

**Джон Халл -  
профессор риска**

**NordFx расширяет  
горизонты  
трейдинга  
вместе с CQG**

**Какому брокеру  
можно доверить  
свои средства -  
выбор стратегического  
и надежного партнера**



Masterforex-V



FOREX  
MARKET  
LEADER

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем</b>	<b>4</b>
Джон Халл – профессор риска. Опционы как способ увидеть будущее.	
<b>По иную сторону баррикад: трейдинг и трейдеры глазами брокеров (откровения и сенсации)</b>	<b>12</b>
NordFx расширяет горизонты трейдинга вместе с CQG.	
<b>Форекс изнутри</b>	<b>18</b>
ПАММ-счета по правилам от InstaForex	
<b>Новый взгляд на международные фондовые рынки</b>	<b>21</b>
Обрежь убытки и прибыли позаботятся о себе сами. Работа с коротким стопом на фондовых рынках США.	
<b>Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны</b>	<b>27</b>
Как научиться «играть на нервах». Навыки ведения сделки. Взаимоотношение тещи/зятя, свекрови/невестки. Как трейдеру разобраться в семейных взаимоотношениях.	
<b>Землячества (сообщества) трейдеров и инвесторов различных стран и регионов мира Академии Masterforex-V</b>	<b>34</b>
Украинская недвижимость: покупать или подождать?	
<b>Дискуссия forex</b>	<b>40</b>
Какому брокеру можно доверить свои средства – выбор стратегического и надежного партнера.	
<b>Манименеджмент: тайны науки и искусства управления капиталом</b>	<b>45</b>
Эффект понесенных расходов.	
<b>Трейдинг как предчувствие</b>	<b>48</b>
Профессиональный трейдинг: пустая трата времени или интеллектуальная деятельность?	
<b>Азбука биржевой торговли</b>	<b>53</b>
Вы не любите стрэнглы? Да вы просто не умеете их готовить!	
<b>История мировых экономических кризисов глазами трейдера форекс</b>	<b>56</b>
Скандал вокруг Панамского канала (Франция, 1880-е годы).	
<b>Рождение Лидера</b>	<b>62</b>

**Секреты и тайны  
всемирно известных трейдеров  
и их торговых систем**





## Джон Халл – профессор риска

В среде трейдеров стать знаменитым просто – достаточно поразить мир быстрым ростом своих активов. Трейдеры больше доверяют коллегам по бирже, нежели академикам и докторам наук, поскольку мерилom верности методики на бирже является профит, а не рекомендации той или иной школы бизнеса. Однако, безусловно, существуют профессионалы от науки, чей труд признан трейдерами и экономистами всего мира и успешно применяется ими для эффективной работы. Об одном из таких людей мы сегодня расскажем.

Его часто называют научным светилом, а некоторые его книги именуют не иначе как библией в своей области. Магистр математики (Кембриджский университет), Магистр операционных исследований (Ланкастерский Университет), Доктор философии (аналог Российского звания «Доктор наук») в финансах (Карнфилдский Университет)... Простое перечисление званий, должностей и наград этого человека займет несколько страниц, и при этом он сохраняет простоту в общении и пользуется любовью и уважением своих студентов. Профессор Джон Халл совмещает научную и преподавательскую деятельность вот уже без малого 40 лет.

В настоящее время Джон Халл является профессором деривативов и риск-менеджмента, а также содиректором Магистратуры Финансов школы менеджмента Джозефа Л. Ротмана в Университете Торонто. На информационной страничке школы можно прочесть: «...Исследовательские и преподавательские интересы профессора Халла охватывают все стороны финансового инжиниринга, включая рыночный риск, кредитный риск, опционы для управляющих, поверхности волатильности, производные инструменты на основе процентных ставок и численные методы оценки деривативов...». Кроме того, Д. Халл назначен помощником редактора более чем в десятке периодических изданий для профессиональных инвесторов и управляющих.

Профессор Халл считается международно-признанным авторитетом в таких областях как деривативы и риск-менеджмент. В 2006 году на Всемир-



*Джон Халл*

ной Конференции по финансовым производным в Париже он был избран Академиком, «внесшим наибольший вклад в индустрию деривативов за последние 5 лет». А не так давно сообщество Аналитиков Фиксированного Дохода (FIASI) включило Д. Халла в Пантеон славы за заслуги и достижения в сфере инвестиций с фиксированным доходом.

В области инвестирования в инструменты с фиксированным доходом наиболее известным творением Халла является его совместная разработка с давним другом и постоянным партнером по научной работе Аланом Вайтом: Модель Процентной ставки Халла-Вайта (Hull-White interest rate model). Данная математическая модель будущих процентных ста-



Единственная компания в своём роде.  
Стабильные и постоянные выплаты.  
Более 1500 зарегистрированных пользователей.



nordFX **НИЧЕГО... КРОМЕ ТОРГОВЛИ!**  
<http://nordfx.com/>



вок позволяет оценить такие производные от процентной ставки как, например, бермудские опционы (одна из разновидностей опционов, представляющая собой нечто среднее между американскими и европейскими опционами). Созданная в 1990 году, данная модель и сегодня пользуется популярностью на рынке.

Джон Халл также является автором множества книг и десятков статей. Наиболее известны три его книги, изданные во многих странах:

– **«Опционы, Фьючерсы и Другие производные финансовые инструменты»** (Options, Futures, and Other Derivatives). Настольная книга многих профессионалов. Информация от издательства достаточно полно и объективно характеризует её: «Данная книга широко признана за очень полный охват темы, чрезвычайно понятные объяснения трудного материала и уклонение от неважных математических формул. Данная книга заполняет брешь между теорией и практикой деривативов...» Книга была издана и на русском языке.

– **«Риск менеджмент и Финансовые учреждения»** (Risk Management and Financial Institutions) – «библия» в области рыночного риска. Это, пожалуй

единственная монография, в которой доступными словами, без сложных формул объясняется теория управления риском с рекомендациями и методиками для практического применения. Данная работа основана на авторском курсе, пользующемся огромной популярностью.

– **«Основы фьючерсных и опционных рынков»** – книга для читателей с ограниченной математической подготовкой. Основное внимание уделено применению двоичных (биномиальных) деревьев для объяснения ценообразования опционов и применению двоичных деревьев в комплексном анализе.

Признания и уважения тысяч профессионалов во всем мире Джон Халл добился не головокружительными успехами на бирже, а многолетним служением науке, результаты которого применяются во всем мире и служат повышению эффективности работы в финансовой сфере. При этом профессор Халл не останавливается на достигнутом, постоянно модернизируя старые и создавая новые модели, методы и рекомендации, что позволяет ему сохранять высокую актуальность своих трудов. Таков уж секрет этого профессионала. Профессионала от науки.



Никогда не доверяй будущему – оно ничем не заслужило доверия

## О будущем и самых простых его формах

Говорить о будущем настолько же легко, насколько и сложно. С одной стороны будущее – вещь интуитивно очевидная, с другой стороны, оно – всего лишь некоторая условность, проект человеческого сознания. Да и строго говоря, вне всяких ментальных конструкций, вряд ли его существование можно достоверно доказать.

Существует оно или нет, но сознание не терпит неопределенности. Если даже будущего и нет, то не потребует больших усилий выдумать его. Именно этим мы постоянно и занимаемся. Картина будущего представлена нам в разных так сказать тайм-фреймах. Мы знаем или подсознательно ожидаем, что будет через одну или две секунды, мы планируем наши действия на час вперед, на сутки, на неделю, месяц, год, десятки лет, всю жизнь. Этот проект будущего определяет наше теперешнее. По своей сути, наш проект будущего является одним из вариантов развития событий. И конечно же, цель ментального проекта будущего – достичь совпадения с действительными осуществляющимися событиями. Этот ментальный проект можно назвать и другим, известным всем словом – прогнозирование.

Да, каждое мгновение мы выдаем модели будущего, в которых являемся неотъемлемой и основной частью. настолько давно и постоянно мы это делаем, что совсем перестали это замечать. Наши футуристические проекты рождаются и исчезают, словно капли дождя разбиваются об асфальт. Однако, есть отрасли деятельности, где прогнозирование будущего является определяющим. К примеру, предсказание модных трендов сезона является залогом успеха любого модельера. Сюда же и кази-

но и тотализаторы, но пожалуй самым значимым по финансовым объемам является пространство биржевой деятельности. Понимание ситуации и верное предсказание будущего здесь может принести и миллиарды, и славу, и успех.

Но, давайте еще немного отвлечемся. Как вы представляете себе будущее? Какая самая общая модель будущего? Вопрос сложный, а поэтому для начала попробуем представить самую элементарную модель будущего. Для этого необходимо время, представим его в виде прямой  $t$ . Прямая времени дает нам схему прошлого, настоящего и будущего. Еще нужно какое-нибудь событие. Любое. Например, лампочка. Она или светит или не светит, это могут быть и мерцания и продолжительное свечение. Получится такая модель. Согласно этой модели, мы можем сформировать представление о будущем системы (рис. 1).



Рисунок 1.

Дальше немного усложним. Пусть лампочка светит с разной степенью мощности от 0 до 100. Светимость увеличивается или уменьшается непрерывно без скачков.

Получим такую модель. А так она будет выглядеть в виде свечей (рис. 2).

Почти такой же свечной рисунок даст регистрация результатов подбрасывания монетки – орла или решки. Ее же дадут и все односложные системы. А если привязать сигналы лампочки к работе саморегулирующейся (органической, неорганической или социальной) системы, то график этих сигналов будет неотличим от привычного нам рыноч-

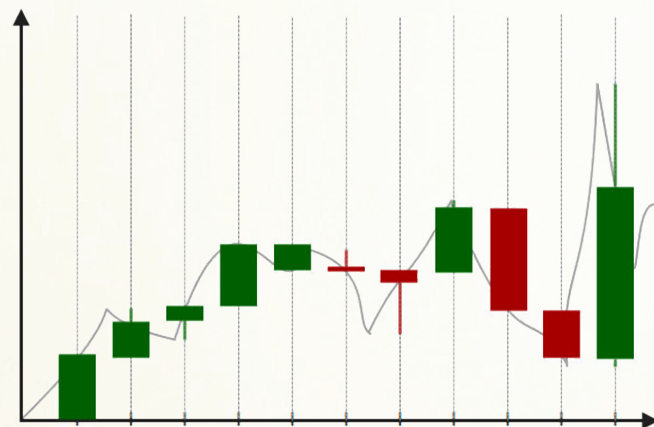
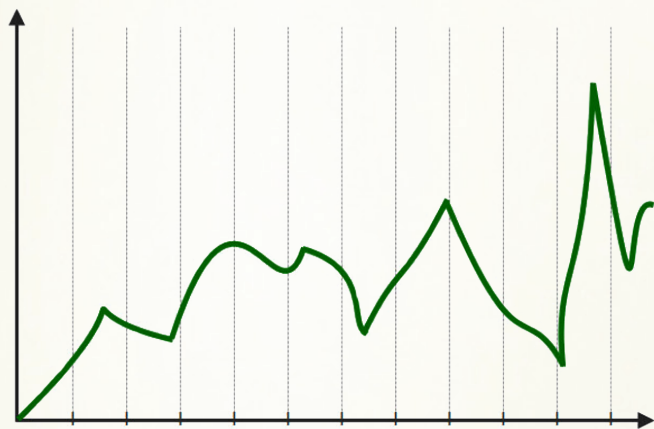


Рисунок 2.



ного графика цен с известными линиями каналов, соотношениями Фибоначчи, разворотными моделями и т.д.

Посредством свечного графика можно выразить любой изменяющийся во времени параметр. А по графику можно судить о сложности системы, изменяющий этот параметр. По сути, каждая модель описывающая движение графика является попыткой предсказать будущее поведение цены. А после того, как правильные биржевые прогнозы начали сулить огромные прибыли, тысячи аналитиков сломали немало копий в попытках разгадать тайну.

### О теории «случайных блужданий»

В 1900 году французский математик Луи Башелье выдвинул теорию так называемой «ходьбы наугад». В ней аналитик указал на невозможность просчитать изменение цен биржевых инструментов. Несмотря на то, что в таком виде гипотеза случайного движения на настоящий момент не вызывает восторга у большинства практикующих трейдеров, в середине XX века она приобрела широкую известность. Объясняется это тем, что впервые был создан прецедент поиска закономерностей ценообразования и прогноза курсов акций. Башелье показал, что для описания изменяющейся стоимости ценных бумаг можно применить математический аппарат. Придя к отрицательным заключениям о непрогнозируемости рынка (то есть предыдущие котировки не влияют на последующее изменение цены), Башелье сделал вывод о том, что рынок является реакцией на случайную информацию. Или на фундаментальные новости, как сказали бы сейчас. А стоимость акций, согласно теории, зависит от представлений инвесторов о ее будущей доходности.

Однако примерно через 20–25 лет в 1929 г., благодаря Чарльзу Доу и его последователям, трейдеры Уолл-стрит предсказывают резкое падение стоимости акций, которое впоследствии приводит к американскому биржевому кризису. На несколько десятилетий теория Доу затмевает концепцию «случайных блужданий». Интерес к ней реабилитировали в середине 1950-1960-х гг. сразу несколько выдающихся экономистов: М.Кендалл, С.Александр, П.Самуэльсон, М.Осборн. Их исследования привели к пересмотру природы рынка, цен и влияния информации.

Е. Фама, продолжая научную традицию, заложил основы современной теории эффективного рынка (Efficient Market Theory). Согласно ей, рынок следует считать эффективным, если котировки быстро реагируют на информацию. А сама такая способность рынка является условием поддержания его равновесия.

Таким образом, цены финансовых инструментов эффективного рынка в любой момент отражают всю информацию. А эффективность понимается как моментальное усвоение информации и соответствующая

на нее реакция. Далее Фама определил три формы эффективности рынка:

- 1) слабая (Weak Form Efficiency);
- 2) средняя (Semi-Strong Form Efficiency);
- 3) сильная (Strong Form Efficiency).

Чем эффективность рынка слабее, тем изменения цены хаотичнее. При слабой форме рынка они, согласно теории «случайных блужданий», не зависят от предыдущей ценовой информации. Это делает невозможным применение технического анализа и бесполезным любые попытки прогнозировать рынок с помощью истории цен.

Основная идея концепции эффективного рынка заключается в некоторой заведомой сбалансированности знаний и ожидания всех участников рынка и биржевых цен. Все равно, как если вы давите на стол пальцем с некоторой силой, то точно с такой же силой стол будет давить на ваш палец. Взаимодействуя друг с другом, система палец-стол находится в состоянии постоянного баланса. Так же и биржевые котировки реагируют на всю возможную информацию. Поэтому прогнозировать изменение тренда, как считают последователи теории, бессмысленно.

А если прогнозирование рынка невозможно, плюс к этому прибавить расходы на посредников, то закономерен вопрос – а возможно ли вообще зарабатывать на хаотичном образовании биржевых котировок? Длительная практика приверженцев теории показала, что в долгосрочной перспективе наиболее выгодна тактика «покупай и держи». При всей незамысловатости подхода, если соблюдать ряд правил – он может давать очень неплохие результаты. Если рынок преимущественно иррационален и хаотичен, то побеждать его следует также, в известной мере, внерациональными формами торговли. Помните, что завещал нам Чебурашка? – «Чтобы забивать кривые гвозди, нужен кривой молоток».

