами, а свыше $74 трлн – между родителями и детьми. Женщины будут прямыми участницами этого процесса как наследницы и попечительницы активов с правом

ими распоряжаться. Но то же исследование показывает, что 80% женщин, которые унаследовали семейные накопления, сталкивались с трудностями при управлении этими активами.

Среди тех, кто только ожидает получения капитала, 74% не считают, что готовы самостоятельно им распоряжаться, а 28% не понимают принципа распределения активов. Это означает, что банкам и инвестиционным компаниям необходимо более подробно консультировать и обучать потенциальных клиенток работе со сбережениями.

### Кто выиграет от притока женских инвестиций

- **Управление капиталом**. Согласно данным McKinsey, 53% активов, контролируемых женщинами, не имеют профессионального управления, тогда как для мужчин этот показатель составляет 45%. Интересно, что если бы эти доли сравнялись, то рынок wealth management (управление частным капиталом) к 2030 году мог бы вырасти примерно на $10 трлн. При этом клиентки становятся более требовательными: за последние пять лет доля женщин, уделяющих повышенное внимание размерам комиссий, расширилась с 60 до 75%.
- **Публичные рынки и массовые инвестпродукты**. Женский капитал формирует устойчивый спрос на прозрачные инструменты. Акции, облигации, фонды и пенсионные программы становятся основой долгосрочных стратегий участниц рынка. В ответ биржи предлагают все новые индексные решения* и удобные цифровые сервисы, которые позволяют легко управлять своими активами.
- **Устойчивые и социально ориентированные инвестиции.** Женщины чаще связывают вложения с влиянием на общество. UBS отмечает: девушки принимают решения увереннее, если видят, что деньги не только приносят доход, но и меняют мир к лучшему. Масштаб социально ориентированных финансовых операций значителен: объем подобных фондов акций и облигаций превышает $3 трлн, рынок импакт-инвестиций* оценивается в $1,6 трлн.
- **Корпоративный сектор и контроль качества**. По данным McKinsey, компании с гендерным разнообразием в штате на 18% чаще показывают более высокие финансовые результаты, а советы директоров, в которые входят и женщины, и мужчины, работают на 27% эффективнее. Таким образом, гендерный баланс становится для инвесторов таким же важным фактором, как прибыльность компании или ее долговая нагрузка.

### Инвестор требует смысла

Рост объемов женского капитала и усиление его влияния на рынки меняет природу взаимодействия между инвестором и финансовыми институтами. Женщины оценивают результаты вложений не только по уровню доходности, но и по тому, как они помогли решить личные или семейные задачи. Клиентки брокеров, как и клиенты, стремятся максимально полно понимать риски и механизм работы продукта, чтобы делать осознанный выбор.

Описанные перемены стимулируют финансовые компании к переосмыслению своих продуктов и услуг. На первый план выходят не скорость и продажа, а доверие и сопровождение. На горизонте ближайшего десятилетия женский капитал продолжит формировать новую структуру спроса на инвестиционные продукты и стимулировать дальнейшее развитие консультационных сервисов.




*Источники: Survey of Consumer Finances 2022, Cerulli U.S. Retail Investor Advice Relationships 2023*

*Инвестиции не в акции или облигации, а сразу в целый рынок по индексу
**Вложения, приносящие пользу обществу или окружающей среде



# Как инвестируют женщины?

Большинство девушек **начинают инвестировать в возрасте до 30 лет** и выбирают долгосрочные стратегии

Они **не боятся рисковать**: треть женщин-инвесторов работает с криптовалютами или опционами

Акции «голубых фишек» – обязательное условие для надежного женского портфеля. Но половина все же балансирует его **облигациями** или **ПИФами**

**Каждая вторая** американка покупает недвижимость в качестве инвестиций



# Женский фактор

В последнее десятилетие женщины заняли треть мест в высшем руководстве глобальных корпораций. Некоторых из них это сделало самыми влиятельными людьми на планете



На что женщины тратят

## сотни миллиардов долларов

и кто на этом зарабатывает

Обогнать S&P 500

## и получить 40% годовых:

важные правила от профессионала для личного инвестпортфеля

# «Биржевой бизнес ценит знания и дисциплину»

Асель Мукажанова, председатель биржи AIX



*Фото: личный архив Асель Мукажановой*

**Чем отличается сегодняшний казахстанский рынок капитала от того, каким он был 10–15 лет назад?**
Исторически ключевыми игроками на рынке капитала Казахстана были банки и квазигоскомпании. Они остаются драйверами и сегодня. Недавно эмитентом AIX стал, к примеру, J.P. Morgan Chase – один из ведущих мировых банков. Это позитивный сигнал для всего локального рынка.
Если раньше основными инвесторами в облигации были местные институциональные игроки (банки, страховые компании, пенсионные фонды), то сегодня большую часть спроса формируют именно розничные инвесторы. Ранее привлечь на местном рынке суммы свыше $10–20 млн было затруднительно, а сегодня объемы размещения выросли в разы.
На локальном рынке капитала появляются новые инструменты – биржевые инвестфонды (ETF) и структурные ноты. И если раньше для выпуска таких продуктов эмитенты были вынуждены обращаться в Люксембург, Ирландию и другие международные финансовые центры, то сегодня часть этого потока смещается в пользу МФЦА*.

**Какие классы инструментов сейчас наиболее востребованы на AIX?**
Сейчас на казахстанском рынке капитала доминируют облигации. В 2025 году общий объем торгов на AIX составил $2,1 млрд, из которых $1,7 млрд приходятся на рынок долговых продуктов. Соответственно, именно инвесторы в долговые инструменты сегодня формируют основную торговую активность.
Одновременно наблюдаем устойчивый рост интереса к инструментам коллективного инвестирования. Прошлый год стал прорывным для локального рынка инвестфондов: после запуска нескольких уникальных ETF объем торгов этими активами вырос почти в 15 раз – с $2,4 млн в 2024 году до $31,6 млн в 2025-м.
Что касается долевых инструментов, на фоне роста цен на золото, уран, редкоземельные металлы заметно увеличилась стоимость акций компаний этих сегментов. К примеру, Jiaxin International Resources, добывающая вольфрам, в августе 2025-го одновременно вышла на IPO на AIX и на Гонконгской бирже. Цена размещения составляла 9,93 китайского юаня, а сегодня акции торгуются на уровне 70 юаней – это семикратный рост.

**Какие ошибки совершают компании при первичном размещении своих бумаг на бирже?**
Эмитенты часто недооценивают подготовительный этап к размещению. IPO – это не разовая сделка, а переход в новый режим жизни компании. Еще одна распространенная ошибка – не учитывать повышенные требования к раскрытию информации и корпоративному управлению. Эмитенты также нередко переоценивают интерес рынка и не работают с инвесторами заранее. Чем раньше бизнес начнет жить по правилам публичного рынка, тем более устойчивыми будут для него выход на биржу и дальнейшая динамика акций.

**Насколько массовым стал рынок розничных инвесторов?**
За прошлый год розничных счетов в нашем депозитарии стало больше на 400 тысяч. С одной стороны, это позитивная динамика, с другой – по данным АРРФР** за 2023 год, лишь 40% населения обладают базовым уровнем финансовой грамотности. Несмотря на положительное влияние онлайн-платформ на приток новых инвесторов, мошенники продолжают подрывать доверие к финансовым инструментам.

**Финансовый сектор традиционно считался мужским. Что бы вы посоветовали женщинам, которые хотят строить карьеру в этой сфере?**
Сегодня сектор сложно назвать «мужским». Например, на бирже AIX около 60% сотрудников – женщины. В топ-менеджменте банков второго уровня также много женщин. Оба регулятора – АРРФР и AFSA*** – возглавляют женщины. Сегодня в финансовом секторе фокус сместился с гендера на компетенции, результаты и ответственность. Важную роль в этом играет видимость успешных женщин в отрасли. Биржевой бизнес ценит знания, дисциплину и умение принимать решения. Я, помимо прочего, советую наращивать базу контактов и стараться ассоциироваться с «пользой», а не с «просьбой». Профессиональные связи начинаются с любопытства, а не с расчета.



*Международный финансовый центр «Астана» – специальная юрисдикция в Казахстане, созданная для развития финансового рынка
**Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка
***Комитет МФЦА по регулированию финансовых услуг

Аналитика в приложении Freedom Broker

Инвестируйте с поддержкой экспертов

Открыть счет




**610** инвестидей за 2025 год

**+49% годовых** средняя доходность в USD

**+579%** максимальная доходность одной идеи

FREEDOM BROKER

**Freedom Finance Global PLC** зарегистрирована в Международном финансовом центре «Астана», Казахстан. Компания предоставляет брокерские (агентские) услуги на рынке ценных бумаг, имеет лицензию AFSA-A-LA-2020-0019, выданную AFSA AIFC. Инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые инструменты всегда сопряжены с риском потери капитала. Настоящий материал является рекламным предложением (Financial Promotion). Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. В соответствии с действующим законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем прибыльность вложений, надежность инвестиций и стабильность доходов. Со всей информацией о рисках, связанных с осуществлением операций на рынке ценных бумаг, вы можете ознакомиться на нашем официальном ресурсе (www.ffin.global) в Приложении № 4 к Регламенту оказания брокерских (агентских) услуг на рынке ценных бумаг, утвержденному решением совета директоров публичной компании Freedom Finance Global PLC.

7 555
fbroker.kz

# Инвестиции без мифов

*Как выбирать биржевые инструменты под цель без стереотипов*



**Владимир Чернов,**
аналитик
Freedom Finance Global

Широко распространено мнение, что женщины при торговле на бирже в среднем более осторожны, чем мужчины, и избегают риска. Обычно этот стереотип подается как нейтральное наблюдение, но на практике может влиять на то, как именно женщинам предлагают выстраивать финансовые решения.

### Осторожность как ловушка

В рекомендациях, предназначенных для торгующих на бирже дам, чаще делается акцент на максимально консервативные инструменты, а обсуждение альтернатив или самостоятельного выбора остается на втором плане.

Под стереотипами в этом контексте понимаются не личные убеждения, а устойчивые ожидания всего социума: бизнес-консультантов, финансовых медиа и даже ближайшего круга. Они формируют фон, на котором инвестиции нередко подаются как сложная, а значит, и «не вполне женская» тема. В результате у части женщин может снижаться уверенность в собственных возможностях, даже если интерес и готовность разбираться есть.

### Склонность к риску

Разница между потребностью заниматься инвестициями и реальным участием в торговых сделках подтверждается и данными опросов. Женщины в развитых странах не реже мужчин заявляют о желании инвестировать, но чаще откладывают начало из-за неуверенности в собственных знаниях. Тем временем, по недавним данным Bloomberg, в Китае, к примеру, женщины управляют фондами на сумму почти $1 трлн, и 3721 фонд, в управлении которых участвуют женщины, показал положительную доходность за последний год.

Иногда при обсуждении различий в инвестиционном поведении упоминают и биологические факторы. В ряде научных работ показано, что на склонность к риску влияет тестостерон. Люди с более высоким уровнем этого гормона в среднем легче принимают рискованные решения, а при его низких значениях гендерные различия в этом поведении практически исчезают. Однако сами авторы упомянутых исследований подчеркивают, что гормональный статус потенциального инвестора нельзя считать определяющим фактором. Доступ к информации, качество финансовых советов, уровень доходов и перерывы в карьере оказывают куда более заметное влияние на инвестиционные стратегии, чем биологические факторы.

Избыточная осторожность при этом имеет вполне понятные последствия на длительных временных горизонтах. По данным аналитической компании Morningstar, на американском рынке с 2013-го по 2023 год модельные долгосрочные портфели с большой долей акций в среднем показывали более высокую доходность, чем стратегии, ориентированные преимущественно на облигации и денежные инструменты.

Эти различия не зависят от гендерной принадлежности инвестора. Они лишь отражают общий принцип: отказ от риска снижает колебания портфеля, но одновременно ограничивает потенциал его роста.

### Портфель для консерватора

Если исходить из того, что предсказуемость и психологический комфорт у инвестора в приоритете, логично начинать с простой структуры портфеля. Такая стратегия особенно подходит тем, кто только начинает инвестировать и пока что не готов к резким колебаниям стоимости активов. Базой такого инвестпортфеля обычно становятся облигации – это долговые ценные бумаги, а по сути заем, который инвестор предоставляет государству или компании на заранее оговоренный срок и под фиксированный процент, получая гарантированный доход. На долю этих бумаг можно выделить от 50 до 80% от всего портфеля. Облигации подходят для целей с установленным сроком, например для накоплений на обучение или крупную покупку через несколько лет.

Но и здесь существуют риски. Эмитент может столкнуться с финансовыми трудностями и задержать выплату купонов или основного долга, а при ухудшении кредитного качества цена облигации на рынке может снижаться. Кроме того, при росте рыночных процентных ставок стоимость ранее выпущенных облигаций обычно падает. Поэтому на коротком горизонте ключевым критерием становится не максимальная доходность, а надежность заемщика и срок до погашения.





Второй элемент такого портфеля обычно содержит акции крупных устойчивых компаний – так называемые «голубые фишки». Это бизнесы с долгой историей, стабильными доходами и понятной бизнес-моделью. Классическим примером могут служить акции **Alphabet (GOOGL)**, которые за последние 10 лет подорожали в 8,5 раза (+747%) на фоне устойчивого роста рекламного и облачного бизнеса. Другой пример – ценные бумаги **NVIDIA (NVDA)**, которые за последние пять лет поднялись в цене в 14 раз (+1308%) на фоне бума в сегменте искусственного интеллекта и высокопроизводительных чипов. Доля таких акций в портфеле может быть небольшой, но именно они дают шанс на рост капитала выше инфляции и поддерживают доходность на длинной дистанции.

В эту же группу входят «дивидендные аристократы» – эмитенты, которые на протяжении многих лет стабильно распределяют прибыль среди своих акционеров и регулярно повышают размер этих выплат. Классические примеры на международных рынках – это **Coca-Cola (KO)** или **Johnson & Johnson (JNJ)**, которые продолжают платить дивиденды даже в периоды экономических спадов. Такие бумаги обеспечивают защиту портфеля на случай снижения стоимости ценных бумаг, так как независимо от рыночных трендов продолжают приносить пассивный доход в виде дивидендов. На их долю можно выделить 20–30% от консервативного портфеля.

> За 2025 год цена унции золота выросла на **$1694,45**, то есть на более чем **64%**. За год металл более полусотни раз обновлял исторические максимумы

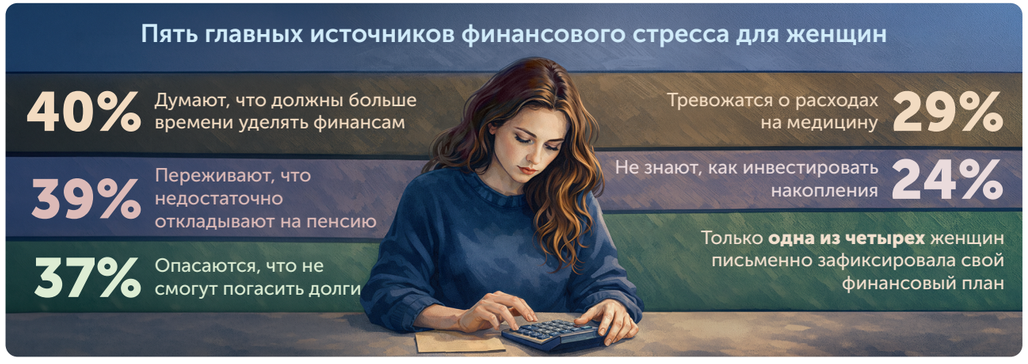
Дополнением к этому набору активов часто выступают золото или биржевые фонды на этот металл. Данный инструмент не приносит регулярного дохода, но снижает общий риск портфеля в периоды высокой геополитической или экономической неопределенности и служит страховкой от рыночных стрессов. На долю хеджирующих активов (так называют инструменты, которые защищают от рисков) осмотрительные инвесторы обычно выделяют в среднем 10–30% портфеля.

Для тех, кто не хочет самостоятельно подбирать отдельные бумаги, существуют биржевые фонды. Проще всего воспринимать их как готовую корзину активов, собранную по определенным правилам. На практике ETF повторяет динамику выбранного актива или индекса. Например, ETF на золото или серебро движется вслед за ценами на соответствующий металл, а фонд на индекс S&P 500 или Nasdaq отражает поведение крупнейших американских компаний. Существуют и фонды на мировой рынок акций, на отдельные регионы, такие как Европа или развивающиеся страны, а также на облигации или смешанные активы. Покупая один инструмент, инвестор получает диверсифицированный портфель и избавляется от необходимости постоянно следить за балансом. Такие фонды особенно удобны для долгосрочных целей, временные просадки котировок не должны стать поводом принимать эмоциональные решения.

### Выбор дистанции

Горизонт инвестиций играет ключевую роль при формировании портфеля. Если ваша цель – заработать на вложениях в течение года-двух, лучше выбирать максимально устойчивые инструменты и не гнаться за высокой доходностью, то есть большую часть портфеля выделить под облигации. В перспективе от трех до пяти лет можно сочетать облигации и защитные активы с небольшой долей акций, в том числе ценных бумаг компаний «роста». Для еще более долгосрочных целей разумно строить основу на фондах акций, дополняя их защитной частью, чтобы переживать рыночные колебания без стресса (подробнее о составе долгосрочного портфеля читайте на с. 36–37).

Есть и еще один важный критерий, о котором говорят реже. Инвестиционная стратегия должна быть психологически выполнимой. Если сформированный вами портфель заставляет вас постоянно проверять котировки и переживать из-за каждого движения рынка, риск ошибок возрастает. В этом смысле простота и понятная логика часто оказываются не менее важными, чем доходность как таковая.




*Источник: Fidelity Investments, Women's Study (октябрь 2023)*

# Все идет по плану

Женские инвестиционные стратегии, как правило, **демонстрируют более высокую доходность**, чем мужские. Слагаемые успеха: долгосрочное планирование, минимум риска, обучение у профессионалов и опора на собственные, а не заемные средства. Поэтому в большинстве стран значительную долю женских портфелей занимают облигации и биржевые фонды.

### Армения
- **70,1%** Облигации
- **22%** Акции
- **7,5%** ETF-фонды
- **0,4%** Структурные*
- **0%** Фьючерсы
- **0%** Опционы

### Литва
- **66,3%** ETF-фонды
- **30,1%** Акции
- **3,1%** Облигации
- **0,5%** Фьючерсы
- **0,1%** Структурные
- **0%** Опционы

### Греция
- **63,5%** ETF-фонды
- **27,8%** Акции
- **6%** Облигации
- **2,4%** Фьючерсы
- **0,3%** Структурные
- **0%** Опционы

### Казахстан
- **55,4%** Облигации
- **32,3%** Акции
- **12,2%** ETF-фонды
- **0,1%** Структурные
- **0%** Фьючерсы
- **0%** Опционы

### Германия
- **48,6%** Акции
- **28,7%** ETF-фонды
- **19,5%** Облигации
- **2,1%** Фьючерсы
- **1,1%** Структурные
- **0%** Опционы

### Польша
- **48,4%** Акции
- **40,8%** ETF-фонды
- **4,8%** Фьючерсы
- **4,3%** Облигации
- **1,6%** Структурные
- **0%** Опционы

### Россия
- **45,7%** Облигации
- **31,3%** Акции
- **20,4%** ETF-фонды
- **1,8%** Фьючерсы
- **0,6%** Структурные
- **0,3%** Опционы

### Испания
- **36,5%** Облигации
- **32,5%** Акции
- **30,9%** ETF-фонды
- **0,1%** Фьючерсы
- **0%** Структурные
- **0%** Опционы

### Кипр
- **35%** ETF-фонды
- **34,8%** Облигации
- **27,1%** Акции
- **3%** Фьючерсы
- **0,2%** Структурные
- **0%** Опционы

*Структурные продукты – инвестиционные инструменты, которые объединяют несколько активов в одном

# Шерше ля фам

*Зачем бизнес фокусируется на женской аудитории*



**Елдар Шакенов,**
аналитик департамента финансового анализа Freedom Broker

Женский спрос стал одним из новых драйверов развития для корпораций в начале 2020-х. Компании, которые строят свои маркетинговые стратегии с учетом потребностей женщин и ориентируют на них свои товары и услуги, показывают более устойчивый и стабильный рост по сравнению с теми, которые игнорируют этот сегмент.

### Двигатель потребления

Именно женщины, согласно опросам в США, влияют на 70–85% решений, касающихся покупок. Они тратят на 50% больше, чем мужчины, на товары для ремонта и дома. Кроме того, женщины приобретают 62% новых машин, а 85% совокупного объема этих продаж обеспечено их запросами. Наконец, в 91% случае семья покупает дом по предложению супруги.

Женщины формируют около 40% глобальной рабочей силы, и эта доля растет из года в год. В США более 40% трудоустроенных женщин зарабатывают больше, чем их мужья. Между 2019 и 2024 годами число контролируемых бизнесвумен компаний увеличилось на 11,5%, что превысило темпы появления предприятий, принадлежащих мужчинам. В 2025-м 42% компаний в США, генерирующих $1,9 трлн выручки, было в собственности представительниц прекрасного пола. Средний доход бизнеса, которым владеют женщины, достигает $520 тыс. с ежегодным ростом на 15%. Помимо этого, девушки составляют 55% выпускников вузов по всему миру. Наличие высшего образования еще больше повышает их конкурентоспособность и способствует росту заработка.

### Ее выбор

Устоявшиеся в обществе представления далеко не всегда отражают реальные потребности женщин. Достаточно перечислить некоторые сегменты бизнеса, которые переживают бум именно благодаря женской пользовательской базе.

- **Видеоигры**. Доля женщин в геймерском сообществе приближается к 50%, причем они более активно покупают игры. Тем не менее маркетинг этой индустрии по-прежнему ориентирован на мужскую аудиторию, что говорит о значительном неиспользованном потенциале.
- **Автопром**. Такие премиальные бренды, как Porsche и BMW, отмечают увеличение женской аудитории. Honda все активнее ориентируется на нее при проектировании мотоциклов, отмечая более высокую лояльность потребительниц и их внимание к безопасности.
- **Здравоохранение**. Рынок женских медицинских технологий в 2025 году оценивался в $50 млрд. Femtech-стартапы предлагают решения для репродуктивного и психического здоровья пациенток, а также разработки, связанные с диетологией и поддержанием общей физической формы.
- **Спорт**. Женщины демонстрируют высокий спрос на одежду и обувь, подходящие для повседневных нужд и занятий спортом (стиль athleisure). Очень востребованной остается экипировка для фитнеса и домашнее спортивное оборудование, но многие производители в этой сфере по-прежнему создают новые продукты с фокусом на мужчин.

### Кто уже заработал на тренде

Dove: от культа красоты к культурной трансформации. Кампания Dove Real Beauty, запущенная более двух десятилетий назад, стала примером того, как переориентация на женский спрос может привести к экспоненциальному росту. Вместо моделей с идеальными фигурами и лицами компания решила показать реальных женщин разного возраста и происхождения. Доходы Dove за год выросли на 10%, а за три года увеличились на 60%, с $2,5 до $4 млрд. Кампанию заметили СМИ, и объем бесплатных публикаций в 30 раз превысил расходы корпорации на рекламу.

> Кампанию за «настоящую красоту» Dove запустила после исследования The Real Truth About Beauty: A Global Report, которое показало: **лишь 2% женщин в мире считают себя красивыми**

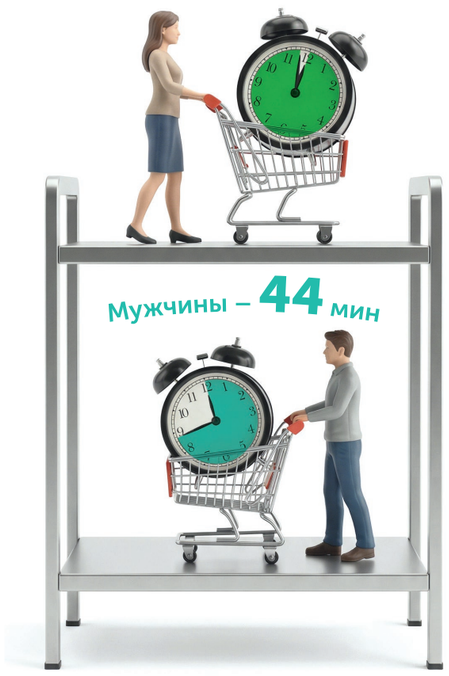




Lowe's (LOW): равнение на покупательниц. В конце 1990-х сеть, продающая товары для дома и ремонта, провела исследование и выяснила, что именно женщины инициируют 80% проектов по улучшению жилища. При этом дизайн магазинов был создан на основе предпочтений мужской аудитории. С учетом полученных данных оформление было изменено: в моллах установили более яркое освещение, расширили проходы, увеличили ассортимент систем хранения, чистящих средств и предметов для декора. Для бизнеса ритейлера это стало настоящим прорывом: рентабельность инвестиций составила впечатляющие 400%. Акции Lowe's с 2001-го по 2005 год подорожали в 2,5 раза, а ее конкурент **Home Depot (HD)**, отставший от тренда и не считавший покупательниц достаточно значимым сегментом, потерял треть своей капитализации.

> Сейчас типичный покупатель Lowe's – женщина около 60 лет, владелица дома в пригороде. Она тратит в этом магазине за год **больше $800**

**Сколько времени в среднем тратят женщины и мужчины на поход по магазинам**




*Источник: Male vs. Female Shopping Statistics (2025)*

REI: экосистема для женщин. Американская сеть товаров для активного отдыха и спорта REI в 2017 году запустила программу Force of Nature. В ее рамках в 26 некоммерческих организаций, поддерживающих участие женщин в активностях на природе, инвестировали $1 млн. Были проведены сотни мероприятий, привлекающих женскую аудиторию к трекингу, хайкингу, скалолазанию. Сама REI организовала 2700 мастер-классов и походов для 48 тыс. участниц, которые тратили в магазинах сети в 2,5 раза больше среднего покупателя. Кроме того, ритейлер увеличил ассортимент верхней спортивной одежды больших размеров, чтобы расширить вовлеченную аудиторию.

> Собственное исследование REI показало: **шесть из десяти женщин уверены**, что в сфере outdoor – и при покупке снаряжения, и в самих активностях на природе – к интересам мужчин относятся серьезнее, чем к интересам женщин

Volvo: равноправие в безопасности. Легендарный шведский автоконцерн построил кампанию E.V.A. Initiative (Equal Vehicles for All) вокруг проблемы, о которой в отрасли почти не говорили. Дело в том, что краш-тесты автомобилей десятилетиями проводились на манекенах, сделанных по образцу телосложения среднестатистического мужчины. Исследования показали, что из-за такого подхода вероятность получить серьезную травму в ДТП у женщин на 47% выше, чем у мужчин. Volvo опубликовала результаты краш-тестов за 40 лет с призывом сделать автомобили безопаснее для всех. E.V.A. привлекла к себе пристальное внимание широкого круга медиа, была освещена в сотнях СМИ и положила начало отраслевому сдвигу в сторону гендерно-нейтрального подхода к безопасности. Прямой финансовой выгоды от этой инициативы Volvo не получила, зато упрочила свой статус производителя самых безопасных авто.

> В конце 1980-х Volvo создала внутреннюю **группу из сотрудниц компании**, которые тестировали новые модели на ранних этапах и предлагали, как сделать их лучше

### Спрос влияет на топ-менеджмент

Поскольку женщины в наше время вносят существенный вклад в общее потребление, компании пересматривают и гендерный состав руководства. Среди топ-менеджеров все больше дам, которые делают более полным представление о потребностях современного человека (подробнее об этом читайте на с. 34–35). Если в маркетинговых и продуктовых командах работают женщины, компании лучше понимают, что реально волнует их современниц. Но представительство все еще остается проблемой: только 37% главных маркетологов (CMO) в Fortune 500 – женщины.






FREEDOM BROKER

# Коробка с сюрпризом

*Как сервисы по подписке стали новым трендом и при чем тут женщины*



**Илья Зубков,**
старший аналитик
Freedom Finance Global

Подписная экономика – бизнес-модель, при которой потребители регулярно платят за доступ к продукту или сервису, – стала одним из главных трендов последнего десятилетия. По данным финтеха Bango, который специализируется на управлении платежами различного назначения, в 2025 году среднестатистический житель США тратил около $900 на пять подписок. Самая массовая категория – видеостриминговые платформы: ими пользуются три из четырех американцев. Также потребители охотно выбирают музыкальные сервисы с периодическими платежами и заказывают по подписке розничные товары. По оценке McKinsey, доля женщин среди пользователей этих услуг приближается к 60%.

**Формат с потенциалом**

Подписными коробками (subscription box) называют регулярную доставку набора товаров, подобранного по определенной тематике (как вариант – с учетом запроса покупателя). За них, по данным Bango, в Штатах платят девять человек из ста. Именно эта модель сегодня растет быстрее всех аналогичных сервисов. Консультанты из Root Analysis прочат рынку подписных коробок увеличение с $24,7 до $144,5 млрд в ближайшие десять лет.

Секрет популярности этого сервиса в сочетании учета индивидуальных потребительских привычек с технологическими возможностями. Современный покупатель выбирает удобство: автоматическая доставка экономит время и избавляет от нужды с определенной периодичностью самому выбирать и заказывать товары.

Для персонализации компании анализируют предпочтения клиентов, используют данные о прошлых покупках и обратную связь, чтобы адаптировать содержимое коробок под конкретного человека. Это повышает лояльность потребителя.

> Покупатели подписываются не только ради товара, **но и ради эмоций**: ожидание и распаковка коробки активируют тот же механизм удовольствия, что и подарок

Отдельную роль в продвижении коробочных сервисов сыграли социальные сети. Распаковка (unboxing) превратилась в самостоятельный медиаформат. Видео с демонстрацией содержимого покупки создают эффект вовлеченности и стимулируют спрос, побуждают зрителей тоже попробовать. Контент «вирусится», превращаясь в бесплатный маркетинг.

Наконец, подписные сервисы часто формируются вокруг общих интересов, на почве которых строятся сообщества единомышленников. Они обсуждают полученные продукты, обмениваются советами и впечатлениями в соцсетях или на форумах. В результате подписка становится не просто способом покупки товаров, а частью образа жизни и инструментом самовыражения.

**Что внутри**

Спрос на рынке подписных коробок формируют преимущественно женщины: по прогнозам Root Analysis, к 2035 году они составят до 66% пользователей подобных сервисов. Уже сейчас, как показывают исследования, женщины чаще мужчин пользуются коробками по подписке в категориях продуктов питания, косметики, моды, товаров для дома. И именно в двух первых сегментах – продуктовых наборах и косметике – сосредоточен основной объем рынка.

Спрос на еду по подписке поддерживается дополнительными услугами. Например, к предварительно расфасованным ингредиентам прилагается простой рецепт приготовления блюд на их основе. Сервис экономит время и упрощает планирование питания, и это особенно ценится женской аудиторией. Ожидается, что именно продуктовые наборы займут почти половину рынка subscription box через десять лет.

Уверенный рост прогнозируется в сегменте косметики, с которой фактически началось развитие сервиса. В 2010 году однокурсницы по Гарвардской школе бизнеса Катия Бошам и Хэйли Барна запустили сервис Birchbox. Их идея оказалась простой и в то же время прорывной. Вместо того чтобы покупать дорогой продукт, они предложили девушкам за $10 в месяц получать тщательно подобранные пробники уходовых и декоративных средств от премиаль-

ных брендов. Такой формат снижал барьер входа в категорию и превращал знакомство с косметикой в регулярный опыт открытия. К 2015 году Birchbox привлекла более $70 млн венчурного капитала и сформировала базу из более чем миллиона подписчиков, став одним из самых заметных проектов ранней подписной экономики. Позднее соосновательница сервиса Хэйли Барна стала генеральным партнером First Round Capital – одного из ведущих американских венчурных фондов. Она же стала первой женщиной на этой позиции за 13 лет существования фонда.

### Подписка с историей

Развитие нишевых продуктов поддерживает общий рост сегмента подписных сервисов и привлекает к ним еще больше женщин. Вот четыре истории компаний, основанных дамами, которые сумели превратить подписные коробки в успешный и масштабируемый бизнес.

- **Ipsy**. В 2011 году популярный YouTube-блогер Мишель Фан совместно с Марсело Камберосом и Дженнифер Голдфарб запустила сервис персонализированных бьюти-подписок. Фан начинала с уроков макияжа на YouTube и к моменту старта этого проекта собрала более 8 млн подписчиков, что помогло Ipsy сразу обрести узнаваемость. Ежемесячные Glam Bags за $10 собрали вокруг себя одно из крупнейших бьюти-сообществ в мире. К 2015 году компания доставляла более 1,5 млн пакетов в месяц. Стартап сумел привлечь $100 млн при оценке бизнеса в $800 млн. Кейс Ipsy продемонстрировал, как модель подписных боксов может быть усилена экосистемой контент-маркетинга: более 10 тыс. блогеров регулярно создавали медиаматериалы для сервиса.
- **BarkBox**. Карли Страйф с Мэттом Микером и Хенриком Верделином в 2011 году начали предлагать собачникам ежемесячно получать набор игрушек, лакомств и аксессуаров для питомцев. BarkBox удалось сформировать вокруг своих подписок лояльное сообщество. Хозяева домашних животных активно делятся видеороликами распаковки в социальных сетях, обеспечивая сервису мощный органический рост охвата. К 2020 году компания была оценена в $1,6 млрд при слиянии с Northern Star Acquisition Corp. и вышла на NYSE под тикером BARK. Сегодня сервис обслуживает более двух миллионов собак и их владельцев ежемесячно.
- **Sparkle Hustle Grow**. Джули Болл придумала подписку, нацеленную на специфическую нишу: женщин – предпринимателей и фрилансеров. Ее наборы включают в себя книги по саморазвитию от авторов бестселлеров New York Times, инструменты для планирования, канцелярские принадлежности и доступ к онлайн-сообществу единомышленниц. Так подписной бокс трансформируется из набора вещей в образовательную платформу и закрытый клуб. Болл уже стала признанным экспертом по запуску подписных бизнесов: о ее опыте рассказывали Forbes, Business Insider и USA Today.
- **YearCheer**. Сервис придумала мать четырех детей и руководитель розничной сети Кэти Ричардсон. Она хотела помочь работающим родителям избавиться от чувства вины перед детьми за то, что они проводят с ними недостаточно времени. Коробки по подписке содержат товары, которые помогают занятым семьям украшать дом, общаться и отмечать праздники в течение всего года. «Создавать волшебные воспоминания со своими семьями, не тратя время и силы на планирование этих моментов» – вот что предлагает Кэти Ричардсон.