### О главном критерии

**Есть ли в биржевом движении цен закономерности? И если они есть, то как возможно их обнаружить? Отличается ли биржевой график от хаотичного движения? Можно ли заработать на хаотичном рынке?**

Что бы вы ни ответили, вы будете исходить из собственной модели рынка. И в любом случае эта модель будет некоторым прогнозом будущего. На биржевых рынках есть один очень важный, непреложный критерий истинности ваших предсказаний – это ваша прибыль. Если заработок большой, то ваши прогнозы верны, если ваша прибыль кратковременна – значит правы вы были недолго.

Есть ли закономерности в рыночных котировках или нет, и какова природа этих закономерностей – вопрос спорный, но то, что в биржевом ценообразовании точно присутствуют элементы хаоса – это очевидно. А следовательно теория «случайных блужданий» делает возможным получать на рынке прибыль или, что то же самое, предсказывать будущее рынка. И эти прогнозы станут более верными, если вы воспользуетесь производным биржевым инструментом – опционом.

### Об опционах

**Опцион** – это договор, по которому покупатель получает право (но не обязанность) купить или продать актив по заранее оговорённой цене в течение определенного договором времени.

Опцион – это производный биржевой инструмент и произошел он от фьючерсных контрактов. Представьте, что вы производите какой-либо продукт, пусть это будет сахар. Для того чтобы его произвести вам необходимо время. Так как вы – производитель, вам необходимо подвести баланс затрат, доходов и заложить прибыль. Для этого вам нужно знать цену, по которой сахар будет продаваться. Поэтому, еще перед началом основных работ вы заключаете фьючерсный контракт на продажу некоторого количества сахара через какое-то время. Таким образом, вы страхуете себя от возможных колебаний цены на рынке сахара и, соответственно, убытков, но и лишаете себя возможности получить дополнительные прибыли в случае увеличения рыночной цены на сахар. Зато как у производственника у вас есть главное – уверенность и определенность.

А теперь представьте, что вы трейдер, и именно вы приобрели фьючерс на сахар. Если цена на сахар на момент поставки товара возросла, то вы получили прибыль, а вот если она сильно упала, то вы терпите значительные убытки. Опционы были изобретены трейдерами именно для таких случаев. Опционные контракты дают право отказаться от приобретения товара на момент исполнения контракта. За эту возможность вы должны оплатить определенную сумму денег или, иначе, премию.

Традиционно определение цены опциона являлось достаточно сложным делом. Зачастую цена оказывалась результатом субъективных и интуитивных предположений. Однако в 1973 году произошел переворот в области определения цены опциона. Была опубликована формула Блэка-Шоулза. Роберт Мертон, Майрон Шоулз, Фишер Блек считаются создателями формулы вычисления стоимости производных инструментов, в том числе и опционов. Именно она позволила подвести под производные инструменты теоретическую базу и применить математический аппарат, что до начала 70-х было явлением беспрецедентным. С этого времени

интерес к производным инструментам начал стремительно расти и в результате привел к взрывному росту опционной торговли. Если в 1973 г. на Чикагской бирже в первый день ее работы торговалось до 1000 опционов, то в 1995 г. объем ежедневной торговли превышал 1 млн. опционов. Значение модели Блэка-Шоулза было столь велико, что в 1978 г. во время биржевого краха влиятельный журнал Forbes возложил всю ответственность за происходящее на математическую формулу.

В октябре 1997 г. этим трем ученым, авторам модели, была присуждена премия по экономике за создание математической формулы для вычисления стоимости опционов, которая оказала огромное влияние на развитие практики и теории биржевой торговли.

Сегодня математические методы предсказания будущего используются повсеместно в управлении рисками в сфере страхования, торговле на фондовом рынке и инвестировании. основополагающий принцип заключается в прямой зависимости риска от прибыли: чем больший риск вы готовы на себя принять, тем на большую прибыль вы можете рассчитывать.

Использование опционов дает возможность инвестору адаптировать открытую позицию к любым формам движения рыночной цены. Но за эту возможность трейдер вынужден терпеть издержки и платить премию.

Возможные потери для покупателя опциона ограничиваются ценой, которая была уплачена за опцион. В то же время прибыль покупателя ничем не ограничивается, как и ничем не ограничиваются потенциальные потери продавца. В этом главная идея опциона. В случае, если сделка не состоялась, опцион аннулируется, премия остается у продавца. Таким образом, и продавец и покупатель принимают на себя известные риски.

Опционы преимущественно используют с двумя целями. Первая цель – для страховки, например, инвестиционных вложений от потерь. Стратегии страхования широко используются большими инвестиционными компаниями. Вторая цель – это спекуляция. С одной стороны, возможность лимитировать максимальные убытки открывает широкие перспективы для профессиональных трейдеров. С другой, трейдер принимает на себя дополнительные риски, связанные с необходимостью предсказать не только направление движение рынка, но и время этих изменений. В связи с этим за опционами закреплена репутация особо рискованного инструмента.

Использование опционов в спекулятивной практике дает ряд преимуществ:

1. Чтобы зарабатывать на активе, трейдеру совсем необязательно приобретать его физически.
2. Стоимость опциона значительно ниже стоимости самого актива.
3. Максимальный риск ограничивается ценой опциона.



4. Приобретая опцион, трейдер страхует себя от любых возможных просадок.
5. Получаемая прибыль по опциону многократно превышает прибыль, получаемую от базового актива.

В то же время, торговля опционами требует от трейдера глубоких знаний рынка и опыта, ведь в своей торговой стратегии необходимо учитывать еще одну составляющую – чувствительность ко времени.

### Про опционные стратегии

**П**од стратегией в опционах понимается комбинация различных опционов и возможного базового актива в одном инвесторском портфеле.

Все стратегии можно распределить в три группы в соответствии с ожиданием движения рынка, это «Бычьи», «Медвежьи» и «Нейтральные стратегии». Обычно, большинство основных стратегий описывается посредством графика прибылей. Он представляет собой график потенциальных прибылей и убытков позиции. Его горизонтальная ось показывает изменение цены базового актива, а вертикальная ось – изменение цены опционной позиции. Таким образом, график показывает зависимость цены опциона от цены актива. Точка на графике, в которой финансовый результат стратегии с учетом всех издержек и прибылей равен нулю называется точкой безубыточности.

При выборе той или иной опционной стратегии необходимо исходить из:

- общего направления цены базового актива;
- уровня волатильности (цена опциона прямо пропорциональна росту волатильности);
- времени истечения опциона.

Существует два основных вида опционов – опцион на покупку и опцион на продажу. Опцион на покупку «Call», опцион на продажу «Put».

Все возможные стратегии состоят из комбинирования четырех операций: покупки Call, покупки Put и продажи Call, продажи Put.

Покупая опционы на повышение или понижение, вы получите кредитное плечо и ограниченный

риск. Вложив небольшие деньги, в случае угадывания сильного движения, вы получите существенное увеличение начального депозита. Вы также посредством покупки опционов можете хеджировать имеющиеся позиции по базовым активам.

Продавая опционы Call и Put вы, наоборот, принимаете на себя риск неограниченных убытков, а ваша прибыль будет состоять из премии. Для ограничения рисков применяются стратегии покрытия Call и Put. То есть с продажей опционов вы одновременно покупаете или продаете базовый актив. Это сохранит вашу потенциальную прибыль и уменьшит убытки.

Более сложные стратегии состоят из одновременной покупки или продажи разных опционов, и об этом вы можете прочесть статьи на страницах нашего журнала.

### В качестве выводов

**В** самом начале использования опционов в биржевой торговле, в феврале 1976 года, Майрон Шоулз создал первый в США взаимный фонд (mutual fund), в деятельности которого использовал стратегии с применением опционов. В его стратегии 90% активов вкладывалось в ценные бумаги, а 10% – в диверсифицированный портфель опционов «колл». С тех пор, следуя подобным путем, многие нынешние миллионеры из Силиконовой долины заработали свое состояние в результате того, что реализовали полученные как часть вознаграждения опционы на акции своих молодых и динамично растущих компаний.

Наиболее привлекательны опционы на акции, рынок которых отличается резкими и сильными ценовыми колебаниями, например, акции компаний, производящих компьютерное оборудование и программное обеспечение.

Опционы – это достаточно сложный, но в тоже время крайне перспективный механизм получения прибыли в бесконечном движении ценового графика. Это один из способов видеть будущее графика и принимать верное решение. А когда ваше верное решение будет соответствующим образом вознаграждено, наступят самые лучшие условия, чтобы начать создавать собственное будущее. Именно создавать, а не только планировать.

**Автор статьи Иван Пивень**

## Currenex — фундамент вашего успеха

NordFX открывает прямой доступ к электронной системе торгов Currenex, объединяющей более 70 крупнейших банков. Получи неограниченный доступ к межбанковской ликвидности и лучшие цены.

NordFX предлагает лучшие условия, доступные на Форекс:

- прямые банковские котировки;
- динамический спред от 0 пунктов;
- 26 валютных пар;
- минимальный лот 0.1 и плечо 1:100;
- мгновенное исполнение и любые стратегии;
- минимальные комиссии.

Для торговли на Currenex доступны следующие STP платформы:

- Currenex FX Trading (Classic);
- Viking Trader;
- FIX API протокол.



По иную сторону баррикад:  
трейдинг и трейдеры  
глазами брокеров  
(откровения и сенсации)





# NordFX расширяет горизонты трейдинга вместе с CQG

Развитие информационных технологий не стоит на месте, особенно в такой области как интернет-трейдинг. По всему миру растёт число электронных брокеров и торговых платформ, на базе которых любой желающий может не выходя из дома приобрести акции крупнейших компаний или долговые обязательства любого государства.

Про рынок производных финансовых инструментов и говорить не приходится, к круговороту фьючерсных, опционных и CFD контрактов в инвестиционном мире привыкли настолько, что воспринимают их как само собой разумеющееся. Хотя всего 20 лет назад многие термины рынка деривативов и технического анализа воспринимались только узким кругом специалистов.

А сегодня компания NordFX предлагает всем своим клиентам суперсовременную платформу для трейдинга и технического анализа – CQG Integrated Client и CQG Trader. Спустя ровно два месяца после появления данной платформы в сервис-листе компании руководство NordFX приняло решение с 11 мая 2010 года прекратить поддержку фьючерсных контрактов в платформе MT4!

– Почему популярность торговли фьючерсами через платформу MT4 снизилась настолько, что в итоге Вашей компании пришлось отказаться от предоставления данной услуги? Каковы основные преимущества платформы CQG, по сравнению с другими платформами интернет-трейдинга?

С этими и другими вопросами корреспондент журнала «Биржевой лидер» обратился к [Михаилу Александрову](#) – представителю брокерской компании [Nord FX](#).

**Корреспондент:** Во время нашей прошлой встречи, отвечая на мой вопрос о том, что ваша компания решила завоевать весь мир, Вы сказали, ответив «нет». Несмотря на продолжающийся мировой экономический кризис, Вы продолжаете внедрять новые платформы, тем самым многократно расширяя спектр услуг, предоставляемых клиентам Вашей компании. В этот раз хотелось бы обсудить с Вами последнее нововведение – специализированную платформу CQG Integrated Client.

**Nord FX:** Для начала я проясню ситуацию с фьючерсными контрактами на платформе MT4. За два месяца работы с исконно биржевым терминалом CQG практически все наши клиенты, предпочитающие торговать на срочных рынках, убедились в преимуществах прямой торговли на специализированной платформе CQG. В связи с этим популярность



торговли фьючерсами через платформу MT4 снизилась, поэтому с целью оптимизации нагрузки на MT4 сервера нашей компании, мы с 11 мая 2010 года прекратили поддержку фьючерсных контрактов в платформе MT4.

Что же касается CQG Integrated Client и CQG Trader, то начну с некоторого экскурса в историю.

Компания CQG Inc., была создана в 1980 году в США, профессиональным трейдером Тимом Мазером.

Основным направлением деятельности этой компании, вот уже более четверти века, является разработка и совершенствование программного обеспечения для получения котировок со всех ведущих бирж мира, их технического анализа, а также для реализации электронной торговли фьючерсами, опционами и государственными облигациями США на западных рынках.

При создании продукта Тим Мазер заложил четыре основных принципа:

1. Качество данных
2. Точность аналитики
3. Высокоскоростная и надежная электронная торговля
4. Профессиональная и полная техническая поддержка

Принципом CQG всегда была и остается полная и неограниченная техническая поддержка, обучение, как сотрудников брокера, так и трейдеров, а также полное обслуживание инфраструктуры Gateway. CQG обеспечивает бесплатное обучение работе с продуктом, а также решает все возникающие сложности по телефону круглосуточно.

Персонал CQG в офисах Нью-Йорка, Чикаго, Денвера, Гленвуд-Спрингса, Парижа, Лондона, Москвы, Франкфурта, Токио, Сингапура, и Сиднея обеспечивает разработку и поддержку продуктов CQG, следя за тем, чтобы предоставлять самый современный сервис.

CQG – одна из немногих компаний, которая предлагает качественный финансовый сервис за разумные деньги. Политика CQG позволяет пользователям самостоятельно конфигурировать свой сервис, исходя из собственных потребностей. Широкий спектр продуктов этой компании и дополнительных опций удовлетворит профессионала любо-



го рынка независимо от торгового стиля или финансовых инструментов, которых он придерживается.

Сочетание проверенных на мировых рынках технологий, высокого профессионализма, точности и качества данных, инновационных решений позволило CQG занять и удерживать лидирующие позиции. Платформой CQG в настоящее время пользуется подавляющее число профессиональных трейдеров срочного рынка (рис. 1).

**Корреспондент:** Масштабы деятельности партнеров Вашей компании впечатляют даже бывалых трейдеров. Но хотелось бы подробнее узнать о преимуществах платформы CQG?

**Nord FX:** Рассказать в рамках одного интервью о таком комплексном продукте, которым является CQG Integrated Client, конечно не получится. Поэтому я выделю наиболее весомые, на мой взгляд, и важные для профессиональных трейдеров моменты в данной торговой платформе.

**Точные и своевременные котировки:** в настоящее время нет ни одной компании, которая не утверждала бы то же самое. Однако не у всех есть мировой опыт, который позволил доказать это утверждение на практике. Тот факт, что CQG более четверти века поставляет котировки мировым банкам, инвестиционным компаниям, брокерам и дру-

гим крупнейшим участникам финансового мира, дает нам право уверенно говорить о качестве котировок. Компания CQG, обладая собственной инфраструктурой, транслирует котировки от бирж напрямую, без посредников, не теряя времени на ретрансляции.

Для получения котировок в стакане CQG используется технология Push, поэтому, в отличие от тех, кто использует технологию снэпшотов, в стакане показываются все данные, прошедшие по фиду, а не только те, которые были получены в момент снятия снэпшота с рынка. Визуально это выглядит так, что в стакане CQG котировки обновляются чаще, а значит более адекватно показывают состояние рынка. В стакане CQG котировки идут через протокол FIX/FAST – признанный мировой стандарт обмена финансовой информацией. Если сравнить CQG Integrated Client с другими платформами, представленными на российском рынке, то можно увидеть, что в CQG данные приходят быстрее на пол-секунды – секунду. К сожалению, увидеть это можно только на реальном счете. Скорость прохождения ордеров через платформу CQG до РТС порядка 100 мс., и это при том, что ближайший gateway-сервер CQG находится в Лондоне, а если поставить его на РТС, то скорость увеличится раза в два-три. Пожалуй, это одно из основных технологических преимуществ.