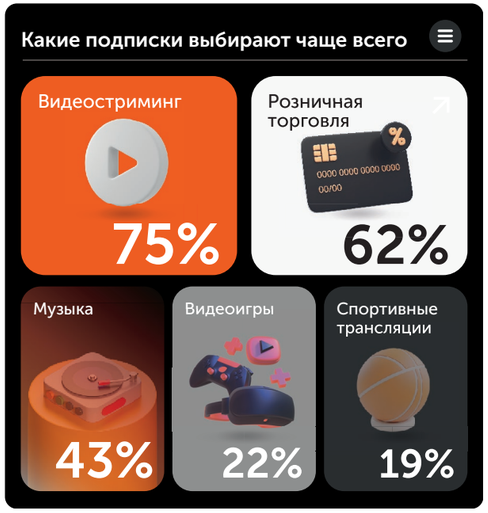
### Новый поворот

Дополнительный импульс развитию подписочных сервисов придает использование искусственного интеллекта. На раннем этапе персонализация строилась в основном на анкетах и ручной работе кураторов. Сегодня все более заметную роль играют алгоритмы машинного обучения. Они анализируют поведение пользователей и на основе этих данных прогнозируют, какие товары с наибольшей вероятностью подойдут конкретному клиенту.

Показательный пример – сервис онлайн-стайлинга Stitch Fix, запущенный в 2011 году. За годы работы компания накопила обширную базу данных о предпочтениях клиентов и теперь использует ИИ для расчета рекомендаций. Алгоритмы формируют подборку одежды, а профессиональные стилисты корректируют ее, добавляя к оценкам робота человеческую экспертизу. Такая гибридная модель делает содержимое каждой новой коробки точнее предыдущей.

Технологии усиливают и бьюти-сегмент. Слияние Ipsy и BoxyCharm в 2023 году позволило объединить клиентские базы и масштабировать систему персонализации: чем больше данных получает сервис, тем точнее становится подбор косметики.

Подписные коробки постепенно превращаются из удобной модели доставки в технологичные платформы персонального потребления. Искусственный интеллект помогает удерживать аудиторию, снижать число отказов и делать подписной бизнес более предсказуемым и устойчивым.




*Источник: Bango Subscriptions Assemble, 2025*



Тариф START 0,05%

Месяц сниженных комиссий для новых инвесторов

1 Скачайте мобильное приложение Freedom Broker

2 Откройте счет за 10 минут

3 Инвестируйте с выгодой 30 дней

Мировые и казахстанские биржи – 0,05% от суммы сделки

Открыть счет

FREEDOM BROKER

**Freedom Finance Global PLC** зарегистрирована в Международном финансовом центре «Астана», Казахстан. Компания предоставляет брокерские (агентские) услуги на рынке ценных бумаг, имеет лицензию AFSA-A-LA-2020-0019, выданную AFSA AIFC. Инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые инструменты всегда сопряжены с риском потери капитала. Настоящий материал является рекламным предложением (Financial Promotion). Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. В соответствии с действующим законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем прибыльность вложений, надежность инвестиций и стабильность доходов. Со всей информацией о рисках, связанных с осуществлением операций на рынке ценных бумаг, вы можете ознакомиться на нашем официальном ресурсе (www.ffin.global) в Приложении № 4 к Регламенту оказания брокерских (агентских) услуг на рынке ценных бумаг, утвержденному решением совета директоров публичной компании Freedom Finance Global PLC.

7 555
fbroker.kz

# Недооцененный фактор

*Почему стартапы с женщинами-фаундерами эффективнее используют капитал*



**Турал Алиев,**
младший аналитик
Freedom Broker

Между результатами компаний, основанных женщинами и мужчинами, есть большая разница, и она все чаще подтверждается не отдельными историями успеха, а анализом крупных массивов данных. Для венчурного рынка это принципиально важный сдвиг: если гендерный эффект воспроизводим и устойчив во времени, это уже не случайность, а фактор, который определяет инвесторский интерес.

**По фактам**

Данные Boston Consulting Group, исследовавшей несколько сотен стартапов на ранних стадиях, показали: компании с женщинами-фаундерами генерируют больше выручки на каждый привлеченный доллар капитала. При сопоставимых условиях такие команды привлекали меньшие объемы финансирования, но демонстрировали более высокую отдачу на вложенные средства.

Схожие выводы получила First Round Capital: стартапы с женщинами-основателями обеспечивали более высокую совокупную доходность и отличались меньшей волатильностью результатов.

Данные Kauffman Foundation указывают, что бизнесы, основанные женщинами, быстрее выходят на самоокупаемость и реже нуждаются в срочных дополнительных вливаниях. В условиях, когда венчурный рынок все меньше готов терпеть убыточность, этот фактор становится серьезным плюсом для инвесторов.

**Тише едешь – устойчивее будешь**

Причины описанного выше эффекта связаны не с абстрактными различиями управленческого стиля, а с конкретными решениями на ранних этапах развития бизнесов. Женщины, как правило, дольше тестируют продукт и экономику модели, прежде чем переходить к масштабированию. Капитал они воспринимают как ограниченный ресурс, требующий контроля, а не как способ компенсировать стратегические ошибки.

Например, Rent the Runway – сервис аренды дизайнерской одежды по подписке, сочетающий цифровую платформу с управлением физическими запасами и логистикой, – изначально работал в сегменте, который даже венчурные инвесторы считают рискованным. Вместо агрессивного роста Rent the Runway сделала ставку на точную настройку своей внутренней экономики. Масштабирование шло по мере подтверждения ключевых параметров: частоты повторного использования вещей, износа, логистических затрат и реального спроса. Такой подход замедлял рост, но позволил избежать накопления скрытых убытков, характерных для стартапов, которые стали масштабироваться слишком рано.

Похожая история у **Bumble (BMBL)** – онлайн-сервиса знакомств, в котором право первого контакта закреплено за женщинами. С точки зрения венчурной логики эта модель выглядела рискованной, поскольку компания фактически отказывалась от аудитории мужчин, которые желают писать первыми. Однако именно выбранный Bumble подход обеспечил более прозрачное пользовательское поведение и предсказуемую монетизацию. Рост был менее интенсивным, зато качественным. В итоге Bumble вышла на публичный рынок как редкий пример технологического бизнеса, где ключевым активом стала не скорость экспансии, а надежность бизнес-модели.

**Венчурный консерватизм**

Несмотря на более высокую эффективность использования женщинами капитала, доступ бизнесвумен к венчурному финансированию ограничен. По данным PitchBook, «дамские» стартапы получают заметно меньше, чем можно было бы предположить исходя из их доли на рынке.

Это связано не столько с качеством проектов, сколько с устройством самой венчурной индустрии. Инвестиционные решения формируются внутри узких профессиональных сообществ, для которых опыт и повторяемость успешных кейсов служат главными ориентирами. Основатели, похожие на тех, кто уже приносил фонду крупную прибыль, априори воспринимаются как менее рискованные. Так возникает замкнутый круг: капитал из раза в раз направляется в знакомые модели, тогда как новые типы фаундеров остаются вне фокуса внимания, независимо от показателей их бизнеса.





Различия становятся заметны уже на этапе первых встреч с инвесторами. Исследования деловой коммуникации показывают, что женщинам чаще задают вопросы о рисках и мерах по защите от негативных сценариев. Мужчинам же предлагают обсуждать масштабы рынка, темпы роста и планы агрессивного расширения. В результате впечатления о проекте (позитивные или не очень) складываются еще до анализа его показателей и могут влиять на исход переговоров сильнее, чем финансовая модель.

> Founders Forum Diversity Report утверждает: проблемы, с которыми сталкиваются женщины-фаундеры, **усиливаются по мере масштабирования**. Это создает эффект «накопительного неравенства»

Впрочем, рыночная среда меняется, и эти барьеры постепенно начинают стираться. Рост стоимости капитала, снижение ликвидности и давление со стороны инвесторов заставляют управляющих венчурными фондами внимательнее изучать реальную экономику бизнеса. Готовность инвесторов покупать акции компаний, которые не показывают рост прибыли, резко сократилась. В этих условиях способность эффективно работать с ограниченными ресурсами превращается в мощнейшее конкурентное преимущество. В итоге приоритеты венчурных инвесторов смещаются в сторону команд, которые демонстрируют высокий уровень дисциплины и устойчивости.

**Фокус на женщинах – новая инвестстратегия**

На фоне сохраняющегося разрыва между эффективностью бизнеса и доступом к капиталу сформировался отдельный сегмент венчурных стратегий, ориентированных на женщин-фаундеров. Такие фонды, как Female Founders Fund, BBG Ventures и Serena Ventures, ищут недооцененные компании на ранних стадиях развития. В приоритете у этих инвесторов сегменты, где конкуренция за сделки ниже средней по сектору, оценки более умеренные, а экономические параметры и перспективы зачастую выше, чем следует из текущих рыночных оценок. Так формируются портфели с более сбалансированным соотношением риска и потенциальной доходности.

В отличие от крупнейших традиционных венчурных игроков, такие фонды, как правило, инвестируют меньшие суммы, компенсируя это практическим участием в управлении. Они уделяют внимание финансовой модели, структуре затрат и темпам масштабирования. Приоритетом становится не быстрый рост любой ценой, а построение устойчивого бизнеса, способного пройти несколько рыночных циклов без постоянной зависимости от нового капитала.

Такой инвестиционный фокус закономерно отражается и в отраслевой структуре портфелей. Бизнесвумен наиболее успешны в тех областях, где важно глубокое понимание потребностей конечного потребителя. Именно эмпатия дает способность выстроить долгосрочную экономику продукта. Это актуально в здравоохранении, климатических и биотехнологиях, финансовых сервисах и образовании, программных решениях для бизнеса, а также в потребительском сегменте.

Эти направления объединяет устойчивый спрос, который в прошлом зачастую игнорировался рынком. Во многих случаях венчурные инвесторы считали эти сектора слишком сложными и неспособными на быстрый рост, а как следствие, и на возврат капитала. На сегодняшний день «женский» спектр отраслей экономики все чаще рассматривается профессиональными участниками рынка как способ диверсифицировать венчурные вложения, а также получить доступ к надежному и «долгоиграющему» источнику доходности.

## Как распределялись $289 млрд венчурного капитала в 2024 году

между командами с разным составом основателей



**83,6%** полностью мужские команды основателей

**14,1%** разнополые команды

**2,3%** женские команды

*Источник: Founder Forum Group*

# Скромное обаяние роскоши

*Как женщины влияют на тренды люксового сегмента рынка*



**Алияр Акымгалиев,**
аналитик
Freedom Broker

В 2025 году объем глобального рынка люксовой одежды, обуви и аксессуаров, по данным Market Growth Reports, составил $99,8 млрд, с прогнозом роста до $102,6 млрд в 2026-м и до $121 млрд в 2033-м. Около 65% спроса на товары этой категории формируют женщины. Они же определяют продуктовые стратегии, коммуникации и приоритеты брендов.

## Чувство меры

Наиболее востребована люксовая продукция в Азиатско-Тихоокеанском регионе и в Европе. В крупнейших экономиках активно развивается тенденция к осознанному потреблению. Около 60% покупателей роскоши заявляют, что при выборе бренда учитывают экологичность, происхождение материалов и социальную ответственность компании. Этот тренд находит отражение в стратегиях брендов. Например, Hermès экспериментирует с инновационными технологиями, включая так называемую грибную кожу*, а Chanel отказалась от использования ряда материалов животного происхождения.

## Без логотипов

Почти 40% покупательниц ценят в люксовых товарах прежде всего качество и долговечность, а не демонстрацию бренда. На этом фоне растет спрос на «тихую» роскошь – вещи вне времени, в которых богатство не демонстрируется явно, а проявляется через высокое качество и сдержанность.

Женщины все чаще приобретают люксовые вещи, чтобы зафиксировать собственные достижения: отпраздновать повышение, завершенный проект или важное жизненное решение. Покупка люкса, согласно опросам респонденток, все реже мотивируется желанием впечатлить окружающих. Более 25% покупательниц с высоким доходом ежегодно тратят на люкс свыше $64 тыс., заметно опережая представителей противоположного пола в той же категории. В отличие от мужчин, которые, по данным социологов, ставят в приоритет демонстрацию социального статуса, женщины выбирают товары, ориентируясь на собственный комфорт и ощущение себя.

## Люкс по второму кругу

Вторичный рынок люксовых товаров растет более чем на 10% в год. Перепродажа стала частью новой культуры потребления, позволяя регулярно обновлять гардероб, усиливая запрос на высококлассные характеристики товаров. Ценность вещи измеряется ее способностью сохранять стоимость со временем, поэтому на рынке люксового ресейла большим спросом пользуются сумки, аксессуары и винтажные предметы с высокой ликвидностью.

Развитию тренда способствует цифровизация. Соцсети все чаще влияют на решения о люксовых покупках и приводят брендам новых клиентов. Активной онлайн-аудиторией становятся женщины старше 55 лет. Это расширяет представление о современном покупателе в этом сегменте.

Ресейл стал частью экосистемы немалого числа брендов. Gucci, Burberry, Balenciaga и Alexander McQueen запустили программы, позволяющие перепродавать товары через собственные или партнерские онлайн-платформы, такие как The RealReal и Vestiaire Collective (здесь брендовые вещи продаются с гарантией подлинности). Chloé пошла еще дальше, внедрив цифровые паспорта вещей и предложив направлять выручку от их продажи на благотворительность.

## Традиционные ценности

Расширение круга потребителей люкса обеспечивает этому рынку устойчивость и предсказуемость. Женщины чаще совершают повторные покупки, дольше сохраняют привязанность к бренду и участвуют во всех этапах потребительской экосистемы, включая ресейл.

Компании-производители концентрируются на наиболее прибыльных категориях, прежде всего на аксессуарах, а также на изделиях из кожи и ее инновационных заменителей. Это позволяет бизнесу формировать устойчивый денежный поток. Инвесторы, делающие ставку на люксовый сегмент, вкладываются в долгосрочное изменение поведенческих моделей. Их характеризует все более выраженная финансовая самостоятельность женщин и смена самой логики потребления. Современный люкс для многих не про демонстрацию материального положения, а про осознанный выбор и высокое качество жизни.

*Инновационный биоразлагаемый материал на основе грибницы



# «Финансовая независимость — это форма самоуважения»

Анастасия Веселко, финансовый консультант, автор книги «Женщина с деньгами»



*Фото: личный архив Анастасии Веселко*

**Как изменился подход к личным финансам в обществе за последние пять лет?**
Во время пандемии возник резкий всплеск интереса к личным финансам: люди поняли, что может случиться что-то непредсказуемое и надо откладывать.
Думаю, финансовая грамотность повысилась за эти годы. Большую роль в этом сыграла высокая ключевая ставка: отношение людей к тратам стало более осторожным. А высокие проценты по вкладам стимулируют к накоплениям.

**Какие минимальные правила финансовой грамотности актуальны в 2026 году?**
Часть денег сохранять и еще на часть создавать активы. Ценные бумаги могут быть шагом для тех, у кого небольшой бюджет. В акции я верю, потому что в любой ситуации будут успешные компании, и у нас всегда будет возможность зарабатывать вместе с ними. Так же и облигации: бизнесу всегда нужны деньги в долг.
Я бы добавила, что нужно разбираться в том, во что вкладываете. Нельзя накупить непонятно каких фондов и ждать, что портфель будет расти.

**Какие инвестиционные иллюзии вы считаете самыми опасными?**
Первая – вера в то, что можно «обыграть рынок». Сегодня дисциплина и размеренные действия не очень популярны. Так как общий фон нестабильный и многих шатает, люди думают: «Сейчас надо вкладывать в золото, нет, теперь в крипту, нет, сейчас в ИИ». Но против вас играют профессионалы рынка, которые годами этим занимаются, располагают совсем другим опытом и информацией. Поэтому вместо того, чтобы пытаться «угадать тренд», я предпочитаю дисциплину и стратегию.
А вторая новая иллюзия – это вера, что есть ИИ, который за вас сейчас все проинвестирует. С искусственным интеллектом можно разумно взаимодействовать: опираясь на портфельную теорию, на статистику, просить, чтобы он подсказал, где у вас перекос в портфеле, где много риска, чтобы предложил варианты бумаг.
Но повторюсь: нужно разбираться в рынке самостоятельно, а не слепо верить тому, что говорит ИИ. Нужно проверять его советы.

**За какими показателями и новостями вы следите, принимая инвестиционные решения?**
Рынок совершает много движений, которые лучше игнорировать, как и новости: они лишь сбивают с толку. В инвестициях нужно действовать не на эмоциях от прочтения каких-то сообщений, а на базе стратегии. Что я проверяю, так это All Time High: если актив очень быстро растет, значит, сейчас не время его покупать.

**Когда вы поняли, что хотите написать книгу именно об управлении деньгами и именно для женщин?**
Плана такого не было: я просто вела блог о финансах, а издательство заметило это и предложило мне написать книгу.
Почему для женщин? Потому, что я про нас знаю все: как мы тратим, как зарабатываем и как отмахиваемся от финансовых инструментов, думая, что «это не наше». И я хотела изменить это мышление на противоположное.
По своим подписчицам я вижу, что цели удается достичь: мне пишут, что выбрались из кредитов, осмелились взять ипотеку, начали инвестировать. И я верю, что эти женщины расскажут об этом своим подругам и детям.

**Почему вы написали новую книгу «Быть в плюсе»?**
Потому что убедилась, что психологии и привычек в финансах больше, чем самих финансов. В «Быть в плюсе» я больше говорю о том, *зачем* учиться управлять деньгами, а не о том, *как*. Важнее отношение, настрой и знание себя.

**Какую мысль вы бы хотели, чтобы каждая читательница вынесла из вашей работы?**
Первое: что деньги – это мое дело, это сфера моих интересов. Что это не для каких-то умных и серьезных мужчин-инвесторов. А второе: у нас отлично получается. Все исследования говорят о том, что женщины более успешные инвесторы, когда всерьез за это берутся, что женщины аккуратнее обходятся с деньгами, у них меньше долгов.
Мишель Обама как-то сказала, что финансовая независимость – это форма самоуважения. Позаботиться о своих деньгах – это значит позаботиться о себе.





FREEDOM BROKER

# Звезда по имени Macy's

*Как легендарный универмаг научился говорить с женской аудиторией*



**Сергей Глинянов,**
старший аналитик
Freedom Finance Global

История **Macy's (M)** началась в 1858 году, когда Роуленд Хасси Мэйси открыл в Нью-Йорке магазин, где продавались ткани, одежда, галантерея и товары для дома. В первый день выручка новой точки составила около $11, а за год оборот приблизился к $85 тыс.

**От скромной лавки до символа города**
Бренд быстро стал узнаваемым, чему способствовал его символ. Красная звезда на логотипе копирует татуировку, которую Мэйси сделал в юности во время морских рейсов. Для модной индустрии важны не только товары, но и сценарии их покупки. Универмаг в США долго оставался «городской сценой». Витрины и сезонное оформление создавали ощущение праздника. Macy's одним из первых сделал ставку на культуру впечатлений. Магазин должен был вдохновлять, помогать выбирать и превращать обычный поход за покупками в приятное и значимое событие.
Это иллюстрирует парад в Нью-Йорке, впервые проведенный универмагом в 1924 году на старте сезона праздничных покупок. Со временем парад стал национальной традицией и одним из главных публичных элементов бренда. Подобные форматы работают как мягкий PR: они не продают конкретную вещь, но укрепляют привычку возвращаться в один и тот же магазин, доверять бренду и воспринимать его как неотъемлемую часть городской жизни.

**Шопинг. XXI век**
Если смотреть на Macy's через призму темы «женщины в бизнесе», логично начать с того, как сеть десятилетиями формировала связь с покупательницами. Женская аудитория во многом формировала спрос в ключевых категориях: одежда, обувь, косметика, подарки и товары для дома. Покупателю важны возможность легко ориентироваться в торговом зале, с комфортом примерить понравившиеся вещи и сделать выбор. Универмаг выигрывает тогда, когда помогает клиенту собрать образ, подобрать подарок или найти «правильную» вещь без ощущения, что он оставлен один на один с бесконечным ассортиментом.
К 2020-м потребительские привычки изменились. Интернет расширил выбор и возможности, шопинг стал быстрее и удобнее. Традиционным же магазинам «из стекла и бетона» пришлось пересматривать бизнес-подходы. В этих условиях Macy's предложила стратегию A Bold New Chapter («Новый решительный этап»). В ней сделали акцент на обновление клиентского опыта и точечную работу с ассортиментом. Компания оптимизировала магазины, закрыв нерентабельные точки и усилив флагманские универмаги. Это помогло не распылять внимание и бюджеты, что дополнительно привлекло женскую аудиторию.

**Женские штучки**
Заметную роль в том, как бренд Macy's воспринимают покупатели, играют женщины – топ-менеджеры и независимые директора.

> Одна из первых женщин-руководителей в американском ритейле – **Маргарет Глетчелл**. Она начинала в Macy's клерком, а в 1866 году стала управляющей универмагом

Глава маркетингового дивизиона Шэрон Оттерман отвечает за кампании, поддерживающие узнаваемость и медийную историю. Возглавляющая сектор мерчандайзинга Ната Двир формирует логику ассортимента и размещение в магазинах. В ее профессиональном профиле отдельно отмечается работа в сфере косметических товаров и в индустрии красоты, где особенно важны доверие к брендам, грамотный сервис и мерчандайзинг. В состав совета директоров Macy's как независимый представитель входит Эмили Арель – президент Mitchell & Ness Nostalgia Co., женщина с большим опытом работы в многоканальном ритейле и развитии клиентских сервисов.
Сила Macy's не только в истории и символах, но и в способности превращать покупки в позитивные и значимые эмоции. Когда рынок меняется, выигрывает тот, кто слышит своего клиента. Для «красной звезды» таким ресурсом остается взаимодействие с покупательницами через разнообразие ассортимента, коммуникации, эксклюзивный дизайн витрин и первоклассный сервис.

# Железная леди автопрома

*Как простая девушка из Детройта встала у руля General Motors и вывела концерн из кризиса*



**Дмитрий Поздняков,**
аналитик
Freedom Finance Global

В конце 2013 года крупнейший американский автопроизводитель **General Motors (GM)** объявил о назначении главой компании Мэри Барра. С тех пор акции концерна подорожали более чем на 100% и обогнали котировки большинства крупных конкурентов. Что стоит за ростом GM? Рассказываем о решениях, которые принимала первая женщина на посту CEO автогиганта.

## Семейные ценности

Мэри Барра выросла в пригороде Детройта – в самом центре автомобильной индустрии США. Ее отец 39 лет проработал в GM квалифицированным штамповщиком деталей. Мэри начала свою карьеру на этом предприятии в 1980 году, совмещая работу с учебой, которую частично оплачивала компания. После окончания университета Барра стала старшим инженером и вскоре получила стипендию для поступления в бизнес-школу Стэнфорда. В 1990 году девушка окончила программу MBA и с тех пор успела поработать во многих подразделениях GM на руководящих постах.

В 2013 году обязанности Мэри заметно расширились. Она заняла пост исполнительного вице-президента по глобальной разработке продуктов, закупкам и цепочке поставок. Именно в этот период работа Мэри Барра привлекла общественное внимание. По итогам 2013 года журнал Forbes назвал Барра одной из 50 самых влиятельных женщин в бизнесе (50 Most Powerful Women in Business).

## Цена качества

Практически сразу после прихода на пост генерального директора, в феврале 2014 года, Мэри смотрела в глаза родственникам людей, погибших в авариях на автомобилях GM, у которых не сработали подушки безопасности из-за критической неисправности замков зажигания. За весь тот год корпорация отозвала по всему миру порядка 30 млн авто с различными неисправностями. При Барра политика частого умалчивания о проблемах безопасности в GM фактически ушла в прошлое. Мэри запустила программу Speak up for Safety («Выступайте за безопасность»), которая поощряет работников сообщать о любых подозрениях в наличии у автомобиля дефектов безопасности.

## Слыша рынок

В середине 2010-х повышенным спросом на рынке США стали пользоваться внедорожники. Это смещение потребительских предпочтений не ускользнуло от внимания GM. В 2018 году компания объявила о прекращении сборки шести моделей седанов и приостановке работы пяти заводов, чтобы расширить производство внедорожников и электромобилей.

Своевременная переориентация помогла компании удержать сильные позиции в Северной Америке. В 2017 году г-жа Барра приняла стратегическое решение продать бренды, заводы, инженерные центры Opel и Vauxhall, которые на протяжении нескольких лет генерировали для компании многомиллионные убытки. Это позволило увеличить операционную маржинальность по сравнению с показателем до 2015 года.

## Навстречу будущему

Имя Мэри Барра также связывают и с развитием новых сегментов General Motors. В 2020 году CEO представила модульную платформу для электромобилей Ultium, которая стала основой для быстрого запуска десятков различных авто. Технологии Ultium сработали: своевременные инвестиции в платформы для электромобилей позволили GM занять второе место после Tesla по объемам поставок электромобилей в США по итогам 2023 года с долей рынка 6,4%. GM до сих пор удерживает второе место, нарастив свою долю до 13,9% по итогам первых трех кварталов 2025 года.

## Долой автохлам!

Forbes отметил Мэри Барра словами «Больше никаких дрянных авто» (No More Crappy Cars). Похоже, эта фраза «рифмуется» с 12-летним периодом, когда Мэри стояла во главе General Motors. За это время Барра смогла не только решить проблему сомнительной репутации компании после банкротства в конце нулевых, но и проявить себя в качестве визионера, предвосхитив несколько больших трендов в автомобильном мире США и наладив выпуск новых технологичных моделей.





# «Казахстанский рынок следует мировым трендам»

Алина Алдамберген, экс-председатель биржи KASE



*Фото: личный архив Алины Алдамберген*

**Вы возглавляли KASE почти 10 лет – с 2016-го по 2025 год. Какие изменения на фондовом рынке Казахстана вы бы отметили за этот период?**

За 10 лет рынок значительно вырос и трансформировался. Правительство последовательно приватизировало ряд нацкомпаний через фондовый рынок: Air Astana, Казатомпром, КазМунайГаз, KEGOC. На рынок облигаций вышли новые компании из частного сектора и микрофинансовые организации. Продолжился выпуск ГЦБ* для финансирования различных программ, стартовал выпуск облигаций устойчивого развития – от зеленых бумаг до социальных и пандемических.

Много изменений в связи с цифровизацией: банки и брокеры теперь могут оказывать услуги на фондовом рынке через мобильные приложения. Из-за этого выросло участие физлиц в IPO, во вторичной торговле акциями и высокодоходными облигациями. За это же время на МФЦА прошли регистрацию порядка 11 криптобирж. Сейчас розничным инвесторам доступен широкий перечень как локальных, так и международных акций, облигаций, ETF и криптоактивов.

Доля иностранных инвесторов на рынке ГЦБ выросла до 8–10%. В Казахстанском центральном депозитарии уже есть прямой счет Clearstream, а в текущем году мы ожидаем открытия счета Euroclear.

У нас появился Клиринговый центр KASE: он помогает обрабатывать большие объемов торгов, из-за чего повышается ликвидность на фондовых площадках. Казахстанские эмитенты вернулись на рынок еврооблигаций и освоили размещение в новых валютах, например в дирхамах и китайских юанях.

**Какова сегодня капитализация фондового рынка Казахстана?**

На 1 января 2026 года капитализация рынка корпоративных бондов на KASE составила 16,25 трлн тенге, увеличившись на 77,7% по сравнению с 2015-м. 966 млрд тенге – это номинальная стоимость ESG-облигаций, а 297 млрд тенге – долговые бумаги, выпущенные микрофинансовыми организациями. Капитализация рынка акций составила 39 трлн тенге и выросла за 10 лет в 3,2 раза, а объем рынка ГЦБ повысился в 5,7 раза, до 31,87 трлн тенге.

Выросла доля розницы: около 4,7 млн счетов открыто в центральном депозитарии, порядка 300 тыс. активно участвуют в торгах на KASE.

**Какие факторы наиболее активно влияют на развитие казахстанского фондового рынка?**

На фондовый рынок влияет рост экономики и благосостояния населения, увеличение потребности в финансировании бизнеса и государства, развитие технологий. Казахстанский рынок следует международным трендам: это и развитие зеленой экономики, и тренд на ESG, а в последние годы – создание инфраструктуры для выпуска и торговли цифровыми активами, а также углеродными единицами.

С начала независимости Казахстана правильно сформировалась система институциональных инвесторов: это банки, страховые компании, единый накопительный пенсионный фонд и государственные фонды.

**Как ваша деятельность сейчас связана с финансовым сектором Казахстана?**

Я вхожу в советы директоров четырех казахстанских компаний: это фонд развития предпринимательства «Даму», Казахстанское экспортно-кредитное агентство, компания по управлению активами Valor Capital и страховая компания Sinoasia B&R.

Однако моя основная работа сейчас на посту советника по развитию бизнеса на Muscat Stock Exchange в Султанате Омана. Если говорить об Омане, там основной рынок составляют акции, облигации и инвестфонды. Объем торгов акциями в Омане за последний год вырос в четыре раза, капитализация этого рынка достигла порядка $90 млрд.

**Что бы вы посоветовали женщинам, которые хотят строить карьеру на фондовом рынке?**

Жизнь очень изменчива. Нужно все время совершенствоваться, повышать квалификацию и приобретать новые навыки в связи с тем, что меняются технологии и образ жизни. Сейчас на мир сильно влияет ИИ, надо активно осваивать работу с ним. В финансовом секторе важны юридические знания, понимание основ пиара и маркетинга, технологий продвижения бизнеса.

*ГЦБ – государственные ценные бумаги

# Операционная чистка

*Как Citigroup трансформируется под руководством британки Джейн Фрейзер*



**Михаил Парамонов,**
старший аналитик
Freedom Finance Global

В марте 2021 года Джейн Фрейзер пришла на пост CEO одного из крупнейших инвестиционных банков мира – **Citigroup (C)**. Став первой женщиной во главе финансового института, она унаследовала его серьезные операционные и регуляторные проблемы. Кульминацией стал инцидент 2020 года, когда Citibank собирался начислить кредиторам $7,8 млн, но случайно закрыл весь долг на $900 млн.

Платеж проходил по обязательствам косметической компании Revlon. Из-за неудобного интерфейса внутреннего ПО сотрудники и подрядчик неверно заполнили поля в системе. Эта транзакция была одобрена без дополнительной проверки. Ошибку заметили только на следующее утро, когда деньги уже оказались у кредиторов и вернуть их стало невозможно. Citigroup был оштрафован на $400 млн, за ним установили многолетний надзор.

Этот эпизод стал отправной точкой для трансформации бизнеса. На Дне инвестора в 2022 году Джейн Фрейзер представила план реформ, который примерно через год оформился в масштабную программу внутренней реорганизации, получившую название «Проект Бора-Бора».

## Ничего лишнего

Под руководством г-жи Фрейзер финансовая корпорация сосредоточилась на развитии нескольких ключевых бизнес-направлений. Среди них розничный и инвестиционный банкинг, страховые сервисы, управление капиталом. Было решено отказаться от регионального управления, которое ранее фактически отделяло генерального директора от операционного управления подразделениями бизнеса. Количество уровней менеджмента сократилось с тринадцати до восьми. Были распущены 35 внутренних комитетов. Изменились линии подчинения примерно для 50 тыс. сотрудников. Все это ускорило процесс принятия решений в компании и усилило персональную ответственность работников.

Параллельно Citigroup начал выход с 14 зарубежных розничных рынков. Этот процесс к 2025 году вошел в финальную фазу. Освободившиеся в результате средства банк перенаправил на развитие более доходных направлений.

## Тотальный апгрейд

Организационные изменения сопровождались масштабным обновлением ИТ-инфраструктуры. Citigroup инвестировал около $12 млрд в модернизацию технологий: облачные решения, обновление внутренних банковских программ. За три года банк вывел из эксплуатации более двух тысяч устаревших приложений. Операционные риски удалось свести к минимуму за счет перехода на общую для всей корпорации ИТ-платформу.

Это позволило прийти к единой системе санкционного комплаенса* и оставить лишь одну из двадцати площадок для торговли акциями. Ключевым элементом стала многолетняя сделка с Google Cloud, предусматривающая перенос ключевых ИТ-систем, от которых зависит ежедневная работа банка, в облачную среду. Благодаря этому сроки развертывания систем сократились с семи недель до двух. Дополнительно банк внедрил инструменты автоматизации и аналитики, включая ИИ-решения.