Рисунок 1.



**Точность и полнота аналитики:** в данной платформе доступны все известные методы анализа, а также авторские методики (Profitunity, DiNapoli, DeMark Indicators, и Kase Statware), и собственные разработки CQG, новости от разных источников, включая Dow Jones, Interfax, Market News International, Need to Know News, и The Hightower Report, возможность создания и тестирования торговых систем, их оптимизация, сканирование рынка на соответствие заданным условиям, возможность создания собственных индикаторов, выгрузки данных в Microsoft Excel®.

**Торговые возможности:** собственная инфраструктура отправки ордеров обеспечивает скорость равную долям секунды. Несколько интерфейсов для электронной торговли, интегрированных и со стаканом котировок, и с графиком, и с отчетом о состоянии ордеров. Трейдер может видеть отчет по счету, прибыль или убыток, который приносит открытая позиция, залоговые требования. Также в этой платформе имеется возможность торговать с нескольких счетов, торговать спредами, ставить

сложные виды ордеров (bracket, trailing, Iceberg, and triggered).

**Техническая поддержка CQG** выше всяких похвал, всем пользователям предоставляется бесплатное обучение, круглосуточная поддержка по телефону или чату.

**Корреспондент: К каким торговым инструментам предоставляет доступ Ваша компания через эту платформу?**

**Nord FX:** В рамках данной платформы нашим клиентам доступны передовой пакет технического анализа и финансовые данные, включающие в себя (рис. 2):

- Фьючерсы и опционы, торгуемые на биржах России (PTC и ММВБ), США, Европы, Азии;
- Спот-валюты (FOREX);
- Цены наличных металлов на межбанковском и биржевом рынках;
- Государственные ценные бумаги;

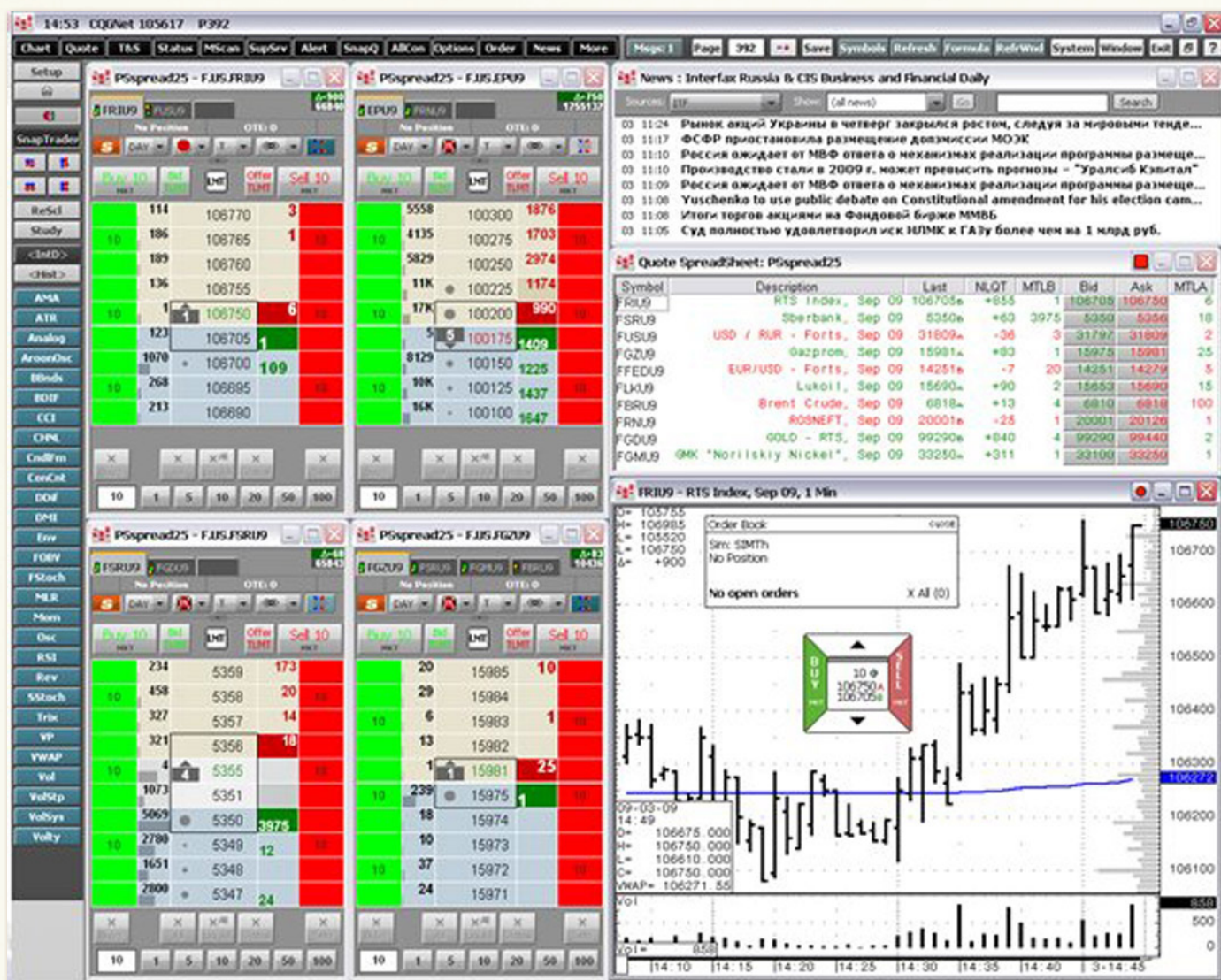


Рисунок 2.



- Официальную экономическую статистику США;
- Свыше 7000 активно торгуемых акций США и Европы.

**Корреспондент:** Каковы аналитические возможности CQG Integrated Client по анализу всех предоставляемых торговых инструментов? Кто является поставщиком данных и какие интерфейсы отображения данных присутствуют в этом терминале?

**Nord FX:** CQG предоставляет данные с бирж всего мира, а их в списке CQG более 35, и этот список растёт. Если говорить конкретно по каждому инструменту, то

- по фьючерсам данные поставляются с ведущих фьючерсных бирж, перечень которых постоянно расширяется;
- по инструментам с фиксированной доходностью данные берутся с ICAP, BrokerTec, BGC, и Tullett Prebon;
- по фьючерсам с EBS, а также CQG FX Index™, и CQG Comprehensive Index™;
- стоит особо отметить, что по опционам доступен анализ посредством более 100 встроенных индикаторов;
- по индексам основными поставщиками являются всемирно известные Dow Jones Industrial Average, Global Industrials, Sector Indices, и другие;
- по акциям данные поставляются с фондовых бирж всего мира.

Что же касается интерфейсов отображения данных, то в платформе предусмотрены:

- **Market Watch**, который отображает текущую котировку и изменение к закрытию вчерашнего дня по выбранным контрактам, включая фьючерсы, опционы, акции, индексы, инструменты с фиксированной доходностью, спреды и другие;
- **Quote Board**, отображающий open, high, low, last quote в виде bid/ask или только цены последней сделки, изменение к закрытию предыдущего дня, спреды и расчетные значения;
- **Custom Quote Board:** отображает более 200 видов данных, а также значения индикаторов по выбранному контракту;
- **Quote SpreadSheet** – это табличный вид, где строки – это инструменты, а столбцы – данные по этим инструментам;

- **Enhanced Quote SpreadSheet:** более гибкий табличный стиль, в котором доступны более 200 видов данных;
- **Time & Sales Data** – это Real-time данные в табличном виде по совершенным сделкам, bids, asks, исправлениям и объемам;
- **Spread Matrix and Spread Pyramid**, который позволяет мониторить и торговать синтетическими и биржевыми спредами, а также следить за объемами по каждому спреду в цифровом и графическом виде.

Как видите набор инструментов и средств отображения данных довольно внушительный, способный удовлетворить запросы самых требовательных клиентов.

**Корреспондент:** Текущий номер журнала «Биржевой лидер» посвящен опционам, не могли бы Вы подробнее рассказать, какие инструменты по работе с опционами доступны в CQG?

**Nord FX:** Как я упоминал выше, помимо огромного количества индикаторов, доступных для анализа опционов, CQG предоставляет два вида пакетов для работы с опционами и опционными стратегиями, а именно:

- **Базовый пакет опционов** (рис. 3), в котором предлагаются продвинутые средства анализа опционов на основе real-time данных, а также такие опции как:
  - **Options Window**, в котором отображаются рыночные данные и «Greeks» для call и put опционов, и
  - **Options Graph**, в котором отображаются «Греки» (Greeks), тиковый объем и открытый интерес.

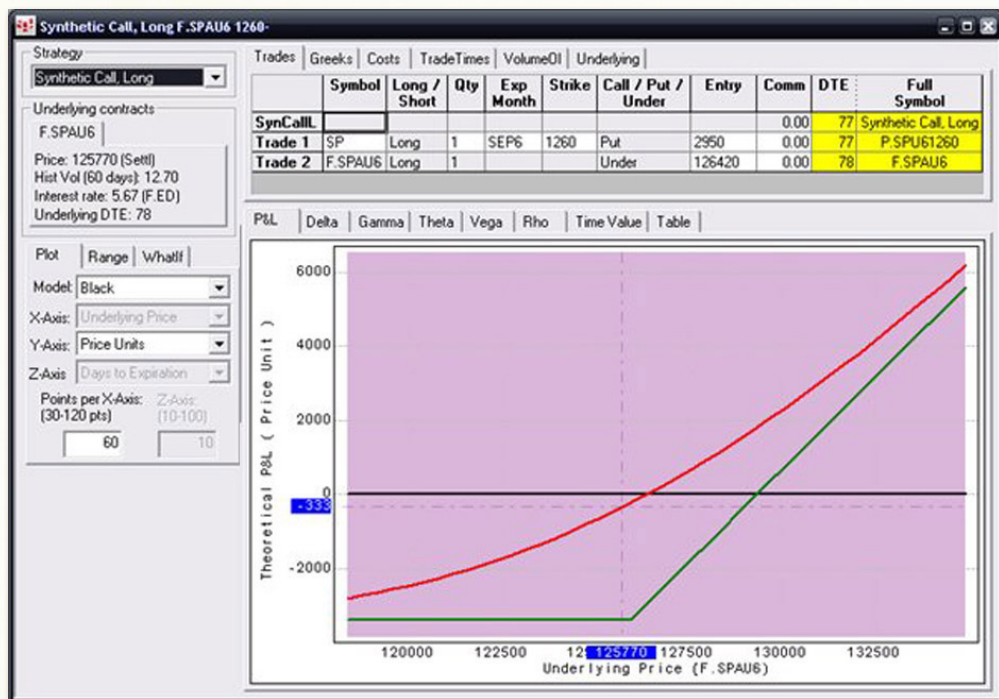


Рисунок 3.

- **Расширенный пакет опционов** (рис. 4) включает в себя всё вышеперечисленное, плюс:
  - **Strategy Analysis:** сценарии «Что если?», основанные на 43 встроенных вариантах опционных стратегий.
  - **Options Calculator,** рассчитывающий сценарии «Что если?» по отдельным контрактам.
  - **Volatility Workshop,** который позволяет производить анализ волатильности.
  - **What-If Models,** в котором есть возможность выбрать модели Блэка-Шоулза (Black-Scholes), Буртова (Bourtovs), Кокса-Росса-Рубинштейна (Cox-Ross-Rubinstein), в том числе и биномиальную, и многие другие, необходимые трейдерам и инвесторам для расчета опционных премий и прогнозирования будущего движения цены опциона.

**Корреспондент:** Расскажите, в чём Вы видите смысл участия компании NordFX, расположившейся между трейдерами и CQG? Насколько я понимаю, для рядового трейдера такое посредничество может привести лишь к дополнительным расходам?

**Nord FX:** CQG – это технология. Для обслуживания клиентов всегда требуется брокер, который будет открывать счета, следить за состоянием аккаунтов, производить финансовые взаиморасчеты. Наша компания – NordFX – один из брокеров, кото-

рый предоставляет трейдерам возможность работы с технологией CQG.

**Корреспондент:** Подводя итог нашей столь продолжительной беседы, не могу удержаться, чтобы не спросить, о том присутствуют ли какие-нибудь минусы в платформе CQG Integrated Client?

**Nord FX:** Наверное, самый сдерживающий фактор – это цена. CQG Integrated Client предоставляет трейдерам за фиксированную абонентскую плату, платить которую имеет смысл только профессиональным участникам рынка. Но мы также рады предложить терминал CQG Trader, который хоть и не обладает всеми возможностями для анализа, но тем не менее так же быстро транслирует ордера и рыночную информацию, а стоит всего 25 USD в месяц.

**Корреспондент:** Ваши пожелания читателям журнала «Биржевой лидер»

**Nord FX:** В русле нашего сегодняшнего интервью хотелось бы пожелать всем читателям журнала и слушателям Академии MasterForex-V больших успехов в трейдинге и освоении новых платформ вместе с нашей компанией. А также более серьёзного изучения основных и безопасных для начинающих трейдеров биржевых инструментов, к которым безусловно относятся и опционы.

*Интервью провела: Елена Жидко*

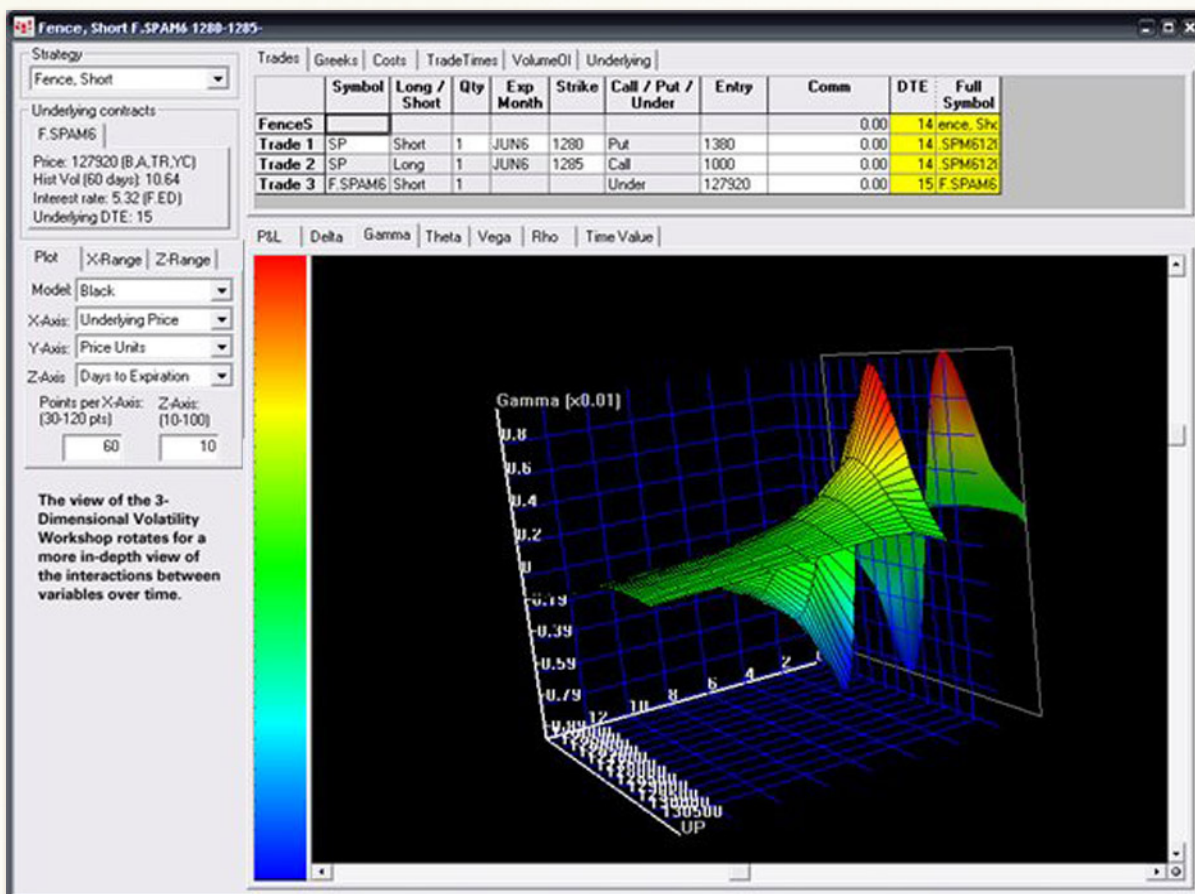


Рисунок 4.