Например, ИИ-ассистент Citi Assist работает как «умный коллега» и помогает сотрудникам быстро находить ответы в сложных внутренних политиках и процедурах – от HR до финансов и рисков, сокращая объем рутинных задач. Ассистент Citi Squad позволяет разработчикам банка автоматизировать проверку кода. Только за первый квартал 2025 года Citi Squad провел около 220 тысяч таких операций, ускорив разработку и повысив качество программных решений.

## Финансовый детокс

Трансформация Citigroup позволила восстановить доверие регуляторов: в декабре 2025 года Управление контролера денежного обращения (OOC) смягчило надзорные предписания, принятые пятью годами ранее, а ФРС сняла часть замечаний, связанных с управлением рисками.

С 23 ноября 2023 года, когда «Проект Бора-Бора» вступил в фазу практической реализации, по 12 января 2026-го акции Citigroup выросли на 161,4%, существенно опередив как широкий рынок (S&P 500: +53,6%), так и финансовый сектор (ETF XLF: +56,3%). Эта динамика убедительно доказывает, что инвесторы вновь поверили в Citigroup.

*Внутренняя система инструментов для предотвращения нарушений национальных и международных санкций





# Лиза Су – CEO-кремень

*Как глава AMD подвинула Intel на рынке процессоров*



**Егор Толмачев,**
старший аналитик
Freedom Finance Global

История Лизы Су – яркий бизнес-кейс женщины-лидера в техсекторе. Ее менеджмент стал наглядным примером того, как, следуя четкому и продуманному плану, можно кардинально поменять баланс сил в отрасли.

## Перезагрузка истории

Когда Лиза Су пришла на пост генерального директора **Advanced Micro Devices (AMD)**, компания балансировала на грани финансового краха. Ее главный конкурент **Intel (INTC)** контролировал почти 90% рынка процессоров для ПК и 99% сегмента серверных чипов.

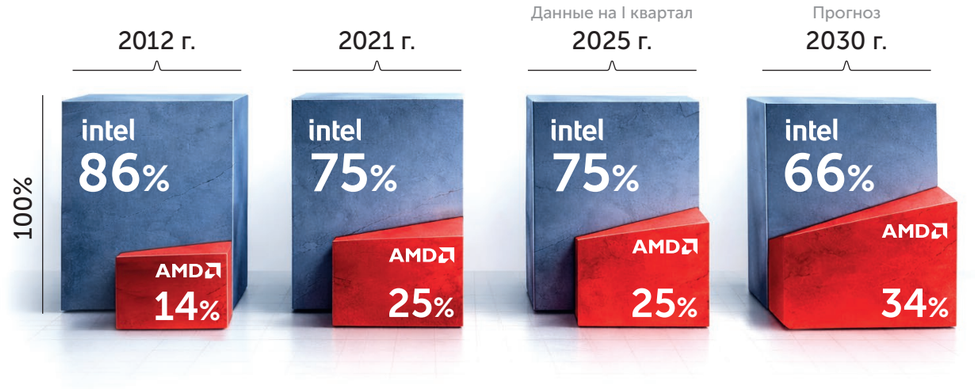
Спустя десятилетие картина радикально изменилась. AMD выросла в компанию с капитализацией более $360 млрд. Теперь ей принадлежит около трети объема рынка серверных CPU* и примерно четверть рынка процессоров для ПК. На победе над Intel амбиции Лизы Су не заканчиваются: компания уже стремится одержать верх над технологическим гигантом **NVIDIA (NVDA)**.

## Наследница двух культур

Лиза Су родилась на Тайване. Когда ей было всего три года, ее семья переехала в США. Училась девушка в одном из самых престижных вузов мира – Массачусетском технологическом институте (MIT), где получила степень доктора по специальности «электротехника». Она отработала год в центре проектирования полупроводниковых продуктов **Texas Instruments (TXN)**, а потом перешла в **IBM (IBM)**, где занималась внедрением использования меди в полупроводниках. В итоге разработанная в IBM технология стала новым отраслевым стандартом.

Позже Лиза Су перешла работать в Freescale Semiconductor – компанию, которая специализировалась на выпуске чипов. Там Лиза начала оттачивать управленческие навыки: сначала занимала должность главы направления R&D (исследования и разработки), но вскоре стала вице-президентом и генеральным менеджером группы компаний Freescale. Под управлением г-жи Су оказались маркетинг, стратегия развития и создание новых продуктов.

## Как меняется баланс на рынке центральных процессоров (CPU)




*Источник: pcviewed.com*

*CPU – центральный процессор, «мозг» компьютера, ответственный за все его операции и вычисления

### Бизнес над пропастью

В 2014 году Лиза Су стала генеральным директором компании – разработчика микрочипов AMD. Тогда из-за сильного падения выручки бизнесу приходилось сокращать персонал. Дело в том, что на тот момент компания AMD пыталась заработать сразу на нескольких направлениях и выпускала широкий перечень продуктов – от микрочипов для смартфонов до датчиков для интернета вещей и графических процессоров.

Лиза Су решила изменить стратегию и сфокусироваться на создании мощных процессоров, способных конкурировать с флагманскими разработками отрасли – с продукцией Intel, которая на тот момент была безоговорочным лидером индустрии. Новая топ-менеджер, придя на этот пост, сохранила только три направления бизнеса: процессоры для компьютеров и серверов, графические решения и заказные чипы для крупных клиентов.

> «Для технологической компании жизненно важно определить, в чем вы преуспеваете, потому что **нужно быть среди лучших – номером один или два**» – такова была установка Лизы Су

Под руководством новой CEO корпорация удвоила инвестиции в исследования и разработки. Главный риск для нее заключался в отсутствии финансового запаса прочности: компания просто не пережила бы провала предложенной стратегии.

### Zen: архитектурный прорыв

Ключевое решение в карьере Лизы Су на посту главы AMD – полностью перестроить внутреннюю структуру процессоров. Этот проект получил кодовое название Zen. В марте 2017 года компания представила первые процессоры на новой базе. Они оказались заметно лучше предыдущих: работали быстрее и потребляли меньше энергии. Такой результат стал возможен благодаря новому подходу к конструкции.

Стоит пояснить, что до этого процессоры AMD и Intel представляли собой монолитный кристалл кремния, который выглядел как одна большая пластина. AMD придумала другой подход: процессор стали собирать из нескольких небольших модулей – чиплетов. Их можно сравнить с набором блоков LEGO, которые соединяются внутри одной «коробки». Каждый такой блок содержит несколько ядер и часть памяти.

Новый подход дал AMD сразу несколько преимуществ. Во-первых, производство маленьких блоков-чиплетов значительно проще и дешевле. Во-вторых, если один блок оказался некачественным, это не выводит из строя весь процессор, ведь можно заменить только его бракованную часть. И наконец, предложенная конструкция позволяет гибко наращивать мощность: чем больше блоков, тем выше количество вычислительных ядер и лучше производительность.

С выходом Zen-процессоров AMD вернулась в большую игру: новые чипы Ryzen для ПК и EPYC для серверов догнали, а в чем-то и обошли по эффективности аналогичные решения от Intel.

Позднее AMD выпустила решение 3D V-Cache для увеличения объема кеша (очень быстрой памяти) внутри процессора. Образно говоря, инженеры предложили что-то вроде дополнительной полки, размещенной непосредственно над рабочим столом. Благодаря ей все необходимое оказалось под рукой, а не в условных ящиках отдельно стоящего шкафа. Аналогично работает и размещение данных в кеше: к оперативной памяти обращаться не нужно, и процессор обрабатывает информацию почти мгновенно.

AMD разместила дополнительный слой кеша поверх основного кристалла процессора, буквально в третьем измерении. Отсюда и название технологии. Эффект особенно заметен в играх, где процессор постоянно работает с большими объемами данных. Это стратегии (типа Total War), авиационные и иные подобные симуляторы, сетевые многопользовательские онлайн-игры.

### Инженерия лидерства

Успех AMD определила управленческая стратегия Лизы Су. Она уверена, что лидерами не рождаются, а становятся. Глава компании проводит встречи по выходным, а рабочие смены в компании порой продолжаются и после полуночи. «Люди вдохновлены высокими целями», – говорит топ-менеджер. При этом она создает среду, которая позволяет каждому члену команды вносить максимальный вклад в общее дело. По данным Glassdoor, 400 сотрудников AMD довольны балансом работы и личной жизни. Рейтинг одобрения Лизы Су составляет 95%.

### Вызовы впереди

В момент, когда Лиза Су возглавила AMD, акции компании торговались у отметки $3. Те, кто в 2012 году вложил в бумаги AMD $100, к настоящему времени заработал $6700. Капитализация AMD к середине февраля 2026 года взлетела с $2,5 млрд до впечатляющих $338 млрд. В 2022-м компания впервые превзошла Intel по этому показателю.

Несмотря на выдающиеся достижения, AMD сталкивается и с серьезными вызовами. Одним из них остается доминирование в сегменте ИИ-чипов компании NVIDIA, которой принадлежит доля рынка примерно в 85%.

> **Любопытный факт:** Лиза Су – троюродная сестра CEO NVIDIA Дженсена Хуанга

Впрочем, не сдает позиций и давний конкурент – Intel. Корпорация активно усиливает преимущества перед другими игроками сектора. Новый руководитель компании Лип-Бу Тан выбрал путь, похожий на тот, которым когда-то пошла Лиза Су. AMD в плане производства чипов зависит от **Taiwan Semiconductor Manufacturing (TSM)**, тогда как Intel стремится возродить собственные мощности, что может обеспечить ей важный козырь в борьбе за лидерство на рынке.






Источник: FactSet

*По версии Forbes 2025

# Разбить стеклянный потолок

*Как участие женщин в менеджменте увеличивает прибыль компаний*



**Сергей Пигарев,**
старший аналитик
Freedom Finance Global

За последнее десятилетие доля женщин в высшем руководстве повысилась, отмечает Global Gender Gap Report 2025* Всемирного экономического форума. Рост происходит и в тех отраслях, где женщины исторически были представлены слабее всего: в технологиях, энергетике, логистике и транспорте.

### Перемены наверху

Еще недавно женщины во главе глобальных корпораций воспринимались как редкое исключение, особенно в традиционно «мужских» сферах. Согласно докладу о гендерном равенстве, основанному на информации из соцсети LinkedIn для 155 стран, в 2022 году женщины занимали около 31% руководящих позиций. Однако в энергетическом секторе показатель составлял лишь 20%, в обрабатывающей промышленности – 19%, а в инфраструктурных отраслях – 16%. В сферах образования, здравоохранения и некоммерческой общественной деятельности руководящие позиции распределены между гендерами почти поровну. Сейчас отрасли, которые долго считались закрытыми для женского лидерства, перестраивают свои кадровые практики, что говорит о глубинных системных сдвигах.

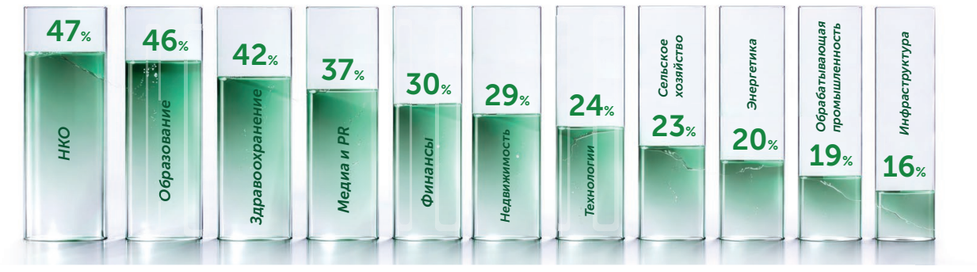
Одно из последних назначений произошло в январе 2026 года. Тогда на пост президента и вице-председателя совета директоров **Meta Platforms (META)** была назначена Дина Пауэлл Маккормик. Ее задача – курировать масштабные инвестиции компании в ИИ-инфраструктуру и глобальные проекты. Это назначение показывает, что женское присутствие усиливается на уровне стратегического управления.

### Женщины-CEO делают историю: Мег О'Нил и BP

В конце 2025-го совет директоров британского энергетического гиганта **BP (BP)** объявил, что с 1 апреля 2026 года компанию возглавит Мег О'Нил. Впервые за более чем столетнюю историю кресло CEO займет женщина.
Основанная в 1908 году Уильямом Ноксом д'Арси BP прошла путь от рискованных геологоразведочных проектов до диверсифицированного энергетического холдинга. Энергетика считается одной из самых консервативных отраслей с точки зрения управления, поэтому назначение женщины гендиректором корпорации такого масштаба отражает большие изменения в кадровой политике сектора.
С 2021 года Мег О'Нил руководит нефтегазовой компанией Woodside Energy. Она курировала слияние с BHP Petroleum International – крупнейшей энергетической корпорацией на Австралийской фондовой бирже. Предыдущие 23 года г-жа О'Нил проработала в **ExxonMobil (XOM)** – одном из главных игроков мирового нефтегазового сектора.
В 2025 году женщины возглавляли 11% компаний из Fortune 500, и это исторический рекорд с 1955 года, когда был составлен первый подобный список.

## Доля женщин-руководителей в разных сегментах экономики

Равноправие на уровне топ-менеджеров почти наступило в некоммерческих организациях (НКО) и образовании




*Источник: Global Gender Gap Report 2022, World Economic Forum*

*Ежегодный аналитический отчет, который оценивает уровень гендерного равенства в разных странах





> Женщины-лидеры обычно ниже оценивают свои возможности. По данным Russell Reynolds, **70%** мужчин и лишь **50%** женщин считают, что готовы занять место своего вышестоящего руководителя

До гендерного баланса в составе руководства компаний из Fortune 500 пока далеко. Позитивный тренд – увеличение числа женщин-CEO – обеспечивается карьерным ростом внутри одной компании. Это указывает на все более выраженную готовность корпораций доверять женщинам-специалистам вершину управленческой пирамиды.

### Экономика женского лидерства

Инвесторам прежде всего интересно то, как гендерный баланс в топ-менеджменте сказывается на финансовых результатах бизнеса. В том, что это влияние есть и оно измеримо, у исследователей сомнений нет.
Анализ эмитентов, входящих в ведущие фондовые индексы, показывает: там, где доля женщин в руководстве превышает медиану, уже через год рентабельность собственного капитала повышается примерно на 30%. При этом риск снижения прибыли уменьшается примерно на ту же величину. Корпорации, в которых женщины занимают не менее 25–30% управленческих позиций, отличаются не только более высокой доходностью, но и большей предсказуемостью результатов.
Экономический эффект женского лидерства Carnegie Private Wealth объясняет сочетанием управленческих подходов, которые напрямую влияют на качество бизнеса. Среди них:

- **Командная работа**. Женщины-лидеры чаще делают акцент на коммуникациях, развивают культуру обратной связи и вовлеченности. Из-за этого сотрудники чувствуют себя более удовлетворенными и продуктивными, текучесть кадров ниже, стратегии реализуются лучше.
- **Взвешенное управление рисками**. В среднем мужчины чаще склоняются к стратегии «высокий риск – высокая награда», тогда как женщины демонстрируют более осторожный, но системный подход. Бизнесы с ними в топ-менеджменте реже оказываются в центре финансовых скандалов или объявляют дефолт. Это позитивно влияет на защиту капитала акционеров.
- **Ближе к клиенту – ближе к прибыли**. Управленческие команды, в которых есть женщины, быстрее находят новые точки роста, поскольку лучше понимают разные группы клиентов. Опыт бизнесвумен помогает учитывать не только потребности среднего потребителя, но и, например, особенности покупательниц, а также семейного и других сегментов рынка.
- **Прозрачность и этичность**. В компаниях, где в руководстве больше женщин, структура корпоративного управления крепче, больше внимания уделяется комплаенсу (контролю за соблюдением законодательных и отраслевых стандартов) и этическим нормам. Это повышает доверие инвесторов и снижает регуляторные риски.
- **Привлечение и удержание талантов**. Наличие женщин в топ-менеджменте сигнализирует об инклюзивной современной корпоративной культуре. Это помогает привлекать квалифицированных специалистов и повышает лояльность сотрудников, особенно молодых, для которых очень значимо совпадение их ценностей с ценностями работодателя.

Таким образом, женское лидерство превращается в источник долгосрочного конкурентного преимущества. И сегодня это отражается как в результатах финансовой отчетности, так и в качестве управления.




*Источник: журнал Fortune***

**Один из старейших деловых журналов в США

# Правила хорошего дохода

*Как сформировать инвестиционный портфель*



**Елена Беляева,**
инвест-наставник
Freedom Finance Global

Меня зовут Елена Беляева, я – инвест-наставник в Подписке Инвестора от Freedom Broker. Больше 20 лет назад я открыла для себя инвестирование и смогла превратить это в профессию.

Я занимаюсь именно инвестированием, не трейдингом. Обучаю операциям с биржевыми активами на практике, показывая, какие ценные бумаги покупаю и продаю на своем собственном брокерском счете. Вся статистика, все сделки – это открытая информация для всех участников Подписки Инвестора от Freedom Broker.

Сделки совершаю два раза в месяц, открываю позиции на долгий срок: от нескольких месяцев до нескольких лет. Такой подход идеален для тех, кто не хочет постоянно следить за графиками и намерен тратить на инвестиции совсем немного личного времени. *Мой портфель за 2025 год показал доходность 40% годовых*. Этот же уровень фиксировали участники, которые последовательно соблюдали наши рекомендации. Мы обогнали индекс S&P 500 больше чем в два раза: за год он вырос лишь на 18%.

## Как я пришла в инвестиции?

Впервые тема фондового рынка меня заинтересовала после того, как я посмотрела фильм «Уолл-стрит» с Майклом Дугласом 1987 года. Мне стало интересно, что такое акции, биржа, как это все работает. Муж, увидев мой интерес к этой теме, подарил мне книгу Фрэнка Дж. Фабоцци «Управление инвестициями» и сказал: «Давай учись, будешь управлять семейными накоплениями». Это был 2003 год. Полгода я училась по восемь часов в день, без выходных. Читала книги, биржевые новости, анализировала акции, наблюдала, как работает рынок. В 2004 году я открыла брокерский счет и начала покупать акции.

Первый год на рынке завершился для меня с нулевым результатом, за второй получилось заработать 10%. Стратегии «осторожность превыше всего» я придерживаюсь всю свою карьеру.

За 23 года на рынке я не лишилась ни одного депозита*. Для меня всегда было важнее не потерять, чем заработать. Этому очень удивлялись коллеги-мужчины, когда я только пришла работать в брокерскую компанию. Для них было непривычно, что женщина может управлять портфелем эффективнее, чем большинство из них.

## Залог успешного инвестиционного портфеля

При отборе акций я в первую очередь обращаю внимание на фундаментальные показатели компаний. В свой портфель включаю бумаги лишь тех эмитентов, которые демонстрируют рост выручки и прибыли, а также имеют высокие ожидаемые показатели.

Вот из каких активов я формирую свой высокодоходный портфель в Подписке Инвестора:

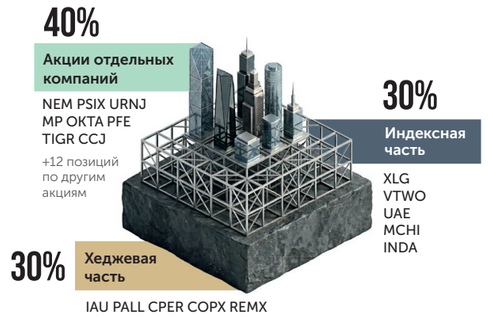
- 30% занимают хеджевые, то есть защитные, инструменты. Для этого я использую биржевые фонды (ETF) на ценные металлы. В некоторых рыночных ситуациях вместо них можно рассмотреть облигационные биржевые фонды. ETF на физическое золото мы начали формировать в августе 2023 года. Хотя до весны 2024-го золото не росло, я продолжала наращивать позицию.
- 30% приходится на страновые, секторные и отраслевые ETF с низкой волатильностью. Конкретный выбор определяется доминирующими в текущий момент на рынке трендами либо ожиданиями их развития.
- Оставшиеся 40% отведены под акции отдельных компаний. Бумаги иностранных эмитентов, например китайских, а также представителей сегмента малой капитализации рассматриваются как высокорисковые. Их суммарный вес в портфеле не должен превышать 10%.

Обязательное правило: одна акция в портфеле не должна занимать более 5%. Под ETF можно отводить до 10%. Если после роста доля актива превышает лимит — продайте небольшую часть позиции, чтобы не допускать чрезмерных перевесов в портфеле.

Как правило, мы не покупаем все позицию сразу. Активы приобретаются частями, причем объем дополнительной доли не может превышать размер первоначальной.

## Как портфель выглядит сейчас

Хеджевая часть. В 2025 году хорошую доходность показали биржевые фонды на серебро и платину. Мы вышли из них в январе 2026-го с результатом +156% и +68%. ETF на золото закрыли, а потом переоткрыли и добавили фонд на медь (CPER), а также ETF на компании, добывающие ее и редкоземельные металлы. Держим ETF на палладий (PALL).




*Источник: личный портфель Елены Беляевой*

Индексная часть. Здесь у нас ETF на **Russel 2000 (VTWO)**, **S&P 500 Top 50 (XLG)**, страновые биржевые фонды: на Индию (INDA), Эмираты (UAE), Китай (MCHI).

Акции отдельных компаний. Держим около 20 позиций. Наибольший вес имеют **Newmont (NEM, 5%)**, **Cameco (CCJ, 2,5%)** и **MP Materials (MP, 3,3%)**. Мы довносим в портфели по $100 на каждом инвестэфире, поэтому не покупаем акции дороже обозначенной суммы. Это значительно сужает выбор, но зато участники подписки с небольшими размерами депозитов имеют возможность открывать позиции прямо на наших эфирах. Для тех, чей депозит значительно больше, у нас есть отдельный портфель, он называется «Состоятельный инвестор».

## Чего я не делаю в своем портфеле

Никогда не использую плечевые ETF (фонды с привлечением заемных средств); не рассматриваю акции убыточных эмитентов и компаний с капитализацией ниже $300 млн. Сейчас объясню почему.

Классические ETF формируются из определенных активов: металлов, облигаций. Плечевые ETF не формируют портфель из реальных акций, они работают с фьючерсами** и опционами***. Здесь и кроется главная проблема.

Обычные ETF на акции, драгметаллы или облигации четко следуют за графиком своего базового актива: их цены напрямую зависят только от него. Стоимость плечевых ETF отражают изменение цен опционов и фьючерсов, которыми владеет фонд, но эти цены отражают не текущую динамику базового актива, а рыночные ожидания будущих движений. К тому же производные инструменты имеют свойство снижаться в цене со временем. Подобные активы есть смысл использовать только для краткосрочного трейдинга.

Убыточных эмитентов я обхожу стороной, поскольку есть риск, что им так и не удастся выйти в прибыль. Если убыток продолжит расти, может возникнуть угроза банкротства. Тогда акция будет стремиться к нулю безо всякой вероятности восстановления, и вы потеряете деньги. Торговля акциями убыточных компаний – это тоже про трейдинг, для инвестиций они не подходят.

У эмитентов с низкой капитализацией страдает ликвидность: крупные фонды не включают их в портфели. Именно покупки институционалов и создают растущие тренды, на которых зарабатывают простые инвесторы, такие как мы.

## Наиболее частые ошибки начинающих

У нас в подписке есть услуга – разбор инвестиционных стратегий участников. Я лично изучаю портфели, которые мне присылают подписчики, и сделала это уже точно больше тысячи раз. На основе этого опыта мне удалось выявить самые частые ошибки начинающих инвесторов.

- **Никто из новичков не рассматривает портфель как единое целое**, поэтому не включает туда активы, которые будут держать его на плаву во время коррекций на рынке. В подавляющем большинстве случаев начинающий биржевой игрок останавливается на случайной комбинации разрозненных позиций.
- **Многие черпают идеи для открытия позиций из сомнительных источников**, например из блогов, и не делают собственного анализа. Часто в интернете раскручивают высокорисковые убыточные компании, вложение в акции которых больше похоже на покупку лотерейного билета. Намного безопаснее приобретать акции крупных устойчивых корпораций, таких как **Apple (AAPL)**, **Amazon (AMZN)** или **Microsoft (MSFT)**. В долгосрочной перспективе они с куда большей вероятностью покажут рост, чем сомнительные компании. Покупать акции мелких биотехнологических компаний – это точно плохая идея для новичка на рынке.
- **Начинающие быстро закрывают прибыльные позиции**, получая лишь малую часть доходности, зато годами тянут убыточные позиции, пока они не дойдут до состояния минус 60–80%, когда уже нет никакой вероятности возврата цены хотя бы к исходным отметкам и приходится вынужденно фиксировать убыток.
- **Не соблюдаются правила диверсификации**. Отдельные позиции имеют слишком большой вес в портфеле. При коррекции в ценах на эти бумаги происходит существенная просадка депозита. Если вес одной акции в портфеле составляет 2–5%, ее отрицательный результат не окажет большого влияния на размер счета.

Если вы хотите сделать свои первые шаги в инвестициях или ищете новые знания в этой сфере – приглашаю вас в Подписку Инвестора. Здесь я и мой коллега Михаил Бровкин показываем, какие акции мы покупаем на свои брокерские счета, и помогаем всем желающим формировать инвестиционный портфель.

Подписка Инвестора

Поскольку этот номер «Финансиста» посвящен женщинам, я хочу сделать нашим читательницам подарок – **скидку 90% на один месяц Подписки Инвестора**. По ней вы успеете попасть на два инвестэфира, посмотреть мой авторский курс про инвестиции и отправить мне свой портфель на анализ

*Депозит – это деньги, которые инвестор или трейдер вносит на свой торговый счет

**Фьючерс – биржевой контракт, обязывающий купить или продать актив в будущем по заранее зафиксированной цене
***Опцион – инструмент, предоставляющий право, но не обязательство купить или продать акцию по зафиксированной цене

# Другой взгляд

*Как девушки-аналитики стали гуру финансового мира*



**Юрий Ичкитидзе,**
макроэкономист
Freedom Finance Global

Участники финансовых рынков нередко принимают инвестиционные решения, опираясь на наиболее популярные и порой сиюминутные идеи. Аналитические способности женщин, а также их взгляд на рынок долгое время оставались менее востребованными, нежели мужские. Между тем именно женский подход зачастую позволяет точнее выявлять фундаментальные риски и ограничения роста, игнорируемые большинством на рынке. Это показал опыт кризисов и технологических сдвигов.

### Особое мнение

Десятилетиями финансы были сферой, в которой женское участие воспринималось скептически и предвзято. Это подтверждается исследованием, опубликованным в журнале Management Science. Из него следует, что приток капитала в фонды с женщинами-управляющими за 1992–2009 годы был примерно на 11–12% меньше, чем по аналогам под руководством мужчин. Как следствие, доходность «женских» фондов была приблизительно на треть ниже. Однако именно женщины-аналитики нередко выявляли риски, которые большинство коллег-мужчин предпочитало игнорировать. Показательным примером стал кейс Мередит Уитни, бывшего аналитика Oppenheimer, которая в октябре 2007 года публично предупредила о системном кризисе банков США. В период, когда рыночный консенсус оставался преимущественно оптимистичным, она отметила, что дивиденды **Citigroup (C)** превышали его прибыль на тот момент. Ее точный прогноз резкого ухудшения положения банка, акции которого упали на 97% к началу 2009 года, принес Уитни репутацию «оракула Уолл-стрит».

> Journal of Corporate Finance* опубликовал исследование, которое показывает: **прогнозы женщин – финансовых аналитиков зачастую оказываются более точными**, чем мужские, но рынок реагирует на них слабее и медленнее из-за гендерных предубеждений

Исследования показывают, что инвестиционные стратегии и аналитические методы женщин на финансовых рынках отличаются от мужских. Из-за высоких барьеров входа в профессию женщины-аналитики проходят более жесткий отбор, в результате чего в отрасли оказываются только те, кто обладает прогнозными навыками выше среднего уровня.

По данным исследования, опубликованного в журнале Accounting Research, средняя точность прогноза направления акций у дам превышает мужской показатель на 7,85%. При этом женские прогнозы в среднем смелее по отношению к консенсусу, но при этом статистически точнее, а рыночная реакция на их пересмотры сильнее и устойчивее во времени, несмотря на меньшее медийное внимание. Из-за этого особое женское мнение всегда интересно инвесторам, любящим разбираться в деталях.

### Провидица с Уолл-стрит

Одно из наиболее ярких и известных на рынке актуальных женских мнений о будущем представлено в недавнем отчете Мэри Микер – легендарного венчурного инвестора и бывшего аналитика Уолл-стрит. Ее называют интернет-королевой за точные прогнозы долгосрочных технологических трендов.

Отчет стал первой крупной работой г-жи Микер за последние шесть лет и одновременно самым глубоким и целенаправленным ее исследованием. В нем последовательно рассматривается не только технологическая эволюция, вызванная появлением искусственного интеллекта, но и связанные с этим изменения инфраструктуры, их влияние на экономику, а также растущая роль передовых технологий в глобальной конкуренции.

Полученные г-жой Микер данные демонстрируют беспрецедентное ускорение проникновения интернет-решений. Аудиторию в 100 млн WhatsApp собрал примерно за три с половиной года, TikTok – за девять месяцев, а ChatGPT заполучил такую аудиторию всего за два месяца. Аналитик выявила аналогичную динамику в масштабах использования интернет-ресурсов. Google понадобилось 11 лет, чтобы число его ежегодных поисковых запросов достигло

*Известное международное издание о корпоративных финансах





365 млрд, а ChatGPT вышел на сопоставимый уровень поисковых запросов менее чем за два года.

Мэри Микер обнаружила похожие тренды и в инвестиционных стратегиях компаний. К концу 2024 года шесть крупнейших бигтехов США увеличили вложения в ИИ на 63% год к году – примерно до $212 млрд, а в начале 2025-го число разработчиков в ключевых экосистемах производителей микросхем приблизилась к 6 млн. Здесь важен не только масштаб, но и характер распространения инноваций. ИИ внедряется не поэтапно, а одновременно по всему миру.

Спустя всего три года доля пользователей крупных языковых моделей (LLM) за пределами США достигла 90%, тогда как самому интернету на такую экспансию потребовалась почти четверть века. В совокупности эти факторы позволяют рассматривать появление ИИ не как очередной технологический цикл, а как фундаментальную и системную трансформацию глобальной экономики.

Г-жа Микер предполагает, что на горизонте ближайших 5–10 лет ИИ перестанет быть инструментом исключительно для компаний и станет ключевой частью инфраструктуры для целых государств. По ее мнению, к 2030 году ИИ-системы научатся писать код, принимать логические решения, вести коммуникации на множестве языков и решать задачи в клиентском сервисе, продажах и операционных процессах.

> Мэри Микер рассчитывает, что к середине следующего десятилетия в научной деятельности **часть работы передадут алгоритмам**

### Пузырь: ранняя диагностика

Лиз Энн Сондерс – главный стратег по рынку акций в Charles Schwab. Она оценивает влияние технологических факторов на котировки и анализирует макрофон.

В последнем прогнозе по американскому рынку акций г-жа Сондерс подчеркивает, что текущий экономический цикл характеризуется скорее внутренней нестабильностью, чем просто неопределенностью. Это становится важным фоном для определения инвестиционных рисков и возможностей. По наблюдениям аналитика, нестабильность проявляется в неоднозначных экономических сигналах: в инфляции, которая держится ближе к 3%, и давлении импортных тарифов. Лиз Сондерс в своем прогнозе указывает на несоразмерное влияние узкой группы технологических компаний на рынок акций. По ее подсчетам, «Великолепная семерка» – **Amazon (AMZN)**, **Apple (AAPL)**, **Microsoft (MSFT)**, **Alphabet (GOOGL)**, **Meta (META)**, **NVIDIA (NVDA)** и **Tesla (TSLA)** – формирует около 40% капитализации S&P 500 и 25% его прибыли, что ставит под вопрос устойчивость рынка. Волатильность в последнее время на 20% превышает среднестатистический уровень, а лидеры роста сменяются слишком часто. Инвесторам следует диверсифицировать вложения и не ограничиваться технологическим сектором.

В научной статье «AI: Stairway to Heaven or Heartbreaker?», исследующей искусственный интеллект, Лиз Сондерс вместе с Кевином Гордоном подтверждают тезисы Мэри Микер. Авторы согласны, что при реализации позитивного сценария ИИ-решения станут новым драйвером технологических инноваций, подобно интернету в 1990-е.

В то же время Сондерс и Гордон акцентируют внимание на двойственной природе ИИ как инвестиционной истории. Они видят в ней не только потенциал, но и значительные риски, связанные с ажиотажем инвесторов и завышенными оценками акций. Многие компании, разрабатывающие ИИ, торгуются с мультипликаторами вдвое выше исторических уровней. Это грозит появлением пузыря, ведь ожидания рынка, как это было в преддверии кризиса доткомов, опережают реальные прибыли. Сондерс в своей статье приводит данные из отчета MIT, которые показывают, что широкое распространение ИИ не гарантирует рост доходов. До 95% организаций получают нулевую отдачу (ROI) от внедрения генеративного ИИ (GenAI), несмотря на активное использование инструментов вроде ChatGPT и Copilot. Прогнозы Лиз Сондерс для инвесторов стали фильтром против хайпа. В отличие от большинства аналитиков, которые сосредоточены на перспективах «Великолепной семерки», Сондерс настойчиво призывает диверсифицировать портфели.

### Две стороны одной медали

Методы женщин-аналитиков Мэри Микер и Лиз Сондерс во многом совпадают: вместо стремления «поймать волну» они фокусируются на качестве сигналов, устойчивости бизнес-моделей и оценке рисков. Это чрезвычайно важно, ведь сегодня технологический прогресс опережает его финансовую монетизацию.