# ФОРЕКС ИЗНУТРИ



Любому трейдеру, который решил примерить на себя роль инвестора посредством участия в ПАММ-системе того или иного брокера, стоит внимательно подойти к его выбору. Почему? Опытному трейдеру может броситься в глаза, например то, что первая пятерка рейтинга наиболее доходных управляющих трейдеров имеет необъяснимую схожесть развития и завершения торговых сессий. Данный феномен обычно заключается в желании ДЦ показать потенциальному новичку, насколько же выгодно инвестировать в ПАММ-счета успешных трейдеров, не задумываясь при этом о реальности этих самых управляющих трейдеров, чьи торговые успехи так заманчиво смотрятся в рейтинге или мониторинге того или иного брокера. Причем в момент «горячей», и главное, успешной торговли этих самых управляющих трейдеров, оферты по разным причинам не предлагаются. Однако, когда «по многочисленным просьбам» оферты и наплыв желающих инвестировать достигает необходимого количества, доселе успешная торговля «топовых» трейдеров странным образом меняет направление...

Как итог, инвесторы теряют свои деньги, а ДЦ остается с прибылью. Однако, столь пессимистичный сценарий ставят исключительно в пьесах ДЦ, которые являются «кухнями». Нормальный форекс-брокер, который заинтересован в постоянном приросте клиентского портфеля (что, к слову, невозможно осуществить без положительных отзывов в хорошо развитом и достаточно коммуникационном



Владимир Сыров



форекс – сообществе), будет предлагать и реализовывать исключительно прозрачные и работающие сервисы и услуги. Прибыль от 200 000 тысяч трейдеров, торгующих без «серых схем», в любом случае будет больше, нежели от 5 000 тысяч «клиентов кухни» ДЦ, какой бы острой она ни была. Это закон бизнеса, который понимают не «жестянщики» от форекса, а его настоящие игроки – крупные форекс брокеры, с проверенной деловой репутацией и международным признанием.

Сегодня на вопросы журнала «Биржевой Лидер» о работе с ПАММ-системой отвечает директор по развитию международного онлайн-форекс брокера компании InstaForex Владимир Сыров.

**Корреспондент:** По чьим котировкам работает управляющий? Кто является поставщиком котировок?

**InstaForex:** По котировкам, предоставляемым ведущими маркетмейкерами рынка Форекс, например, таких как Dow Jones и Reuters. Данные маркетмейкеры являются наиболее авторитетными и крупными поставщиками котировок.

**Корреспондент:** Насколько важна длительность существования Памм-счета для инвестора?

**InstaForex:** Большой срок существования счета управляющего трейдера может помочь инвестору более репрезентативно и детально проанализировать историю его торговли, что в будущем скажется на эффективности вложений и уберечь инвестора от неприятных сюрпризов. Всем известно, что даже первая десятка наиболее прибыльных управляющих трейдеров в краткосрочной перспективе может показывать прибыль, а в долгосрочной – даже убытки.

**Корреспондент:** Как осуществляется вывод средств?

**InstaForex:** Средства вывести можно в любой момент, кроме того, желательно обговаривать с управляющим досрочный вывод крупной суммы, т.к. после вывода нужно корректировать объемы открытых позиций, также я бы посоветовал обговаривать



торговую стратегию с управляющим трейдером, если в торговле участвуют крупные суммы.

**Корреспондент:** Почему инвестор не имеет свободы управления своими средствами на своем торговом счете? Почему он должен отправлять какие-то заявки на ввод-вывод средств? Почему нельзя просто купить в терминале желаемое количество паев конкретного фонда (открыть позицию) и, при желании, в любой момент закрыть позицию (ради справедливости надо сказать, что управляющие при Брокко ограничивают ввод-вывод одной неделей) Но открытие позиции и закрытие осуществляет сам инвестор, брокер не принимает никакого участия, лишь предоставляет техническую возможность.

**InstaForex:** Ввод/вывод средств мы ограничиваем периодом всего в один час. Так что при заказе снятия в 16:05 заявка будет обработана минимум в 16:10 (если время у клиента совпадает с серверным, то есть отчет времени по нашему серверу, конечно, так как его время кроме нас никто не знает, но обработка не позднее 10 минут после заказа).

Кроме того, инвестор ПАММ-системы InstaForex всегда может купить в терминале желаемое количество паев (открыть позицию) и, при желании, в любой момент ее закрыть.

**Корреспондент:** Подскажите, можно ли при выборе ПАММ счёта руководствоваться ТОП-рейтингами управляющих трейдеров по версии какого-либо портала или брокера?

**InstaForex:** В принципе можно, но за информацию, представленную в них никто никакой ответственности, по сути, не несет. Вы не сможете проверить реальность существования ни самих управляющих трейдеров, ни их счетов, ни, что важно, прибыльности их торговли. В ПАММ-системе InstaForex есть свой ПАММ-мониторинг, в котором представлены реальные управляющие трейдеры, являющиеся клиентами компании InstaForex с реальными счетами и с абсолютно реальными показателями торговли.

Если возвращаться к различным ТОП-рейтингам, то я бы еще раз повторил, что это не лучший способ выбора. Я бы сказал, что очень опасный способ. В том или ином ТОП-списке регулярно попадает (а потом вылетает) много трейдеров, которые случайно добились хороших результатов, либо на маленьком депозите “раскрутили” счет, а потом долились до суммы, достаточной для открытия оферт.

ТОП формируется по размеру прибыли в процентах, которую показали трейдеры. Однако величина прибыли (цифра) – не очень информативный показатель, т.к. непонятно за счет каких рисков и стратегий достигнуты данные результаты.

Руководствоваться лучше:

- историей торговли, т.е. динамикой счета на продолжительных промежутках времени;
- просмотром информации о загрузке депозита, чтобы определить риски торговли;
- адекватностью трейдера при публичном общении с инвесторами;
- открытостью трейдера (раскрытие личной информации);
- также немаловажными являются условия оферт и капитал управляющего.

Для меня выход трейдера в тот или иной ТОП при наличии оферт – это лишь повод для более глубокого анализа, а не сигнал для вложения средств.

Инвестировать можно только в счета с активными офертами. Поэтому для начала есть смысл отфильтровать счета без оферт и с закрытыми офертами, а таких в каждом ТОП-е немало.

**Корреспондент:** И какая информация в этих самых рейтингах самая важная для инвестора?

**InstaForex:** Это уже зависит от инвестора. Для некоторых – это показанная доходность. Для меня более важна динамика торговли на продолжительных промежутках времени, максимальная просадка, время работы счета и т.д.

**Корреспондент:** А что такое агрессивность торговли и фактор восстановления?

**InstaForex:** Фактор восстановления – это статистический показатель, который даёт возможность измерить соотношение потенциальной возможности получения прибыли с потенциальной вероятностью убытков. Вычисляется делением среднегодового дохода на максимальную просадку. Вычисления желательны выполнять по данным за последние, как минимум, 2–3 года. Фактор восстановления – это отношение текущей прибыли к максимальной относительной просадке.

При вычислении агрессивности – в расчет берется либо загрузка депозита, либо ежедневный прирост/убыток по счету. Агрессивность торговли – это параметр рассчитывается на основании максимальной дневной прибыли и максимальных дневных убытков. Диапазон от 1 (низкая) до 5 (высокая).

**Корреспондент:** Ну что ж, спасибо Вам, Владимир за объективный и исчерпывающий рассказ. Уверен, что читатели нашего журнала и, в первую очередь, слушатели Академии MasterForex-V заинтересуются этим, несомненно, привлекательным способом инвестирования. Возможно, у читателей появятся вопросы, и тогда мы рассчитываем на продолжение диалога.

**InstaForex:** Спасибо. Обязательно отвечу на все вопросы.

# Новый взгляд на международные фондовые рынки





## Обрежь убытки и прибыли позаботятся о себе сами. Работа с коротким стопом на фондовых рынках США

Те, кто знаком с работой ФАКУЛЬТЕТА БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ «[Futures Trade and Stock Exchange](#)», наверняка знают, что наряду с акциями мы так же рассматриваем работу с фьючерсами – и связь здесь довольно существенна. Ведь самый популярный и торгуемый фьючерс на индекс S&P500 отражает не только динамику американского фондового рынка, но и учитывает все остальные в то время как американские закрыты.

Разработанные на факультете новейшие методики (на основе реальных биржевых данных, транслируемых и публикуемых CME) позволяют довольно точно определять не только основные линии поддержки – сопротивления, но и некоторые «аномальные явления», предшествующие крупным движениям и откатам (более детально обзор за несколько дней до обвала рынка можно посмотреть [здесь](#). Тогда же, в рамках Академии МФ мы заявили о закрытии своих среднесрочных позиций по всем акциям и фьючерсам – надеюсь что все, кто внимательно отслеживает данную тему, не испытали особых потрясений в тот самый день – **6-го мая**...

Ну а внутрисуточную торговлю мы не прекращали, так как применяем определённые принципы рискменеджмента. Некоторые из них осветит ведущий сотрудник факультета – **Степан Кара**.



### Ошибки биржевого спекулянта

Известная поговорка гласит: «Обрежь убытки, прибыли позаботятся о себе сами». Есть и



*Игорь Васёв – руководитель факультета биржевой торговли*

другая: «Контролируй убытки и делай то, что ты видишь». Звучит красиво но тут, на самом деле, больше смысла, чем кажется.

В прошлом номере в рассказе о Ливерморе уже говорилось, что перед тем, как заработать свой первый миллион, он разорился не один раз.

Причиной тому было отсутствие грамотного риск- и манименеджмента. Следует также учесть, что в то время не было стоп-приказов, так что выйти из позиции можно было только вручную. К счастью сейчас на большинстве бирж риск можно ограничить стоплоссом (стоплосс – это приказ на выход из сделки по указанной заранее цене).

Каким же должен быть размер стоплосса, чтобы урезать убытки и позволить прибыли течь?

Статистически доказано – для выживания трейдеру надо зарабатывать в три раза больше чем терять. Только при таком условии его не постигнет печальная участь Ливермора.

### Для этого надо выполнить три условия:

1. Выбрать плавный торговый инструмент, чтобы ходил «свечка в свечку» без походов за стопами.
2. Потенциал прибыли к потенциальному риску должен быть не ниже 3:1.
3. Установить короткий стоп на разумном расстоянии.





Рисунок 1.

Давайте рассмотрим рисунок выше (рис. 1) – это пример идеальной акции. На такой акции стоплосс можно ставить вплотную к точке входа, без риска выбивания. Таких акций большое множество, но их надо уметь найти.

### Стоп в 5 центов, и не более!

Следует сказать, что на Американских фондовых рынках шаг цены меряется не в пунктах, как на форексе, а в центах. Иначе говоря, если цена акции 15.10 то она стоит 15 долларов и 10 центов. Если цена поднимется на 30 центов вверх, то цена будет 15 долларов и 40 центов. Тут все просто. Величина стоплосс и тейкпрофит тоже измеряется в центах. Например, если я хочу поставить стоп на уровень 15.00 то в данном примере величина стоплосса будет равна 10 центам.

Какова же должна быть оптимальная величина стоп-приказов, чтобы избежать крупных потерь? Статистически доказано, что эта величина не более 10 центов. Те, кто может зайти со стопом в 10 центов и снять с позиции не менее 30 центов, никогда не проиграет. Но мы на факультете пошли еще дальше: по нашему мнению (что проверено практикой на реальных торговых счетах) в большинстве случаев хватит и 5-ти центов. Это значит, что при работе одним лотом (100 акций в позиции), вы будете терять за сделку только 5 долларов. В свою очередь, если потенциал те же 30 центов, то ваш доход будет составлять 30 долларов. Если разделить 30 на

5, то имеем соотношение риска к прибыли 6:1, и это в два раза выше необходимого значения. Чтобы это было возможным, нам надо:

- 1) Найти подходящие акции.
- 2) Выбрать оптимальную точку входа в позицию.

### Работа с коротким стопом. Инструкция по применению

С учетом того, что на американских фондовых площадках котируется свыше десяти тысяч акций, найти десяток подходящих можно практически каждый день. После этого стоит вопрос: в какую сторону и на каких участках открывать позиции?

Давайте кратко рассмотрим самую простую и широко известную тактику – пробой узких баз, или как их еще называют – уровней, в сторону дневного тренда. Для этого на экране должно быть два рабочих таймфрейма: дневной и 5-минутный, допускается так же день и одна минута.

На дневном графике нам следует высмотреть потенциал не ниже 30 центов, то есть отсутствие сильных упоров. Коими являются поддержки и сопротивления, мувинги, HI/Low и пр.

На 5 минутах нам нужно найти плавные движения, где мы можем поставить стоп в 5 центов и снять не менее 15-20 центов за трейд.

Говорю сразу – большинство акций для этих задач не подходит, но если поискать, то их можно найти.



После начала торговой сессии нам надо убедиться, что акция идет в сторону дневного тренда.

Далее на 5 минутах ждем узкой консолидации или так называемой базы, дожидаемся прорыва и заходим. Желательно чтобы при этом выполнялись некоторые другие специфические для прорыва условия (этим вопросам уделяется максимум внимания на тренингах, и двумя словами в статье не опишешь).

Приведу несколько примеров, как это работает (рис. 2).

Еще пример (обратите внимание насколько легко работать с такими акциями) (рис. 3 следующая стр.).

Ничего сложного, не так ли? Научить можно любого, и это не единственная тактика в нашем арсенале, позволяющая извлекать прибыль из рынка. На нашем факультете в рамках вероятностно-статистического подхода VERSTAT мы оттачиваем и совершенствуем методики, позволяющие трейдеру добиться стабильного профита.

Следует помнить, что формула успеха успешного и финансово независимого трейдера стоит из трех компонентов: вероятности, риска и психология. Больше в трейдинге не на что опереться.

**Автор статьи Игорь Васёв**



Рисунок 2.

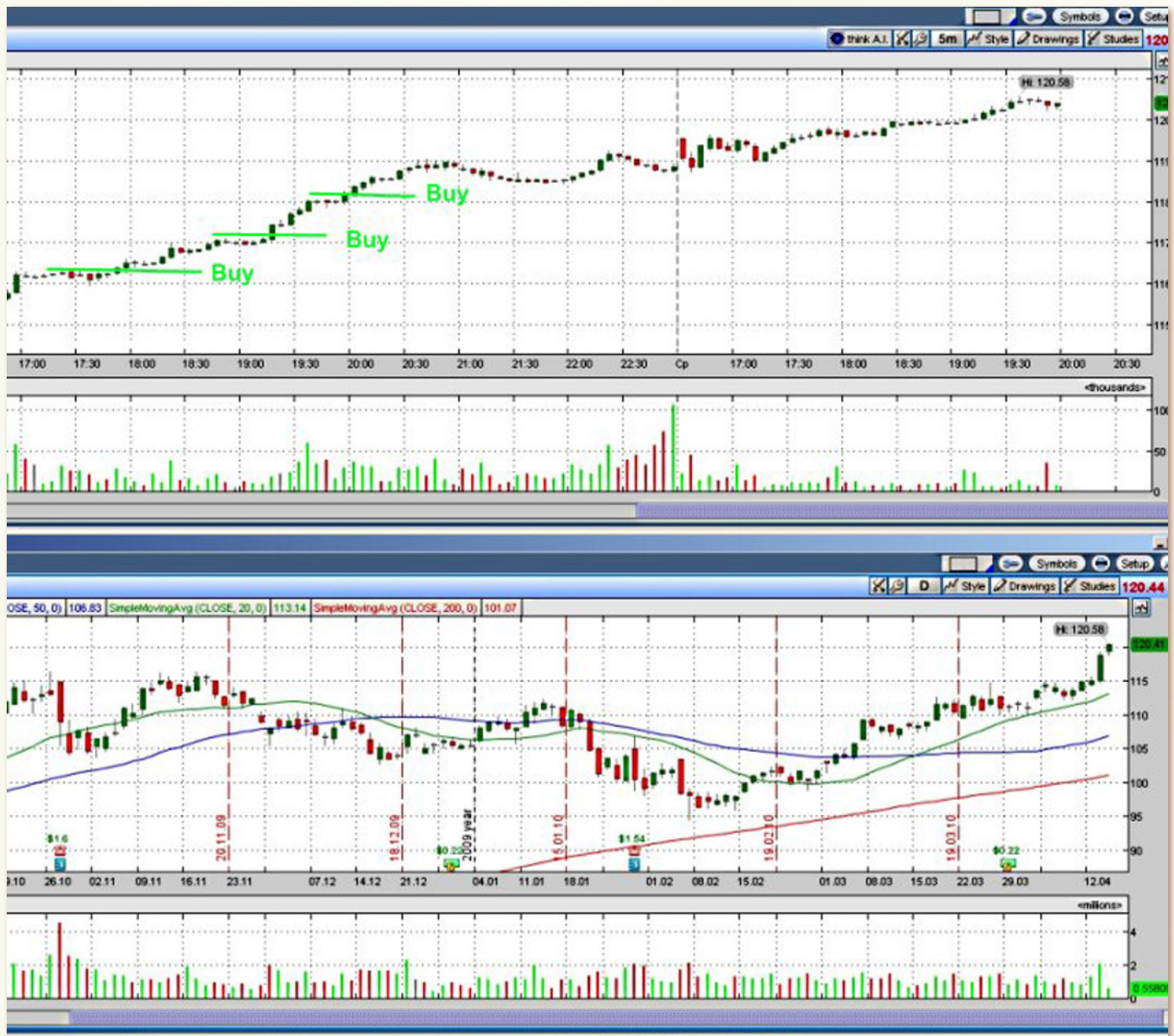
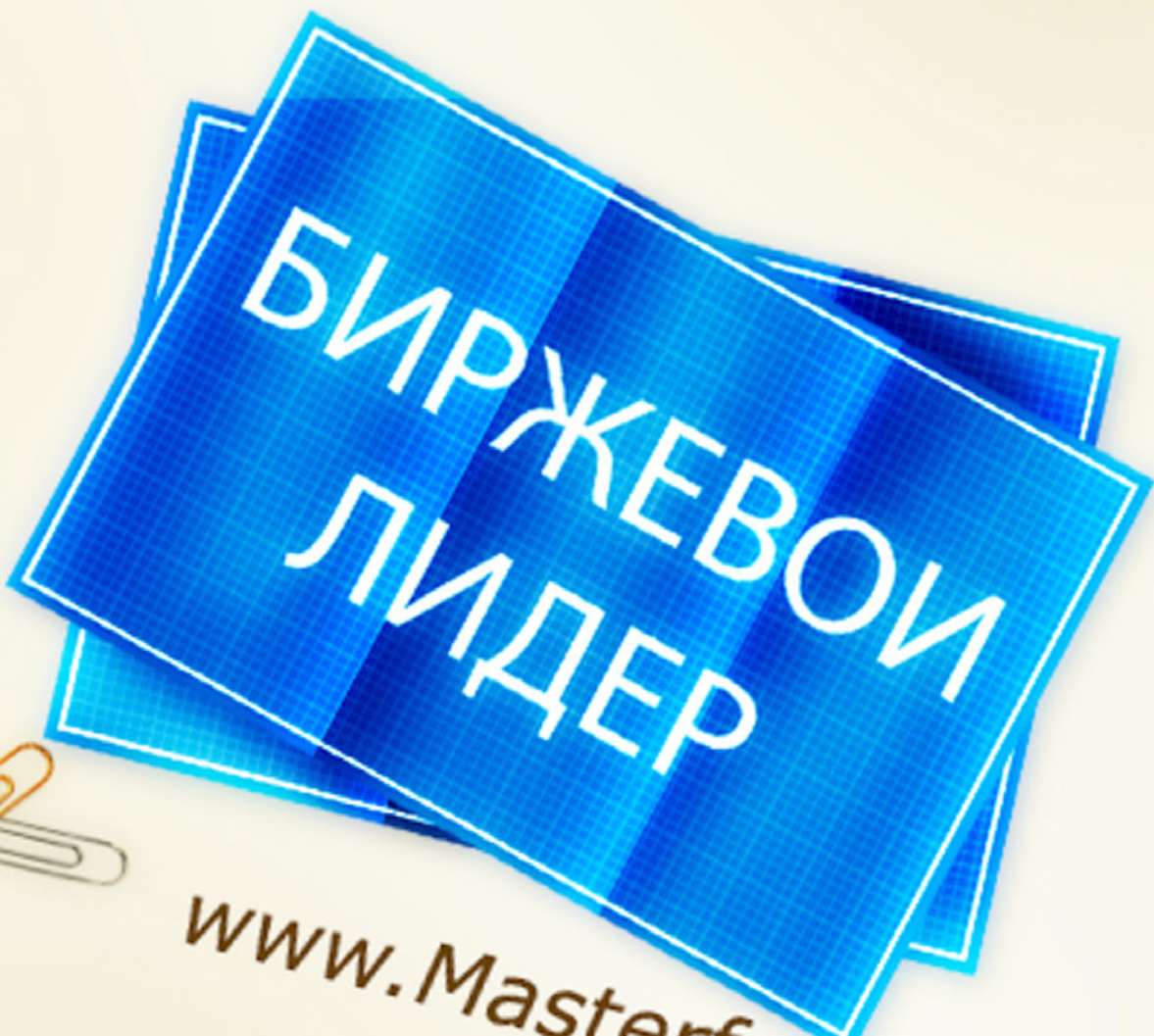


Рисунок 3.



# ЖУРНАЛ "БИРЖЕВОИ ЛИДЕР"



БИРЖЕВОИ  
ЛИДЕР



[www.Masterforex-v.org](http://www.Masterforex-v.org)



Психология трейдинга:  
загадки, секреты и тайны





# Как научиться «играть на нервах».

## Навыки ведения сделки

Доброго времени суток, уважаемый читатель. В одном из номеров журнала я опубликовал статью о том, что такое Торговый План и каким образом он используется в трейдинге. Тема сегодняшнего разговора – психология. Если точнее, ведение сделки. По большому счету, трейдинг складывается из двух навыков. Первый – умение читать рынок: график цены, объема, технические сигналы. Это навык восприятия рынка. Нарбатывается он через ежедневную практику использования технических элементов в текущих торгах. Второй – умение использовать сигналы своей собственной нервной системы в момент открытия и проведения сделки. Навык ведения сделки. Давайте обсудим эту грань трейдинга более подробно.

### Сопровождение сделки

Один из самых непростых в освоении аспектов трейдинга: умение провести сделку согласно Торговому Плану и выдержать позицию без повышенных нервных перегрузок. Здесь надо четко уяснить лишь одну вещь, и раз и навсегда расставить приоритеты относительно себя и рынка. А именно: когда мы ОТКРЫВАЕМ СДЕЛКУ, МЫ НЕ МОЖЕМ КОНТРОЛИРОВАТЬ РЫНОК И СДВИНУТЬ ЕГО В НАШУ СТОРОНУ. У нас остается только один выбор: закрыть сделку или вести позицию дальше. Проводить технический анализ в момент уже открытой сделки не рекомендуется. Дело в том, что в момент открытия сделки на реальном счете организм впрыскивает в кровь порцию адреналина. Проводить адекватный анализ в таком состоянии крайне сложно, особенно если работа ведется на больших лотах. Думать нужно перед открытием позиции (см. главу ТОРГОВЫЙ ПЛАН). После того, как мы «в рынке» – начинают активно работать наши рефлексы. Если точнее: рефлекс – это привычка. В трейдинге под привычкой подразумевается определенная модель поведения трейдера на этапе ведения сделки. Суть в том, чтобы отказаться от тотального контроля рынка и выработать в себе такие рефлексы (привычки), которые позволят не сливаться, а брать профит:

- крыть убытки
- давать прибыли расти

Это не слова в книжках по теханализу, а именно рефлекс-привычки. Их надо нарабатывать.

### Привычка крыть убытки

Чтобы выработать этот рефлекс, необходимо четко расставить приоритеты в работе. А именно:

1 В момент открытия сделки первоочередная задача трейдера – обезопасить депозит от возможной просадки и сработать в режиме минимизации убытка. На данном этапе нужно учиться направлять свое восприятие на так называемые точки невозврата: это технические сигналы ТС, которые дают подсказки на выход из сделки еще до момента исполнения стопа. Достаточно прокола точки невозврата на 3-5 пунктов, чтобы получить сигнал на закрытие. Освоив данную технику, трейдер покрывает убыток на ранней стадии, очень часто на техническом откате рынка к цене открытия позиции – при своих, как говорится (рис. 1).

А как же тейк профит, спросите вы? Как же деньги-то зарабатывать? Отвечу так: существует очень тонкий нюанс в работе трейдера, который необходимо четко и ясно понимать. Есть навык восприятия рынка, а есть навык ведения сделки, и не нужно путать их между собой. Первый мы используем на этапе подготовки к открытию сделки: определяем потенциал движения «реворд» и цель взятия прибыли, что предполагает открытие сделок с изначально заложенным высоким потенциалом. Вторым навыком мы используем уже во время открытой позиции, см. пункт 1.

*Пример работы ученика Академии Masterforex-V приведен на рисунке 2.*

*Потенциал движения, цели и режим минимизации по данной конкретной сделке были определены до открытия позиции, что позволило трейдеру сконцентрироваться на ведении сделки и провести ее согласно Тоговому Плану, покрыв основную прибыль по тейкпрофиту.*

Ошибка многих начинающих трейдеров заключается в том, что в момент открытия сделки они сразу же переключаются на конечную цель – потенциал, упуская из виду сигналы, которые дает рынок в данный конкретный момент времени. И если возникает ситуация, когда нужно сработать в режиме минимизации (см. пункт 1.) трейдер просто не замечает этого и передерживает сделку, что в итоге приводит к убытку.

2 Важно формировать навык закрытия убыточной сделки без компромиссов, без жалости к самому себе и текущей позиции. Мысли типа: «а что будет если...», «а не передвинуть ли стоп на пару тройку пунктов...» и т. д. приведут к метаниям, панике и переключению в режим эмоций.

3 Ответьте себе на вопрос: «Сколько я готов потерять на данной конкретной сделке? Какой риск для меня приемлем?». Теперь откройте сделку, и вы убедитесь, что реальная цифра будет в разы отличаться от изначально названной. Почему? По-

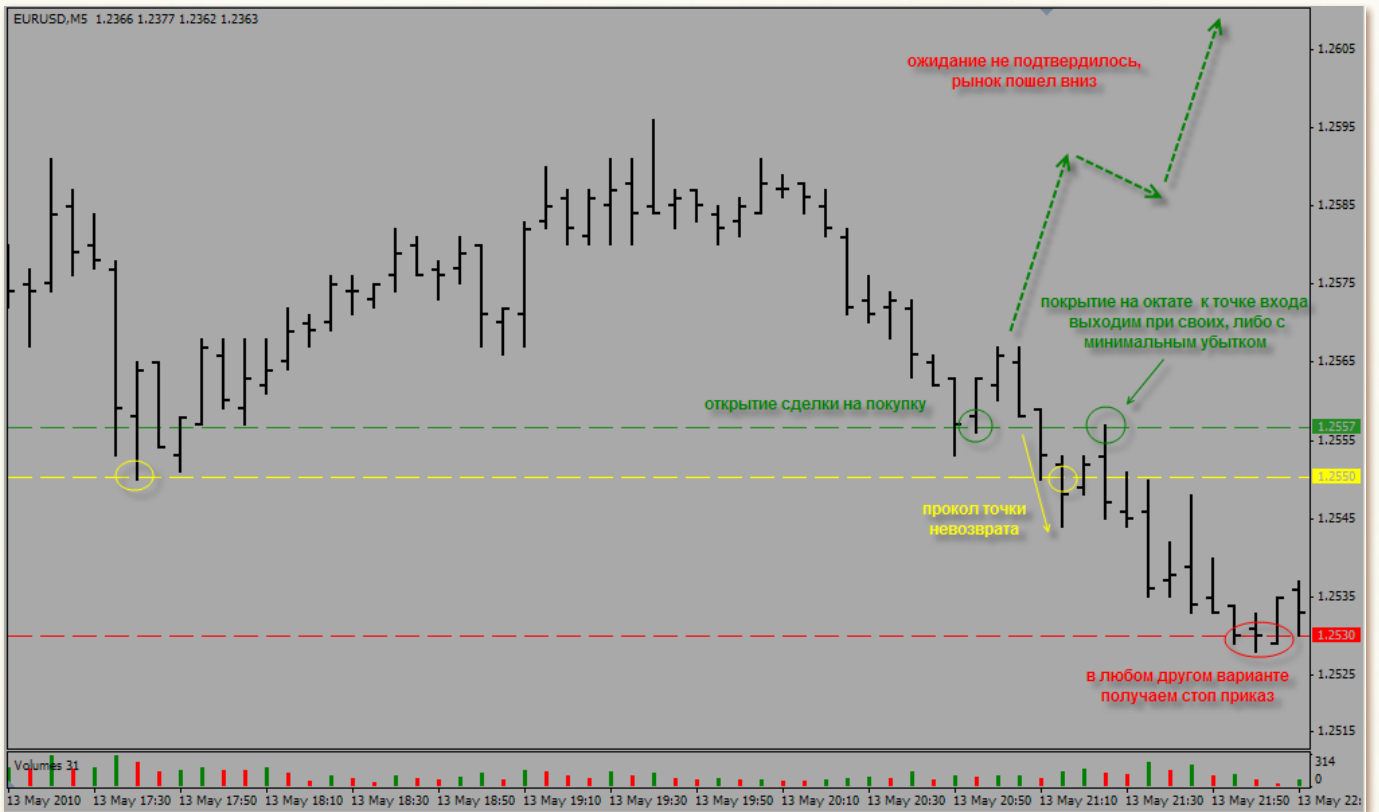


Рисунок 1.