> Мэри Микер и Лиз Сондерс входят в **сотню самых влиятельных женщин** в финансовой сфере США по версии Barron's**

Однако мнения этих двух аналитиков имеют и существенные различия. Если г-жа Микер говорит о системном сдвиге, сопоставимом по масштабу с появлением интернета, то г-жа Сондерс предупреждает о риске переоценки, концентрации капитала и повторении сценариев дотком-эпохи***. Первая описывает, что меняется на уровне инфраструктуры и экономики, а вторая указывает, как рынок может ошибиться в оценке скорости и глубины этих изменений. Позиции экспертов сходятся в главном: технологическая революция не отменяет инвестиционную дисциплину. В эпоху ИИ-хайпа и тарифных бурь женское мнение выходит на первый план, и не в качестве «заметок на полях», а в роли стратегического компаса для инвесторов. Этот ориентир помогает сфокусироваться на ключевом тренде, избежать иллюзий и держать риск под контролем. Ведь рынки эволюционируют не только за счет технологического прогресса, но и благодаря тем, кто умеет отделять несущественное от главного.

**Профессиональный журнал для инвесторов

***Эпоха доткомов – период с середины 1990-х до 2000 года, когда инвесторы массово вкладывались в интернет-компании, ожидая, что интернет полностью изменит экономику. В итоге сформировался пузырь, который резко лопнул

# Ее дело

*Женщины-специалисты в финансах, образовании и технологиях – о роли женщин в разных секторах экономики*



## Александра Краснова,

**финансовый журналист**

Около века назад ранее занятые только домом и семьей сестры, жены и матери сменили социальную роль. Они вышли на рынок труда и постепенно стали полноценными экономическими единицами, которые с тех пор влияют на экономику, во многом формируя тренды.

Для постсоветского пространства то, что женщины активно занимаются бизнесом, далеко не новая тенденция: она берет свое начало в 1990-х и теперь лишь усиливается. Кроме того, дамы наравне с мужчинами присутствуют на финансовом рынке и участвуют в экономике в целом.

Ученые, задавшиеся вопросом о разнице в стратегии поведения представителей гендеров на бирже, выяснили, что женщины в среднем успешнее в плане финансов, так как они терпеливее и – вопреки стереотипным представлениям – зачастую лучше справляются с эмоциями, чем мужчины. А вот устоявшиеся представления о меньшей склонности прекрасного пола к риску исследователи подтвердили. Женщины нередко предпочитают активы, которые приносят меньше денег в моменте, но оказываются более прибыльными в долгосрочной перспективе. Есть еще очень интересное социологическое наблюдение: если в составе совета директоров компании есть женщины, то акции этих компаний в среднем показывают более высокую доходность. Кстати, существует важный момент, который отмечают ученые: женщины чаще обращаются за помощью к финансовым консультантам или к каким-то компетентным знакомым, не боятся признать, что чего-то не знают, и готовы учиться.



## Кира Юхтенко,

**основатель медиа Invest Future**

В инвестициях я не вижу для женщин барьеров, которые действительно бы нам мешали. Когда я только начинала свою публичную работу в этой сфере, часто встречала комментарии вроде «Кира, иди вари борщ». Но это не мои проблемы – это ограниченность мировосприятия комментаторов. Когда женщина принимает инвестиционные решения, она прежде всего думает о том, как это может повлиять на всю ее семью. А мужчины, к сожалению, чаще принимают более эгоистичные решения и видят в инвестициях путь к самореализации.

Мы должны помнить главное правило: на бирже деньги системно зарабатывают единицы. Это если говорить о трейдинге как о профессии. Для широкой аудитории биржа – это набор инструментов для того, чтобы деньги сохранить и приумножить. Зарабатываем мы по своей основной специальности, а наращиваем полученный доход при помощи инвестиционных инструментов.

В успешности этой деятельности решающую роль играют финансовая дисциплина, регулярность и диверсификация. Инвестиции – фантастическая возможность сформировать капитал с нуля за 10–20 лет. Это возможно благодаря принципу сложного процента. Если мы регулярно инвестируем небольшие суммы, но при этом не выводим пассивный доход, а реинвестируем его, с каждым годом наш капитал будет расти все быстрее. Самое сложное – не испугаться кризисов и просадок, потому что в трудные времена как раз и создаются биржевые капиталы. Определяем сумму, которую мы готовы откладывать каждый месяц, и делаем это на протяжении нескольких лет. Тогда будет результат. Инвестиции – это не спринт, это марафон.



## Юлия Андреева,

**автор телеграм-канала «Биржевая ключница»**

Гендерные различия в инвестиционном поведении касаются поведенческих моделей и подходов к управлению риском. Женщинам, как правило, лучше удается риск-менеджмент, они строже придерживаются выбранной стратегии в моменты рыночного «шума». Эмоциональность чаще выполняет роль внутреннего стоп-сигнала, приоритет отдается не выплеску адреналина, а ощущению устойчивого результата.

Женщины всегда играли важную роль в управлении, расчетах, контроле и принятии решений. Сегодня они часто оказываются на позициях, где требуется высокая дисциплина, точность в работе с цифрами и ответственность за стабильность бизнеса. Через эти роли сотрудницы напрямую влияют на инвестиционную привлекательность компаний.

На рынке я работаю со среднесрочными позициями, опираясь на анализ биржевого сентимента и на собственную оценку перспектив конкретных идей или компаний. Приоритет для меня – гибкость и контроль риска, а не возможность заработать на стратегии buy and hold. Тем, кто делает первые шаги в инвестициях, могу посоветовать:

- Инвестируйте только собственные деньги – без заемов и кредитного плеча. Средства в долг резко повышают риск ошибок, особенно на старте.
- Начинайте с небольших сумм, чтобы найти стратегию, поняв свою реакцию на просадки, и выстроить подходящий риск-менеджмент.
- Не будьте чрезмерно уверенными в своей правоте. Правильно проанализированные ошибки – это опыт, а не неудача, и именно он формирует инвестора.







## Вера Моденова,

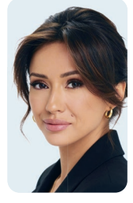
**операционный директор маркетплейса цветов и подарков Flowwow**

Индустрию подарков традиционно связывают именно с женским спросом. Несмотря на разнообразие вариантов и то, как мы отходим от стереотипного мышления, одной из самых популярных категорий подарков для женщин остаются цветы. И здесь есть интересная статистика. Международный женский день и День святого Валентина, как известно, ключевые даты для рынка подарков. Спрос возрастает в 15–20 раз по сравнению с обычными днями. Заказы начинают оформлять за два-три дня, а наибольшая активность приходится на сам день праздника.

На 14 февраля однозначный лидер – букеты из роз. К 8 Марта наряду с розами в лидеры выходят тюльпаны. Как ни удивительно, в Казахстане на День влюбленных меньше всего расходы в самых крупных городах – Алматы и Астане. При этом фактический средний чек в столицах выше: в Алматы он составляет 27 627 тенге (4 318 руб.), в Астане – 25 021 тенге (3 962 руб.).

В России ситуация иная: в Москве и Санкт-Петербурге средний чек стабильно больше. В столице РФ чек к 14 февраля равен примерно 32 833 тенге (5 125 руб.), в Питере – 26 138 тенге (4 080 руб.). К 8 Марта чек увеличивается до 37 061 тенге (5 785 руб.) в Первопрестольной и 29 681 тенге (4 633 руб.) в Северной столице.

В том, кто чаще заказывает цветы, гендерной закономерности не обнаружено. Их одинаково часто дарят девушки и парни. Это связано с трендом на здоровый гедонизм: люди стали чаще заказывать что-то приятное для себя.



## Карина Смагулова,

**CEO и основатель рекрутингового агентства Career Bridge Advisory**

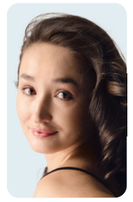
Исторически сложилось негласное разделение функций. Чаще всего HR, маркетинг, PR и коммуникации возглавляют женщины. Мужчины руководят предприятиями ИТ-отрасли, производствами, GR-структурами, сегментами коммерческого развития. Они же преобладают и среди кандидатов на эти позиции.

Ключевая причина разницы в уровне оплаты труда заключается в поведении соискателей на интервью с HR. Мужчины чаще называют суммы ближе к верхней границе по рынку и даже выше. Женщины, как правило, осторожнее. Я не раз наблюдала: кандидат с меньшим опытом, но высокой самооценкой запрашивает высокий оклад, а сильные специалисты-женщины часто бывают не уверены в себе. Это напрямую влияет на итоговый доход.

Больше женщин-CEO я вижу в стартапах и небольших компаниях, где решающими становятся компетенции и результат, поэтому гендерных барьеров меньше.

В крупном бизнесе и квазигосударственном секторе подобные процессы протекают медленнее. Руководителей чаще назначают из операционного, технического или GR-блока, где исторически преобладают мужчины.

В рекрутинговом консалтинге HR-директор вполне может вырасти в CEO. В маркетинговых или коммуникационных агентствах естественным кандидатом на высшую должность становится директор по маркетингу. В крупных производственных, ИТ- или инфраструктурных компаниях CEO чаще приходят из операционного или коммерческого блока. Решает не гендер, а то, насколько опыт руководителя напрямую связан с управлением бизнесом целиком.



## Лаура Вайгорова,

**сооснователь платформы SmarTestPrep**

Среди интересующихся нашей системой сопровождения для подготовки к учебе в зарубежных вузах доля девушек или их родителей, по нашей оценке, приближается к 70%. При этом среди обучающихся в **SmarTestPrep (STP)** девочек примерно 56–57%. Если смотреть в разрезе поступивших в прошлом году в Назарбаев Университет, то соотношение между девушками и юношами будет примерно 45 к 55%. Но это не значит, что мальчики умнее. Не думаю также, что у девочек меньше амбиций. Просто их неохотно отпускают учиться за рубеж, и не все могут это позволить финансово. Семьи обычно предпочитают вкладываться в обучение сыновей. Чтобы изменить эту ситуацию, на мой взгляд, необходимо последовательно менять отношение общества к роли в нем женщины. Нужно создавать больше обучающих программ для девочек, организовывать для них защищенную среду, формировать в них уверенность в том, что они могут добиться любых успехов в самых разных направлениях. И в Казахстане уже развиваются подобные программы, создаются различные комьюнити.

Ed-tech (образовательные технологии) исторически более дружелюбно настроен к женщинам, как и классическая сфера обучения и преподавательской деятельности. Здесь традиционно больше и сотрудниц, и руководительниц. В то же время мы знаем немало историй о женщинах-фаундерах, они все чаще стремятся создавать свои компании. Однако и стереотипы о «женских» и «неженских» профессиях пока сохраняются, что видно по текущему гендерному соотношению среди основателей бизнесов.

# Разумные инвестиции

*Аналитики Freedom Broker предлагают акции компаний из различных секторов экономики для диверсификации портфеля*

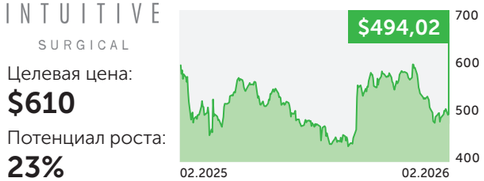


**Михаил Денисламов,**
заместитель директора аналитического департамента Freedom Finance Global



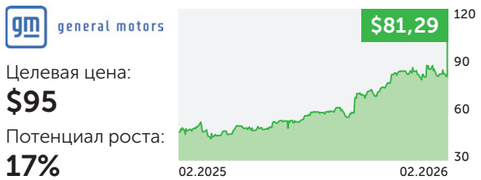

Целевая цена:
**$135**
Потенциал роста:
**23%**

**Citigroup (C)** – глобальная финансовая корпорация, один из лидеров в транзакционном банкинге и сегменте инвестиционных услуг. Под руководством Джейн Фрейзер, первой в США женщины-CEO одного из крупнейших кредиторов, Citi завершает масштабную реструктуризацию. Его коэффициент эффективности достиг 63%, целевой ROTCE (чистая прибыль / материальный капитал) на 2026 год равен 10–11%. Акция торгуется с дисконтом к аналогам, хотя на программу buy back в 2025-м эмитент направил $13 млрд. Драйверами для переоценки актива способны стать достижение цели по ROTCE, повышение чистого процентного дохода (NII) и восстановление рынков капитала.



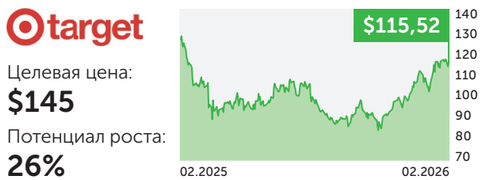

Целевая цена:
**$610**
Потенциал роста:
**23%**

**Intuitive Surgical (ISRG)** – лидер рынка роботизированной хирургии, чьи системы da Vinci применяются для проведения малоинвазивных гинекологических операций по всему миру. Число проведенных на ее аппаратуре процедур в 2025 году увеличилось более чем 17% год к году. Спрос на флагманскую систему da Vinci 5 превысил средние прогнозы. Цикл обновления медицинского оборудования только начался. Именно это обеспечит компании устойчивый поток выручки как минимум на два года вперед. Дополнительными драйверами роста для Intuitive Surgical в 2026 году станут продажи бюджетной модели da Vinci XiR и запуск цифровой экосистемы My Intuitive.




Целевая цена:
**$95**
Потенциал роста:
**17%**

**General Motors (GM)** – автомобилестроительный гигант, под руководством Мэри Барра показывающий образцовую бизнес-адаптивность. Компания стала одним из главных бенефициаров смены экономической политики в США, сместив фокус с убыточных электромобилей на высокомаржинальные бензиновые пикапы и внедорожники. В январе GM спрогнозировала рост скорректированной прибыли на акцию до $11–13, что значительно превысило консенсус. Триггерами для роста котировок автоконцерна в 2026-м станут запуск программы buy back на сумму $6 млрд, увеличение дивидендов на 20% при маржинальности в Северной Америке на уровне 8–10%.




Целевая цена:
**$145**
Потенциал роста:
**26%**

**Target (TGT)** – один из крупнейших в США ритейлеров, чей успех неразрывно связан с покупательской способностью американок. По данным Marketing Scoop и Numerator, около 62–63% аудитории сети составляют женщины, которые обеспечивают львиную долю продаж товаров для дома, а также косметики и одежды. Текущий момент интересен для покупки акций компании на фоне масштабной программы трансформации бизнеса. Ритейлер инвестирует $5 млрд в технологии и обновление магазинов, делая ставку на улучшение клиентского опыта, развитие сервисов доставки и расширение программы лояльности Target Circle. Это станет драйвером роста бумаг TGT в текущем году.

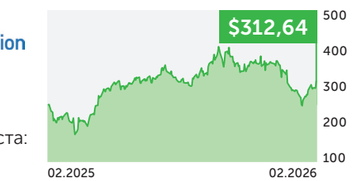


Апсайды и котировки представлены на 24 февраля 2026 года



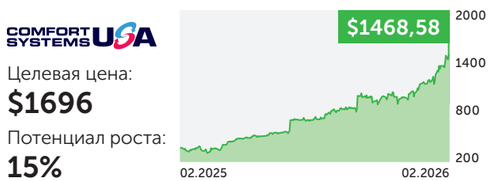



**Ерлан Абдикаримов,**
директор департамента финансового анализа Freedom Broker



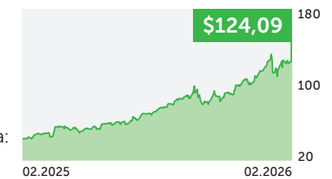

Целевая цена:
**$393**
Потенциал роста:
**26%**

**Constellation Energy Corporation (CEG)** за последний год трансформировалась в стратегического поставщика энергии для ИИ-технологий. Модель «чистой гарантированной мощности» позволяет удовлетворять растущий спрос на бесперебойное энергоснабжение при одновременном соблюдении экологических норм, а долгосрочное продление лицензий для ведущих АЭС увеличивает инвестиционный горизонт. Все это позиционирует Constellation Energy как значимое звено энергетического обеспечения цифровой экономики. Структурный дефицит мощности и приоритет энергетической безопасности создают основу для устойчивой прибыльности и роста.




Целевая цена:
**$1696**
Потенциал роста:
**15%**

**Comfort Systems USA (FIX)** – поставщик инженерных и электротехнических решений для дата-центров и высокотехнологичных производств. Для компании характерна малая капиталоемкость при устойчивом увеличении маржи и высоком денежном потоке. Среди приоритетов менеджмента – снижение долговой нагрузки и высокая гибкость в распределении капитала. Бизнес отличается расширением портфеля заказов для ИИ-сектора и чипмейкеров. Формирование повторяющихся доходов создает основу для продолжения опережающего роста, что делает высокую оценку акций FIX отражением качества бизнеса и потенциала его развития без спекулятивного перегрева.