Рисунок 2.



тому что у каждого человека есть определенные пороги чувствительности к деньгам. И то количество прибыли или убытка, которое готова выдержать ваша нервная система, можно определить только в реальных торгах. Суть фразы «режем убыток на корню» заключается в умении вести сделку согласно своим порогам чувствительности.

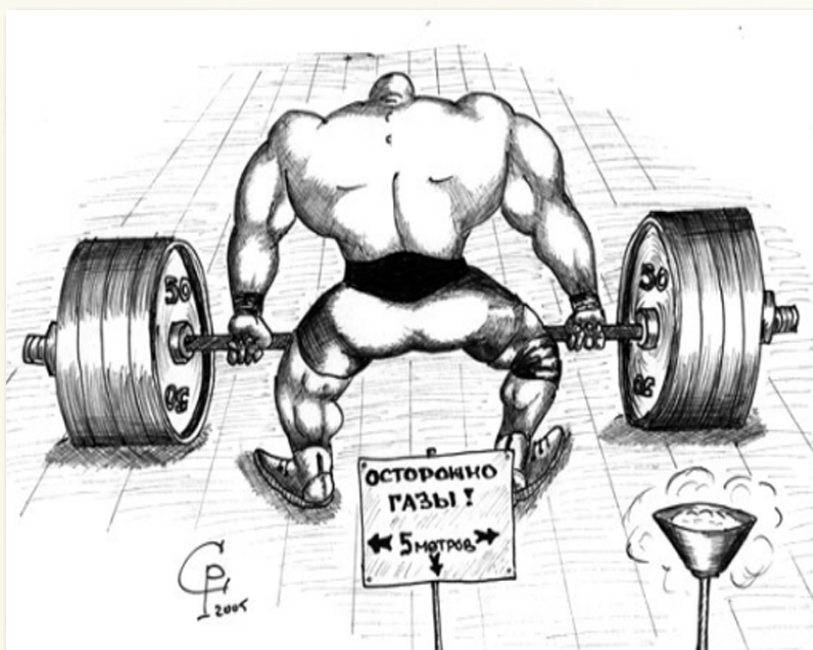
**Правило:** чем больше лот, тем сложнее покрыть сделку. Отсюда вывод – не **перегружайтесь** лотами. Должна появиться определенная черствость, безразличие к текущему лоту, на котором вы работаете. Это вопрос практики. Главный показатель на который нужно ориентироваться при этом – легкость восприятия и работы.

Сравните два рисунка. Чувствуете разницу?

Попробуйте практиковать вышеперечисленные техники хотя бы в течение двух-трех месяцев, пусть они станут вашей привычкой и образом поведения в трейдинге. Вы будете приятно удивлены увидев, от сколь многих потерь сможете уберечь свой депозит и свои нервы. Помните: чтобы уметь зарабатывать деньги – надо в первую очередь научиться их не терять.

На этой оптимистичной ноте завершаю статью. В следующем номере обсудим, как грамотно вести сделку до цели и брать от рынка максимум прибыли. Желаю всем читателям журнала Биржевой Лидер успехов.

С уважением, зав. **Кафедрой Анализа Объемов**  
**Ган Максим Александрович** и команда  
**Volume Trader Team**



# Взаимоотношение тещи/зятя, свекрови/невестки. Как трейдеру разобраться в семейных взаимоотношениях

НАРОДНАЯ МУДРОСТЬ  
*Зять в дом – иконы вон!*

ЧТО НАДО ЗНАТЬ ЗЯТЮ

Алгоритм отношения к зятю – это синтез 3-х составляющих векторов к человеку, в чьи руки она отдает свою дочь

- женщины
- матери и бабушки
- пожилого человека (который в старости хотел быть уверен, что у нее есть дочь и зять, которые о ней позаботятся)

Далее эти векторы закладывают поведение тещи и отличаются друг от друга в каждом конкретном случае.

Чего же ждут и требуют тещи от своих зятьев? Внимания и чуткости прежде всего. А еще и сочувствия к волнениям неугомонного материнского сердца. Внимание для них – бальзам, благодарность и деликатность – лучшая награда. А чем может теща завоевать расположение зятя? Помочь, если может и хочет, дочери стать самостоятельной хозяйкой в его семье, работать на укрепление их союза. Хотя я считаю, это – редкость. Буду приятно удивлена, если я не права.

Здесь получается картина, аналогичная той, что складывается в отношениях между свекровью и невесткой, с той разницей, что двум женщинам почаще нужно оглядываться на возраст друг друга, а теще с зятем – на пол. Ему не забывать о том, что теща женщина, а ей, в свою очередь, что он мужчина, пусть и молодой, неопытный, но уже с определенными представлениями о собственном достоинстве.

Молодая ли жена входит в семью родителей мужа, мужчина ли вращается в чужой уклад жизни – никому из них не избежать этапа притирания характеров, преодоления разницы привычек, вкусов и интересов. Но так ли уж редко нам доводится проходить через подобные испытания, чтобы делать из этого драму? Сколько раз на протяжении даже юных лет человек меняет привычный коллектив на новый? Переходит он из одной школы в другую, из нее – в училище, техникум, вуз или поступает на работу. И там нередко перемещения. И везде приходится адаптироваться (попросту говоря, приспособливаться) к новым условиям и людям. В большинстве случаев удается найти общий язык.

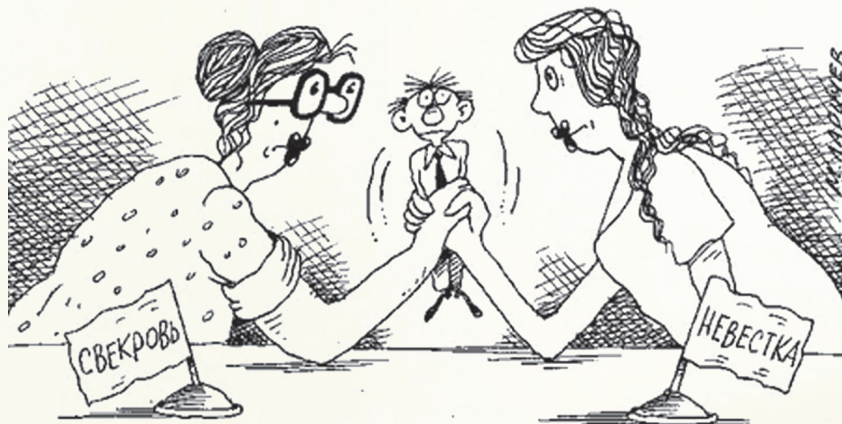
Если отношения ваши с тещей с самого начала не заладились, постарайтесь понять, что именно раздражает ее, попробуйте взглянуть на себя критически как бы со стороны. Не вредно по этому поводу посоветоваться с женой, ведь она – сторона, прямо заинтересованная в установлении мира на семейной территории, и лучше всего, если вы будете обдуманно действовать сообща.

Если вы приняли решение жить в квартире тещи или вместе с ней под общей крышей, зная о ее не легком характере, приготовьтесь к любым неожиданностям, даже если вы кажетесь себе уверенным и защищенным от ее напастей. Хорошенько продумайте, стоит ли углублять конфликт. Если решите, что от этого вы больше проиграете, чем выиграете, то запаситесь терпением и выработайте тактику.

Даже если вы столкнулись с прямой и грубой формой агрессии со стороны тещи, не торопитесь отвечать ей тем же. Попробуйте лучше смягчить ситуацию – постарайтесь подобрать ключ к ее ожесточившемуся сердцу. Ведь перед знаками внимания (пусть даже не совсем искренними) женщине устоять трудно, особенно если вы умело подстроитесь под ее вкусы и запросы.

Если же ваши шаги к примирению будут отвергнуты, и теща вновь возьмется за свое, тогда поговорите с ней напрямую в корректной, но твердой форме. Предложите ей во имя спокойствия семьи сохранять благоразумие и заверьте при этом, что вы любите ее дочь и постараетесь сделать все, чтобы она была счастлива, но что без мира в семье сделать это невозможно.

Не раздражайтесь по мелочам, как правило, бытовым, будьте выше этого – не забывайте, что вы – мужчина и не опускайтесь до уровня (уж извините!) бабских склок. Не «заряжайтесь» установкой на ссору, и если ваша готовность к конфликту выражается в том, что руки чешутся дать ей отпор, то знайте: это ложная готовность, от которой лучше





поскорее освободиться, заменив ее установкой на перемирие.

Не становитесь в бойцовскую позу при первых же признаках надвигающейся грозы. Попробуйте смикшировать ситуацию, загасить искру, не вступая в бой. Ответьте сдержанно, спокойно и даже пошутите без злости. Ну а если это не поможет, пригласите ее обсудить спорные вопросы и прийти к какому-либо соглашению.

Итак, как показало наше голосование – поразительные результаты – теща может стать лучшим другом и союзником мужчины! (как, наверное, и тещ).

### А КАК У НИХ?

**В**о все времена и практически у каждого народа в мире мать жены действительно занимала особое положение. Это отчасти объясняется влиянием одного из первых культов – культа матери, переросшего впоследствии в махровый матриархат. Но, как это ни странно, у многих народов еще в недалеком прошлом принято было вовсе избегать тещу, не смотреть на нее и тем более не разговаривать. Так, у некоторых племен Австралии зять, лишь увидев, что теща к нему приближается, должен был куда-нибудь спрятаться. Если же теща случайно оказалась рядом, а он не заметил, тут же найдутся добрые люди, которые ему об этом сообщат. Тогда зять укрывался в кустах или за деревом и выходил только тогда, когда ему сообщали, что теща удалась. По поверьям многих из этих племен, если зять хотя бы мельком увидит свою тещу, он в тот же момент поседеет. Считалось также, что при этом зять, как воин может потерять всю свою силу и лишиться всех почестей. И хотя обычай этот многократно нарушался, тем не менее, каждый зять свято в него верил.

У других австралийских племен считалось не положенным не только разговаривать с тещей или смотреть на нее, но и избегать прикасаться к предметам, которые ей принадлежали. Однажды первые колонисты Австралии наблюдали как один их аборигенов едва не умер от страха, когда заметил, что случайно его тень коснулась тени тещи.

Австралийские аборигены додумались и до коллективного бойкота. Так зятьям у некоторых племен запрещалось разговаривать не только со своей тещей, но и со всеми тещами селения. Более того, существовал и такой обычай. Если в какой-нибудь семье рождался мальчик, старейшины племени собирались на совет и выбирали ему ... будущую тещу. Еще и детей у этой женщины не было, она могла вообще не быть замужем, но уже было решено: если у нее родится дочь, то ее мужем будет именно этот мальчик. Мальчику же, как только он начинал что-то сообщать, строго-настрого наказывалось не общаться с этой тетей, так как она – его будущая теща.

Выдерживать такой обычай избегания было слишком трудно, поэтому со временем его условия несколько смягчились. Необходимость погово-

рить с тещей одно из племен решило весьма своеобразным образом: зять и теща поворачиваются друг к другу спиной и громко кричат, как будто стоят не рядом, а на большом расстоянии. Если же рядом с ними находится третье лицо, то скорее всего обращаться друг к другу зять и теща будут через него.

У некоторых племен, стоящих на более высокой ступени культурного развития зятю и теще вести разговоры друг с другом не запрещалось, но они имели право говорить между собой чрезвычайно вежливо и церемонно, как если бы беседа протекала со знатным иностранцем.

Коренные жители Океании тоже не были лишены подобных обычаев, но здесь они были намного мягче. Зятю и теще, а также другим родственникам со стороны мужа и жены позволялось вести беседы, но никогда и ни при каких обстоятельствах они не должны были называть друг друга по имени. Так как имена у этих туземцев чаще всего были простыми и давались по названию какого-либо предмета или животного, то и предмет и животное отныне произносить вслух зятю запрещалось. Но он мог придумать своей теще новое имя и отныне использовать его, либо же каждый раз изобретать новый псевдоним.

На островах Банкс теща и зять должны были обращаться друг к другу не в единственном числе, а в двойственном (следует отметить, что в языке этих народов все существительные имеют три числа: единственное, двойственное – для обозначения двух предметов, и множественное).

Кое-где в Океании зятю не разрешалось смотреть на то, как теща ест. Соответственно и теще запрещалось наблюдать за трапезой зятя. В других случаях этим людям не возбранялось разговаривать, но они не должны были посещать жилища друг друга. Также не полагалось им проходить поблизости друг от друга, а если же и случалось встретиться на дороге, то один из них должен был обязательно свернуть или подождать пока пройдет другой. Иногда даже предписывалось зятю продолжать путь лишь после того, как следы тещи будут смыты прибоем или уничтожены другим способом.

Как вы сами наверное понимаете, соблюдать такие обычаи было чрезвычайно трудно, а нарушить по случайности – раз плюнуть. Но и здесь был найден выход. Прощтрафившаяся сторона должна была либо пройти очистительную процедуру у местного жреца, либо откупиться материально, например, заколоть свинью и накормить ею руководителей племени и обиженную сторону.

Описанные обычаи были широко распространены и у других народов мира, причем даже у живущих далеко друг от друга. У некоторых народов Африки также считалось тяжким грехом видеть тещу, называть ее по имени, касаться ее или встречаться с нею на дороге. В некоторых случаях если теща нарушала эти обычаи, к примеру, заходила в дом зятя, то позволялось даже ... убить ее.

Исключением можно считать прекрасное положение тещи в габонских племенах. Здесь мужчина, женившийся на девушке из другой деревни, должен

переселиться к ней в дом и всячески угождать ее матери, выполняя все ее поручения, да и общаться полагалось с нею почтительно и с улыбкой. Но данный закон действовал лишь в том случае, если мужчина брал жену из другой деревни, а тещи из собственной деревни всех этих привилегий были лишены. Говорят, что большинство браков у габонцев заключается внутри деревень.

У индейцев Америки запретов было не меньше, чем в Африке или Океании, но соблюдались они не так строго и в большинстве случаев носили временный характер, либо выполнялись на уровне ритуала, без какой-либо личной вражды. Так у Арауканов раньше практиковалось похищение невесты (с согласия самой похищаемой). Родня невесты тут же прощала жениха. Кроме тещи. Она еще долгие годы не говорила с зятем, а увидев его поворачивалась к нему спиной. Через время теща с зятем «мирились». Но опять же не обходилось без своеобразного калыма. Так поводом для примирения мог служить скальп убитого зятем врага, который он дарил своей теще. Но кое-где можно было ограничиться, хотя и менее ценным, но все же значимым подарком – например, лошадью. А у племени Кри вовсе не нужно было ничего дарить – ограничения снимались, как только рождался первый ребенок. Но переплюнули всех индейцы Пануко: теща «прощала» зятя и начинала с ним разговаривать, если он прожил с ее дочерью мирно и в согласии не менее одного года.

Все описанные обычаи еще в недалеком прошлом были распространены гораздо шире, чем можно было бы предполагать. Помимо аборигенов Австралии, Океании, жителей Африки и индейцев обеих Америк подобным же образом себя вели некоторые из народностей Кавказа и Средней Азии, Сибири и Дальнего Востока, где также встречался

обычай избегания. По скромным подсчетам его использовали более чем 200 народов мира!

Причины столь незавидного положения тещи учеными-этнографами так до конца и не выяснены. Со временем все эти древние поверья утратили свою силу, но их отголоски, как видим, существуют и поныне. Проблема взаимоотношений тещи и зятя особенно остра и, можно предположить, вечна. С переменным успехом психологи пытаются ее решить или, по крайней мере, облегчить этим людям взаимное сосуществование.

### Теща / свекровь: общее и различие

**Общее**, что роднит тещу и свекровь – подсознательная ревность:

- для **ее** ребенка, рожденного и воспитанного ею, с какого-то момента кто-то чужой стал ближе, чем она – мать
- для любой матери – это удар (родной ребенок отдаляется от нее, удаляется безвозвратно) и в новой системе координат дочери, мать может в лучшем случае стать лишь 3-й... после внуков и зятя.

Разница между свекровью и тещей – 1-я составляющая.

- Женщина всегда предъявляет к женщине (невестке) более жесткие требования, чем женщина к зятю (мужчине).
- Ревность женщины (свекрови) к женщине всегда сильнее, чем к мужчине / зятю
- Свекровь и невестка имеют больше возможных повседневных мест конфликтов между собой (хозяйство, кухня и т.д.), чем теща и зять

Отсюда взаимоотношения свекрови/невестки в большинстве случаев более сложны, чем тещи и зятя (поэтому доброжелательный юмор в виде анекдотов народом складывается о теще и зяте, но не о невестке и свекрови – не укладываются их взаимоотношения в доброжелательный юмор, вызывающий улыбку и смех)

Также много интересного для Вас Вы найдете на нашем подфоруме, вот лишь некоторые темы :

[Какая женщина нужна успешному мужчине?](#)

[Почему жены против занятия мужей трейдингом?](#)

[Что нужно мужчине/женщине для счастья](#)





Землячества (сообщества) трейдеров  
и инвесторов различных стран и  
регионов мира Академии Masterforex-V





# Украинская недвижимость: покупать или подождать?

Одной из особенностей недвижимости является антиинфляционная устойчивость, вот почему недвижимость считают реальным способом защиты средств от инфляции и используют как страховку от неё. Однако, инвестиции в недвижимость связаны с повышенным уровнем риска...

**2000–2008 годы стоимость недвижимости в Украине выросла в 9 – 12 раз**

Начнем с 2000 года, тогда в Украине появилось ипотечное кредитование. С этого момента рынок недвижимости больше, чем другие рынки испытал на себе действие основных его участников: застройщиков, риэлторов и спекулянтов. В период с 2000 по 2008 год стоимость недвижимости в Украине выросла в 9 – 12 раз, а число спекулятивных сделок – до 75% от общего числа сделок, совершаемых покупателями. Ничего удивительного в этом не было. В силу значительного увеличения доходов некоторой части населения и ее же экономической неграмотности, недвижимость представлялась более понимаемым объектом инвестиций. Началась скупка наиболее ликвидных объектов.

Ликвидная недвижимость стала резко расти в цене, а передача ее в аренду давала возможность собственнику вернуть вложенные средства практически через 2-4 года после приобретения (арендная оплата и рост стоимости недвижимости). Появившаяся возможность получать ипотечные кредиты, увеличила количество участников рынка недвижимости. С 2005 года по 2007 год был зафиксирован пик роста объемов продаж на рынке недвижимости. В силу существующих ограничений к выдаче ипотечных кредитов по сумме (обычно до 300 тыс. долл. США на одного человека), ипотечные кредиты стали оформляться на детей и друзей. Стоимость недвижимости росла, значительно превышая депозитные ставки банков.

Нетрудно догадаться чем могла закончиться подобная авантюра для начинающих инвесторов – простых граждан Украины, бравших иногда по 2-3 кредита на семью в надежде... что стоимость недвижимости будет только расти.

**Мировой экономический кризис 2008–2010 гг.: обострение внутренних проблем рынка недвижимости в Украине**

В то время практически никто не обращал внимание на тот существенный факт, что темп роста цен стал замедляться и к концу 2007 года практиче-



ски остановился. Так в Украине, невзирая ни на что, надували и наконец, надули «пузырь» виртуальной стоимости недвижимости. К лету 2008 года рынок недвижимости Украины стал замирать. На нем еще происходили сделки, но в целом это уже был совсем другой рынок. Дальше произошло то, чего все опасались, но до конца не верили как в наиболее вероятный вариант развития ситуации. Произошел обвал гривны, и началось развитие кризисной ситуации во всех сферах экономики Украины.

Два года кризиса и падения стоимости недвижимости к ценам 2003 года покаречили не только сам рынок недвижимости, но и многие судьбы его недавних активных участников.

## Что ждёт недвижимость в ближайшем будущем?

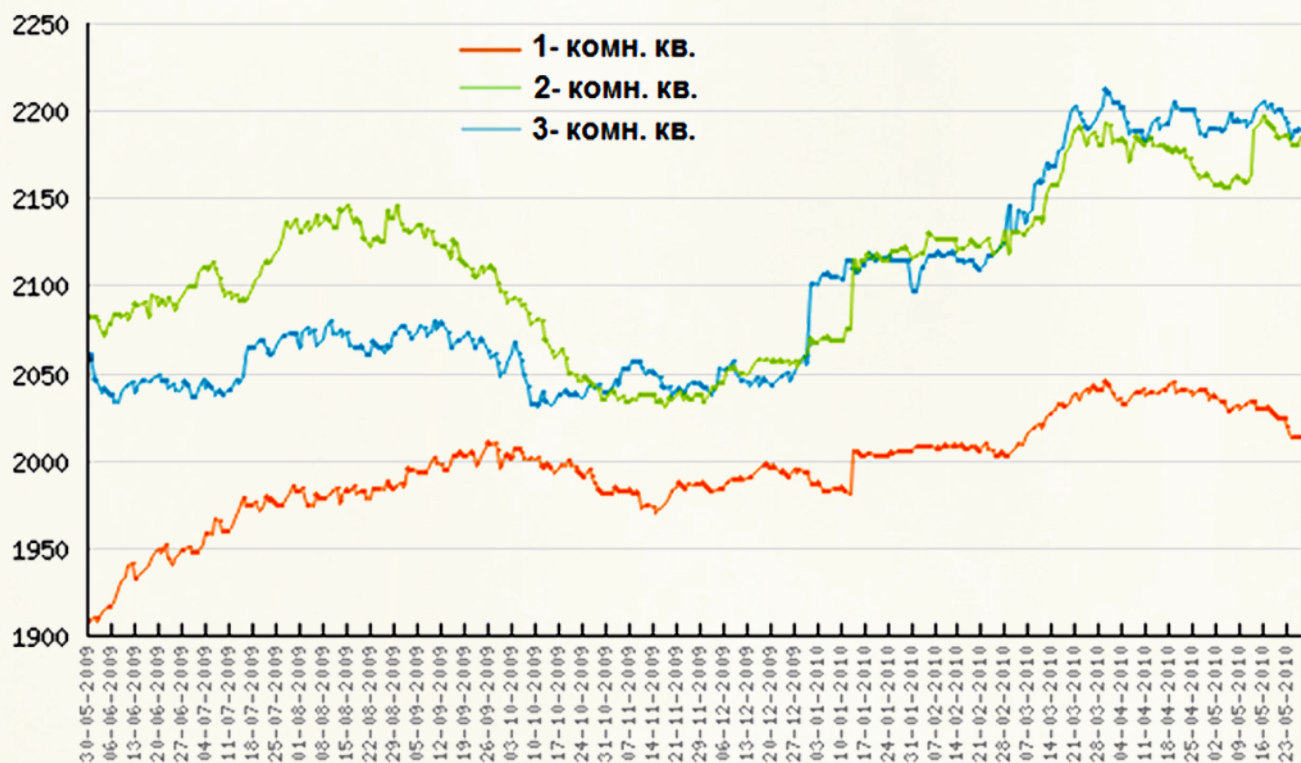
Прогнозы некоторых экспертов о том, что спрос на жильё скоро «пойдет в гору», подвергаются, по меньшей мере, сомнению, если посмотреть на статистику. Ведь на рынке количество сделок с жилой недвижимостью обновляет свои минимумы из квартала в квартал. Так, за три года количество сделок с 13 – 15 тыс. в месяц упало до 1,5 тыс. И никаких предпосылок к росту этого показателя пока не предвидится.

**Весной 2010 года падение стоимости Украинской недвижимости остановилось.**

Эксперты полагают, что это связано с разницей между спросом и предложением. Рынок должен отреагировать ростом цен на недостаточное строительство, которое не покрывает спрос, считает В. Поляченко (президент Строительной палаты Украины). Он отмечает, что в 2009 году объем работ, выполненных строительными компаниями упал почти на 50% от данного показателя 2008 года, а ввод в



## СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА КВАРТИР В КИЕВЕ за последний год (USD / 1 кв.м.)



Город, район, массив	1 комнатные				2 комнатные				3 комнатные						
	мин	сред	макс	1 м <sup>2</sup>	мин	сред	макс	1 м <sup>2</sup>	мин	сред	макс	1 м <sup>2</sup>			
ВИННИЦА	23.0	32.2	49.0	11.0% ▼	980	25.0	40.0	53.0	23.0% ▼	830	41.0	54.8	121.0	22.0% ▼	826
ДНЕПРОПЕТРОВСК	15.0	35.8	100.0	14.0% ▼	1 023	16.5	61.4	300.0	11.0% ▼	1 142	30.0	116.9	600.0	0.8% ▲	1 318
ДОНЕЦК	9.0	38.1	87.0	15.0% ▼	1 100	10.0	61.5	280.0	11.0% ▼	1 162	22.0	102.4	500.0	7.0% ▼	1 250
ЖИТОМИР	10.0	31.8	52.0	11.0% ▼	922	26.5	45.0	200.0	17.0% ▼	904	20.0	58.1	225.0	20.0% ▼	857
ЗАПОРОЖЬЕ	16.0	25.1	36.0	20.0% ▼	752	22.0	41.9	120.0	17.0% ▼	862	18.0	59.4	150.0	22.0% ▼	860
ИВАНО-ФРАНКОВСК	21.0	30.5	40.0	32.1% ▲	783	40.0	53.8	60.0	30.4% ▲	837	45.0	56.0	99.0	4.5% ▲	732
КИЕВ	34.2	76.9	590.0	15.0% ▼	2 014	50.0	134.6	1000.0	9.0% ▼	2 185	60.0	201.7	1940.0	5.0% ▼	2 188
КИРОВОГРАД	15.0	20.8	24.0	8.0% ▲	654	15.0	29.0	50.0	26.0% ▼	573	20.0	57.8	530.0	7.0% ▼	680
ЛУГАНСК	12.0	22.3	30.0	1.0% ▼	743	17.0	35.8	52.0	16.0% ▼	718	31.0	49.8	120.0	6.0% ▼	769
ЛУЦК	34.0	37.5	41.0	48.9% ▲	985	59.0	59.0	59.0	25.4% ▲	1 134	60.0	60.0	60.0	27.1% ▲	900
ЛЬВОВ	38.0	42.6	52.0	5.0% ▼	1 193	48.0	69.3	135.0	10.0% ▼	1 240	53.0	127.8	340.0	2.8% ▲	1 523
НИКОЛАЕВ	22.5	28.1	40.0	13.6% ▲	841	31.0	38.2	49.9	15.0% ▼	778	40.0	87.6	275.0	4.0% ▲	974
ОДЕССА	15.0	79.1	350.0	1.1% ▲	1 520	10.0	119.8	740.0	2.0% ▼	1 560	20.0	188.5	1200.0	3.2% ▲	1 706
ПОЛТАВА	23.0	29.3	39.0	45.5% ▲	809	26.0	39.1	497.0	14.9% ▲	859	45.0	52.9	80.0	6.0% ▼	793
РОВНО	27.0	28.0	29.0	-	800	-	-	-	-	0	63.0	66.5	70.0	-	1 225
СИМФЕРОПОЛЬ	-	-	-	-	0	-	-	-	-	0	60.0	61.5	63.0	12.0% ▼	866
СУМЫ	20.0	25.4	31.0	-	811	27.0	41.3	70.0	-	818	30.0	58.7	150.0	22.9% ▲	778
ТЕРНОПОЛЬ	-	-	-	-	0	-	-	-	-	0	-	-	-	-	0
УЖГОРОД	18.0	30.4	50.0	-	805	30.0	45.3	80.0	6.3% ▲	859	36.0	59.6	150.0	8.7% ▲	815
ХАРЬКОВ	9.0	30.1	48.0	15.0% ▼	927	18.0	61.0	280.0	19.0% ▼	1 005	23.5	83.7	350.0	14.0% ▼	1 008
ХЕРСОН	-	-	-	-	0	25.0	30.0	36.5	18.0% ▼	634	36.0	36.0	36.0	9.0% ▼	642
ХМЕЛЬНИЦКИЙ	21.0	28.6	39.0	21.6% ▲	840	31.0	42.9	75.0	5.6% ▲	797	39.0	57.2	105.0	10.0% ▼	788
ЧЕРКАССЫ	20.0	26.4	45.0	2.0% ▼	783	20.0	38.1	60.0	10.0% ▼	744	30.0	62.7	180.0	1.0% ▼	801
ЧЕРНИГОВ	10.0	29.4	285.0	4.5% ▲	808	18.0	38.8	100.0	12.0% ▼	754	32.5	54.5	175.0	12.0% ▼	792
ЧЕРНОВЦЫ	33.0	37.6	41.5	-	1 060	40.0	47.3	62.0	11.6% ▲	862	65.0	77.5	90.0	49.7% ▲	1 101

Изменение цен за год (источник АГЕНТ.ua)

эксплуатацию нового жилья опустился до уровня 2003 года.

Аналитик компании «Real Estate Solutions» В. Распутный утверждает, что цены на недвижимость в ближайшее время будут оставаться неизменными. Но он не исключает того, что уже через пару кварталов стоимость недвижимости начнет пробивать сложившийся диапазон. Он полагает, что цены с большей вероятностью будут падать, нежели увеличат темпы роста.

**В долгосрочной перспективе эксперты и аналитики дают свои прогнозы по поводу того, что станет определяющим фактором в ценах на недвижимость.**

В разных частях страны рынок недвижимости в долгосрочной перспективе будет развиваться по своим собственным сценариям. По причине несоответствия между ценами на недвижимость и фактическим уровнем жизни населения в различных частях Украины. Важно отслеживать мировые тенденции, влияющие на данный сектор, которые пока неопределены. Поэтому определиться с направлением будет довольно сложно, полагают украинские эксперты.

**Некоторые эксперты предполагают, что через 10 лет стоимость недвижимости в Украине может увеличиться в 3 раза.** Это один из возможных вариантов движения цены, для реализации которого необходим постепенный выход страны из кризиса и стабильный рост доходов населения. Но при этом ипотечное кредитование должно выйти на новый уровень развития, когда населению будет выгодно снова брать кредиты на покупку жилья, считают они. В качестве примера приводят тот факт, что начиная с 2003 года, подъем в ипотечном кредитовании привел к росту объемов покупок недвижимости, и цен на неё. Аналитики подчеркивают, что именно начало массового кредитования в Украине привело к резкому подъёму цен на недвижимость в середине 2000-х годов.