Целевая цена:
**$152**
Потенциал роста:
**22%**

**Newmont Corporation (NEM)** нацелена на повышение качества портфеля и оптимизацию финансовых показателей. Плановое снижение добычи компенсируется ростом маржи, сокращением расходов, масштабной программой обратного выкупа и уменьшением долговой нагрузки, а также диверсификацией за счет производства меди. Финансовые результаты эмитента зависят от цен на золото, находящихся в устойчивом восходящем тренде. Акции NEM торгуются с дисконтом к крупнейшим конкурентам по ключевым мультипликаторам. Это обеспечивает компании привлекательность в качестве защитного инструмента с долгосрочным потенциалом роста.




Целевая цена:
**$450**
Потенциал роста:
**17%**

**TSMC (TSM)** сфокусировалась на выпуске ИИ-чипов, что улучшает ее финансовую модель. Дальнейшее развитие компании станет более стабильным и капиталоемким, так как будет опираться на долгосрочные заказы ведущих биг-техов. Несмотря на некоторую переоцененность бизнеса рынком, его трансформация поддерживается фундаментальными факторами. Среди них увеличение отдачи на капитал, масштабные инвестиции в расширение производственных мощностей и стратегическая роль TSMC в глобальной ИИ-цепочке. Покупка акций компании предполагает ставку на появление принципиально новой технологической платформы на горизонте нескольких лет.



Марина Максимова, певица МакSим, о пути в шоу-бизнес и гендерных стереотипах. О том, как перенесенный ковид изменил ее взгляд на мир, о собственной вокальной школе и жизненных приоритетах

# МакSим

«Ты не осознаешь всю ***красоту*** и ***счастье победы***, если не будешь знать поражений»

*Фотографы:*
Рита и Антон Смирновы



FREEDOM BROKER

**Насколько, по-вашему, музыкальная индустрия сегодня открыта для женщин?**
Думаю, что сегодня женщинам даже проще сделать карьеру на сцене, чем мужчинам. Но в моей юности был стереотип, что для того, чтобы стать звездой, ты обязательно должна либо быть дочерью богатых родителей, либо иметь богатого любовника.
У меня ничего из этого не было: родители жили гораздо ниже среднего уровня, и поклонников поначалу было немного. Поэтому и непристойных предложений за всю жизнь не поступало. Но тут еще дело в том, что я была неформалкой, носила дреды – в общем, была не очень типичной. Но на сегодняшний день, по моим ощущениям, индустрия одинаково открыта всем.

**В 2021 году вы заболели ковидом и пережили медицинскую кому длиною в месяц. Удалось ли полностью поправиться, сложнее ли сейчас вести концерты?**
После таких болезней очень сложно приходить в себя. Реабилитация будет продолжаться еще несколько лет. Вести концерты сложнее: я после них даже разговаривать не могу. Каждый раз перед выходом на сцену говорю себе: «Марина, это не последний твой концерт, не надо работать на пределе». Но каждый раз отдаю на сцене все силы и энергию, что у меня есть. Впрочем, сейчас я стараюсь подходить к нагрузке более осознанно, беру не больше пяти концертов в месяц и обязательно делаю перерывы между ними.

**Изменилось ли ваше мировоззрение после пережитого?**
Да, конечно. Во-первых, как ни странно, я стала намного спокойнее. Убедилась в том, что вечная жизнь есть и она еще более реальна, чем нынешняя. Сейчас я очень мало нервничаю. Радуюсь, замечаю больше мелочей. Также стала более внимательной к моим близким. И в общем живу с легкостью, с теперь еще более присущим мне чувством юмора, самоиронией.

**Говоря о самоиронии, сталкиваетесь ли вы с хейтом в свою сторону и как к этому относитесь?**
Я не вижу хейтеров. Их, кажется, либо вообще нет, либо меньше всех. И если мне пишут, что что-то не нравится, это почти всегда написано прилично и деликатно. И я даже могу взять это на заметку.

**Над чем вы работаете сейчас?**
Сейчас, честно говоря, стараюсь сложить четверостишие за четверостишием. После болезни у меня очень страдает память, мелкая моторика рук не до конца восстановилась. Это тоже повод для самоиронии.
Недавно я выпустила песню «И правда» и рассказала там очень личную историю. Текст родился спустя пять лет после сингла «Спасибо», который был как раз об осознаниях после пережитого. Основной посыл этих песен – спасибо за то, что меня ждали, за то, что молились и надеялись на мое возвращение. Об этом я говорю на каждом концерте. И в целом хочется, чтобы люди уходили с концерта не только с ощущением радости, но еще и наполненные каким-то духовным теплом.

**У вас есть Школа искусств МакSим. Расскажите подробнее, как пришла идея создать школу и каково руководить этим проектом сейчас?**
Моя мама педагог. Няни у нас не было, и я сопровождала маму на концертах, все праздники допоздна просиживала в актовых залах. Знала роли всех выступающих детей; если какой-то Буратино или Чиполлино не приходили на праздник, на меня надевали костюм этого персонажа, и я играла его роль. Во мне была любовь как к выступлениям, так и к детям. К тому же я сама училась в музыкальной школе, а сцена и музыка – самые близкие мне вещи, хотелось передать это другим.
Так что идея создания школы была давно, и когда появилась возможность, я, естественно, ей воспользовалась. Единственное – я никогда не смотрела на школу как на бизнес. Сначала мы открылись на Цветном бульваре, аренда за помещение была очень высокой, и школа даже на время закрылась. Вскоре я смогла позволить себе приобрести собственное здание, где школа работает по сей день.

**Как проходит обучение в школе?**
У нас, помимо вокала, есть и актерское мастерство, и игра на разных инструментах, фортепиано, дудочка для детей, флейта, гитара, а также танцы. Есть несколько групп разных возрастов: дети, подростки, взрослые. Ходят бизнесмены, родители, женщины, мужчины. Последние, кстати, с большой серьезностью относятся к творчеству. Для кого-то это просто хобби, а некоторые занимаются, чтобы впоследствии сменить род деятельности. Я хотела открыть такую школу, где родители не будут ждать своего ребенка в коридоре, а смогут заниматься чем-то одновременно с ним. Мы специально сделали такое расписание, чтобы в одно и то же время шли занятия в разных классах для взрослых и детей.
Ребята меня безумно радуют: многие занимаются уже который год, и я с удовольствием наблюдаю их рост с каждым отчетным концертом. Они исполняют все более сложные партии, роли. У нас потрясающие педагоги, которых я выбирала лично. Сама не преподаю, потому что я хоть и музыкант, но у меня нет преподавательского образования, а для меня это важный фактор. При этом даю мастер-классы, приглашаю звезд или начинающих актеров, режиссеров, чтобы они рассказывали свою историю, потому что, помимо теории, всегда полезны практические знания.

**Судя по всему, школа для вас является большим источником вдохновения, так ли это?**
Да. У нас сформировался коллектив, где абсолютно все хотят получить результат. Педагоги не просто приходят и от-

рабатывают свои часы – они участвуют с детьми в конкурсах, ездят на мероприятия по стране. Мне бывает очень приятно узнавать, что наши дети занимают высокие места, получают призы.



В прошлом году у ребят была такая затея – спеть именно мои песни. Их исполняли в разных жанрах и костюмах, придумывали новую конфигурацию музыки, что было крайне интересно.

**Какие советы вы можете дать людям, которые хотят сделать карьеру в музыке сегодня?**
Если вы хотите быть музыкантом, это решение должно быть непоколебимо. Творческие люди зачастую не совсем уверены в своих силах, я в том числе. Но важно помнить, что если ты с первого раза не вошел в топы – это еще ничего не значит. Нужно продолжать, развиваться, находить в себе ошибки. Если болеешь своим делом и работаешь над собой, то тебя непременно рано или поздно будет ждать успех.

**А ведь действительно есть такой стереотип, что в творчестве ты должен как звезда загореться с первой же попытки. Но сейчас кажется, что это иллюзия, не так ли?**
Когда у нас было два телеканала, это было реально. Тогда продюсеры были во главе всего. Мы все помним имена, клипы, которые начинали крутиться в какой-то телепередаче и тут же становились хитами. Сейчас исполнителей просто огромное количество, выбор неимоверный, и уровень конкуренции уже совсем другой. Поэтому важно именно идти до конца. Добавлю, что нужно мечтать: сила мысли творит чудеса.

**Поддерживали ли вас родители в творчестве? Насколько важна такая поддержка?**
Родители разделились на два лагеря. Мама-педагог была против такого занятия, она называла это разгильдяйством. Она смотрела на образ жизни моих старших товарищей-музыкантов и решила, что это совершенное безобразие: никакого режима, ночные выступления, люди-совы, которые витают в облаках.
А папа всячески поддерживал: возил на первые мои выступления, забирал оттуда поздно ночью и помогал в создании костюмов, покупал какую-то сценическую обувь... Такая поддержка важна и приятна, но даже если бы ее не было, меня бы ничто не остановило на этом пути.

**О чем вы мечтаете?**
Хочу, чтобы все мои мечты превращались во вполне достижимые со временем цели. Так обычно и бывает в моей жизни.

**Какие жизненные советы на основе вашего опыта вы хотите дать людям?**
Важно не притворяться, не врать в первую очередь самому себе. Нужно максимально оставаться собой. Нужно помнить, что ты всего лишь человек. Ты не можешь быть идеальным. Ты не осознаешь всю красоту и счастье победы, если ты не будешь знать поражений. Поэтому главное – ничего не бояться и верить. Вера – самое главное, что у нас есть, во всех пониманиях этого слова.




Freedom Broker

Ваш надежный партнер в инвестициях

Откройте счет онлайн за 10 минут

- Аналитика, идеи и новости 24/7
- Торговая сессия 18 часов в сутки по 3000+ бумаг
- Акции, облигации, ETF и опционы
- Биржи США, Европы, Азии и СНГ

FREEDOM BROKER

**Freedom Finance Global PLC** зарегистрирована в Международном финансовом центре «Астана», Казахстан. Компания предоставляет брокерские (агентские) услуги на рынке ценных бумаг, имеет лицензию AFSA-A-LA-2020-0019, выданную AFSA AIFC. Инвестиции в ценные бумаги и другие финансовые инструменты всегда сопряжены с риском потери капитала. Настоящий материал является рекламным предложением (Financial Promotion). Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. В соответствии с действующим законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем прибыльность вложений, надежность инвестиций и стабильность доходов. Со всей информацией о рисках, связанных с осуществлением операций на рынке ценных бумаг, вы можете ознакомиться на нашем официальном ресурсе (www.ffin.global) в Приложении № 4 к Регламенту оказания брокерских (агентских) услуг на рынке ценных бумаг, утвержденному решением совета директоров публичной компании Freedom Finance Global PLC.

7 555
fbroker.kz

# Чем живет Freedom Holding Corp.: дайджест основных событий

**Выручка Freedom Holding за 9 месяцев превысила $1,6 млрд**

Девять месяцев 2025 года стали для Freedom Holding Corp. очень продуктивными. Это отразилось в цифрах: выручка холдинга за этот период превысила $1,6 млрд. Активы к 31 декабря 2025 года достигли $12,38 млрд, показав рост на 25% в год. Чистая прибыль составила $145,4 млн. Число брокерских счетов во Freedom Broker превысило 800 тыс., что на 21% больше, чем год назад. Количество клиентов Freedom Bank выросло на 78% – до 4,5 млн.

**Freedom Bank получил международные награды Mastercard и Visa**

Freedom Bank признан одним из лидеров в Казахстане по ритейлу карт Visa и Mastercard. Платежная система Visa вручила банку шесть наград: за высокий уровень токенизации карт, значительный рост выпуска, эффективные маркетинговые кампании и работу с молодой аудиторией, а также за дизайн продуктов и качество клиентского сервиса. Mastercard же наградила Freedom Bank за инновации в развитии сервисов для предпринимателей. Сегодня Freedom Bank не просто выпускает карты и работает над увеличением числа транзакций, но и ускоряет эволюцию платежных моделей: от «пластика» к цифровым, сценарным и экосистемным платежам.

**«Дочки» Freedom Holding будут создавать финтех-продукты с японскими компаниями**

Freedom Holding Corp. подписал соглашения о сотрудничестве с японскими корпорациями: Kort Valuta Co., Ledax Co., SUMOTORI Japan Holdings и Arai Shoji Co. Компании будут вместе разрабатывать финтех-решения и развивать инвестиционные сервисы, доступные на международных рынках. Первые интересные проекты Freedom с Японией можно ожидать уже в 2026 году.

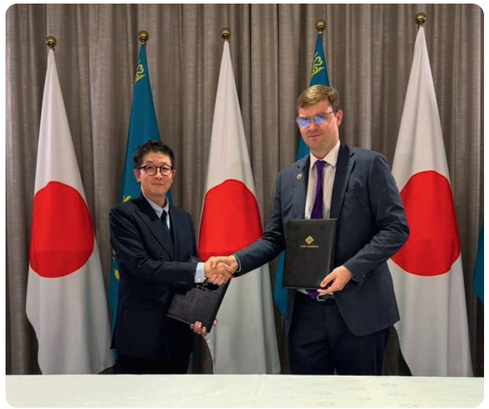


*Фото: пресс-служба Freedom Holding Corp.*

**Freedom SuperApp достиг отметки в 4,5 млн пользователей**

Мобильное приложение Freedom SuperApp нарастило базу пользователей за полгода почти вдвое, до 4,5 млн клиентов. Приложение уверенно держится на первых позициях по скачиваемости в AppStore и GooglePlay. Сегодня Freedom SuperApp объединяет в себе не только банковские, инвестиционные и лайфстайл-продукты, но и госуслуги, собственную мобильную связь, онлайн-кинотеатр, телеком-сервисы и авторское медиа.

**Freedom Broker получил лицензии на деятельность в ОАЭ и Турции**

Новая брокерская компания холдинга, Freedom Broker Global Markets, получила лицензию от Abu Dhabi Global Market на работу в Арабских Эмиратах. Помимо этого, у Freedom теперь есть разрешение турецкого Совета по рынкам капитала на создание брокера Freedom Financial Services в Турции. CEO Freedom Holding Corp. Тимур Турлов отмечает, что Турция – один из наиболее перспективных рынков для развития бизнеса, и следующим шагом станет покупка банка в этой стране.

**Freedom Holding Corp. признан лучшим спортивным меценатом в Казахстане**

Министерство туризма и спорта РК вручило Freedom Holding Corp. награду «Лучший спортивный меценат» национальной премии «Үздік-2025». Холдинг поддерживает развитие футбола и шахмат в Казахстане. Сейчас, в частности, на средства Freedom в казахстанском городе Караганда строят профессиональную футбольную академию.

**Freedom запустил сервис беспилотной доставки**

Новое изобретение Freedom – беспилотная доставка продуктов с помощью дронов. Проект реализован дочерней компаний холдинга Arbuz и Министерством искусственного интеллекта и цифрового развития Казахстана. Доставку в течение месяца тестировали за городом, и после достижения успешных результатов запустили первые дроны-доставщики в Алматы.

**Благодаря Freedom и Open AI учителя Казахстана получат ИИ-ассистента**

Freedom Holding вместе с Министерством искусственного интеллекта РК и компанией OpenAI запустил проект ChatGPT Edu – специализированный «умный ассистент» для преподавателей. Он помогает планировать занятия и адаптировать материалы на казахском, русском и английском языках под конкретного ученика. Бесплатный доступ к ChatGPT Edu получат 165 тыс. преподавателей по всему Казахстану. Проект призван облегчить работу учителей, освободив их от части рутинных непрофильных задач вроде документооборота.



FREEDOM BROKER
ON-AIR.FFIN.KZ
Инвестируйте с вашим наставником
Эфиры с торговлей
Онлайн-обучение
Инвестсообщество
Up + 1000
Подписка Инвестора
Для всех желающих приобрести практический опыт инвестирования и научиться по максимуму использовать брокерский счет
• Два эфира в месяц
• Видеокурс про инвестиции
• Общение в мессенджере и командная поддержка
Подписка Трейдера
Для тех, кто хочет регулярно использовать возможности рынка, наблюдая за действиями наставника
• Эфиры ежедневно по будням
• Видеокурс по трейдингу
• Общение в мессенджере и командная поддержка
16+
РЕКЛАМА




Публикация адресована неограниченному кругу лиц и является рекламным предложением публичной компании Freedom Finance Global PLC (Компания) (https://www.ffin.global/) без срока действия. Публикация не является инвестиционной рекомендацией по заключению сделок с ценными бумагами и иными финансовыми инструментами. Компания оказывает брокерские (агентские) услуги на рынке ценных бумаг на территории Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) в Республике Казахстан. Компания уполномочена осуществлять регулируемые виды деятельности на основании лицензии, выданной AFSA-AIFC 23.01.2025. Владение ценными бумагами и иными финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и иных финансовых инструментов может расти или падать. Результаты инвестирования в прошлом не гарантируют доходов в будущем. Компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.