**Импульс для нового роста недвижимости в Украине – окончание кризиса, рост ВВП и накопления граждан, восстановление системы ипотечного кредитования и снижение банковских ставок кредита**


**Однако для роста объёмов ипотеки необходимо обуздать инфляцию и снизить ставки банков по кредитованию населения.** В настоящее время никаких предпосылок к этому не наблюдается, а повышение банками процентных ставок по кредитованию (на 3% – 5% только за 2009 год) все больше отдалает этот момент. Причины повышения процентных ставок, надеюсь, понятны каждому. Необходимо отметить, что банки ещё и ужесточили требования к своим заёмщикам. А реально увеличить доходы населения кажется просто невыполнимым в нынешней кризисной ситуации. Ответ напрашивается сам собой, увеличение цен на недвижимость в Украине в 3 раза к 2020 году, как минимум – очень трудная задача, если не сказать больше.

Некоторые аналитики привязывают стоимость недвижимости к мировым ценам на нефть: пока цены на нефть будут падать – о росте цен на недвижимость не может идти и речи, считают они. Другие смотрят на индекс доллара: пока индекс растёт, цены на недвижимость падают. В том и другом случаях действительно просматривается некая взаимосвязь. Но на данный момент индекс доллара растёт, а цены на нефть не очень-то и стремятся вверх.



[Кафедра фундаментального анализа и инвестиций международной Академии Masterforex-V просит обратить внимание на некоторые особенности недвижимости как объекта инвестиций.](#)

Данный инструмент инвестиций характеризует относительная стабильность доходов, но для этого необходим продуманный и эффективный менеджмент, инвестор должен это учитывать при приобретении и при последующем владении объектом. Кроме того, в долгосрочной перспективе необходимо рационально эксплуатировать объект.

Следующей особенностью недвижимости является антиинфляционная устойчивость, вот почему недвижимость считают реальным способом защиты средств от инфляции и используют как страховку от неё. Однако, инвестиции в недвижимость связаны с повышенным уровнем риска. Объясняется это, в первую очередь, риском воздействия внешней среды на характеристики недвижимости, а также длительными сроками капиталовложений и низкой ликвидностью.



Единственная компания в своём роде.  
Стабильные и постоянные выплаты.  
Более 1500 зарегистрированных пользователей.



Мы сделали все для успешной торговли  
**Отсутствие реквотов и проскальзываний**





Ещё одна особенность заключается в том, что недвижимость имеет отрицательную корреляцию доходов от инвестиций с финансовыми активами, т.е. цикличность рынка недвижимости не совпадает с цикличностью промышленного производства на макроэкономическом уровне.

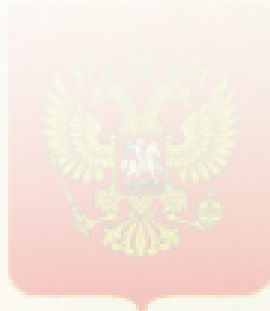
Таким образом, капиталовложения в недвижимость необходимо делать в годы промышленного спада или кризиса и до начала интенсивной инфляции. Тогда как поймать дно кризи-

са и остановку темпа инфляции считается особой степенью профессионализма инвестора.

*Алексей Гаврилов, Роман Слета  
Кафедра Фундаментального анализа и инвестиций.*

**Опрос:**

1. покупать
2. продавать
3. больше не стоит инвестировать в недвижимость



## Currenex — фундамент вашего успеха

NordFX открывает прямой доступ к электронной системе торгов Currenex, объединяющей более 70 крупнейших банков. Получи неограниченный доступ к межбанковской ликвидности и лучшие цены.

NordFX предлагает лучшие условия, доступные на Форекс:

- прямые банковские котировки;
- динамический спред от 0 пунктов;
- 26 валютных пар;
- минимальный лот 0.1 и плечо 1:100;
- мгновенное исполнение и любые стратегии;
- минимальные комиссии.

Для торговли на Currenex доступны следующие STP платформы:

- Currenex FX Trading (Classic);
- Viking Trader;
- FIX API протокол.



# Дискуссия о Forex



## Какому брокеру можно доверить свои средства – выбор стратегического и надежного партнера

Кто из нас не встречал рекламные объявления, предлагающие разбогатеть здесь и сейчас, повторяя путь таких великих финансовых деятелей, как Сорос, Баффет? Кто из нас не слышал о существовании валютной биржи Forex и связанных с ней историй успеха и поражений? Сегодня получить почетное звание трейдера – пустяковое дело. Нужно только лишь пройти двухнедельные курсы трейдинга, и вуаля! Вы уже полноценный участник мирового финансового сообщества.

Именно в этом нас пытаются убедить расплодившиеся в огромном количестве дилинговые центры и брокерские конторы. Но есть ли рациональное звено в этом убеждении? Увы и ах, но знание терминологии еще не делает вас трейдером, а тем более успешным трейдером. Сколь бы ни был велик соблазн отнести свои деньги в контору, обещающую сделать Вас миллионером уже к концу недели – стоит задуматься об их скрытых мотивах.

Откровенная финансовая безграмотность, любовь к «халяве» и вера в русское «авось повезет» – вот причина существования целого бизнеса, под названием дилинговый центр. И до тех пор, пока мы сами не научимся принимать взвешенные и ответственные решения, пока не поймем, что никто кроме нас самих не заинтересован в нашем успехе, у дилинговых центров всегда будут клиенты, а значит и заработок.

**Трейдинг** – очень непростая работа, требующая с одной стороны аналитических навыков, стратегического мышления, а с другой – психической уравновешенности. Но освоить ее можно, и результаты могут оказаться очень впечатляющими. И первым шагом на пути к освоению этой профессии должно стать понимание правил игры, установленных здесь. А начать свой путь рекомендуем с выбора стратегического партнера – проводника в мир валютных операций – брокерской компании. Именно о видах брокеров, их отличиях и правилах выбора мы и поговорим ниже.



### Российский феномен – дилинговые центры

Пожалуй каждый, приобретший к торговле на Forex россиянин, знаком с работой дилингового центра. Они называют себя брокерскими конторами и обещают выход на международный валютный рынок любому желающему, открывшему депозит от одного доллара.

На самом деле дилинговый центр существенно отличается от брокерской конторы по ряду признаков, о которых нелишним будет упомянуть:

- ▶ Брокер – независимый представитель трейдера на бирже. ДЦ не имеет выходов на межбанк, а потому ничьих интересов там не представляет.

- ▶ Брокер работает с деньгами клиента на бирже и получает комиссию за совершенные сделки. ДЦ заявляет, что зарабатывает только спред. Однако откуда тогда возможность предоставлять кредитное плечо для совершения сделок? Ни одна финансовая организация, сколь богата она ни была бы, не может позволить себе кредитовать неограниченное число людей, пришедших на биржу в лучшем случае с сотней баксов. Тем более, что минимальный размер лота составляет 100 000 долларов. Разница в том, что не имея реального выхода на межбанк, ДЦ предлагают клиентам виртуальное пространство, где может дописать любое количество нулей к любой сумме.

- ▶ Деятельность брокера регулируется рядом проверяющих и контролирующих органов, о которых мы еще будем говорить. Деятельность ДЦ на просторах СНГ не регулируется никем. В настоящее время в России существует Комиссия по Регулированию Отношений Участников Финансовых Рынков





(КРОУФР), но и она скорее рекомендует, нежели регулирует.

Из всего вышеперечисленного вытекает, что ДЦ – организация, которая крайне не заинтересована в прибыли собственных клиентов. К тому же имеющая огромное число возможностей обмана и махинаций. Самые известные способы обмана клиентов:

- проскальзывание, то есть предоставление не рыночных котировок, обычно против ставки клиента. Объясняется это чаще всего тем, что крупное финансовое учреждение совершило внушительную сделку, чем и изменило на краткое время цену валюты;
- незапрограммированное изменение спреда. Обычно тоже происходит в невыгодную для клиента пору;
- не принимать заведомо прибыльные ставки трейдера, обосновывая это временными проблемами с сервером, большим количеством сделок прямо сейчас и пр.;
- невозврат уже заработанных денег. В этом случае, трейдер вообще не в силах что-либо изменить, так как найти и отсудить свои кровные у виртуального ДЦ практически невозможно.

Пожалуй, и это далеко не полный список того, что может предпринять ДЦ в погоне за прибылью. А прибыли эти ох как велики, учитывая непрекращающийся приток «без пяти минут миллионеров» на Forex. К тому же очень многие ДЦ в России и других странах СНГ регистрируют свою фирму в офшорных зонах, что позволяет уклоняться не только от налогов, но и от разъяренных нечестной деятельностью клиентов.

Но значит ли все вышесказанное, что с российскими брокерами – дилинговыми центрами – нельзя иметь дела? Отнюдь. Некоторые из них уже очень давно работают на этом рынке и планируют и далее расти и развиваться. А потому не используют в своей работе особенно нахальные способы обмана трейдеров. К тому же у них есть ряд плюсов по сравнению с брокерскими европейскими конторами:

- во-первых, все они русскоязычны, даже если часть из них зарегистрирована в других государствах. А потому всегда можно рассчитывать на русскоязычную поддержку и помощь, чего порой не могут предложить в Европе.
- во-вторых, они позволяют открывать депозит с небольшой суммой денег, что на начальном этапе бывает очень важно для новичка.
- в-третьих, они предлагают удобный способ ввода и вывода средств на депозит: вебмани, манибукерс и другие подобные системы, работающие по принципу скорости и удобства для клиента.
- в-четвертых, такие ДЦ заинтересованы в своей репутации, а потому прислушиваются к решениям КРОУФР и выполняют их.

Если учитывать все эти нюансы, то сотрудничать с ДЦ в России можно и вполне успешно.

### Подводные камни при работе с западными брокерами

**Письма трейдеров в адрес Евгения Ольховского, автора цикла статей на тему: «Как выбрать зарубежного брокера?»:**

#### **Здравствуйтесь!**

*В статье «Русский «Форекс» – петля на шее для миллионов россиян», Вы обратили внимание на проблему выбора брокера в России, и существующие при этом сложности.*

*В настоящее время мой брокер или ДЦ «FINAM Limited», который входит в московский холдинг «ФИНАМ», однако сам «FINAM Limited» зарегистрирован на КИПРЕ. Договор, написанный с «FINAM Limited» представляет собой очень туманный и не конкретный документ.*

*Прочитав Вашу статью, обращаюсь к Вам с просьбой дать рекомендации по выбору настоящего и надежного брокера ФОРЕКС.*

#### **Здравствуйтесь Евгений!**

*Ранее моим брокером была компания «PRO-FOREX», которая была зарегистрирована в Панаме. Летом прошлого года эта компания перестала выдавать котировки. На вопросы по E-почте не отвечала. В общем исчезла, естественно с деньгами клиентов. Предъявить претензии можно только письменно, без каких-либо шансов получить ответ.*

*Если у Вас есть какие-либо сведения по этой компании – напишите. Буду признателен.*

*С уважением Александр Сергеевич, Волгоград, Россия.*

Альтернативный путь при выборе брокера – обратиться к европейской брокерской компании. Многие трейдеры, и не без оснований, считают, что честная работа возможна только там. Но и здесь необходимо очень внимательно отнестись к своему выбору, так как велик риск доверить свои деньги брокеру с офшорной регистрацией.

Любопытно узнать, что технология ухода от налогов с помощью регистрации компаний в офшорных зонах зародилась на Западе и в США. И с тех пор число компаний по всему миру, прячущихся от проверяющих и регулирующих органов своего государства, растет огромными темпами. И неудивительно, ведь офшор позволяет не платить льви-



ную долю налогов, так как страны – участницы оффшорных зон, свободны от налогов или имеют льготный налоговый режим.

Еще одним важным преимуществом такой регистрации для брокера является отсутствие надзорных и проверяющих органов в этих странах. А это, в свою очередь, позволяет зарегистрированным там брокерам предлагать очень выгодные условия сотрудничества для привлечения клиентов. Такой брокер может неограниченно снижать размер спреда, предлагать минимально-возможный начальный депозит и другие выгодные условия сотрудничества, привлекательные чаще всего для начинающего или неопытного трейдера.

Ну и наконец, деятельность зарегистрированной в оффшорной зоне компании регулируется местным законодательством. А значит, в случае судебных разбирательств, оценка будет происходить по законам того же Кипра, Панамы или Сейшельских островов. Да и скрыться от назойливого клиента или судебного разбирательства в таком случае гораздо проще.



Собственно, отсюда уже вытекают возможные риски для клиентов таких компаний. Ни о каких гарантиях в случае оффшорной регистрации брокера говорить не приходится. И полагаться тут придется только на его «честное слово». И пока речь идет всего лишь о паре сотен или тысяч долларов – риск сравнительно невелик. Но если на Вашем депозите осело уже несколько десятков тысяч долларов, а брокер не торопится Вам их возвращать – заставить его это сделать нет практически никакой возможности. К тому же аналогичный риск присутствует в случае банкротства брокерской компании. Так как банковские счета такого брокера не доступны ни для российского, ни для американского, ни для любого другого законодательства, банкротство компании означает практически 100% потерю Ваших средств на депозите.

Кроме того, в последние годы значительно усилился контроль за всеми оффшорными счетами и сделками по этим счетам как в США, так и во многих европейских государствах. Первопричина ужесточения контроля – обнародование информации о примерных суммах налогов, недополученных государством в результате оффшорных махинаций. Так, правительство США подсчитало, что в год государственный бюджет теряет порядка 100 миллиардов долларов налоговых поступлений.

Вторая причина борьбы с оффшорами, охватывшая большую часть цивилизованного мира – антитеррористическая деятельность. Ведь вся работа террористических группировок идет исключительно через оффшорные банковские счета. И замо-

раживание таких счетов – очень успешный способ обескровливания терроризма в мире.

Для защиты своих интересов и спасения мира от угрозы повторения событий 11 сентября 2001 года, американское правительство, а вслед за ним и десятки других стран, значительно ужесточили свое законодательство. Теперь правительство Америки:

- требует, чтобы все резиденты декларировали свои доходы вне зависимости от того, где они получены. Также, под налог попадает контролируемая частным лицом компания, даже если она зарегистрирована в другом государстве;
- разрешает замораживать банковские счета, чтобы получать доступ к активам лиц, подозреваемых в терроризме;
- дает право государственным органам США истребовать документацию, находящуюся у банков-корреспондентов за рубежом;
- требует проведения углубленного обследования для счетов состоятельных клиентов (прайвет банкинг) свыше 1,0 млн. долларов, при работе со значимыми политическими фигурами и их семьями;
- имеет право требовать нарушения банковской тайны и предоставления списка самых состоятельных клиентов банка (что и было сделано в отношении швейцарского банка UBS) и прочие меры.

Подобные шаги в той или иной мере принимают во многих странах, в том числе и в России, где также расширены полномочия ряда органов, регулирующих банковскую деятельность. А значит, работа с оффшорным брокером опасна не только в случае его нечестной деятельности, но и даже тогда, когда работа ведется стабильно и успешно. Ведь рано или поздно встанет вопрос о выводе средств со счетов брокера на свой собственный. И вот тут велика вероятность подпасть под колпак антитеррористических служб, контролирующих любые перемещения из или на оффшорные счета. Конечно, если переводимая сумма будет незначительной, а сделка – единоразовой, то неприятности могут и не последовать. Но для постоянной работы брокер из оффшора – не самый лучший стратегический партнер.

### Надежная, но неповоротливая стабильность

И все же эталоном качества работы являются именно западные брокеры. И многие серьезные российские инвесторы и трейдеры выбирают их, в первую очередь, из-за надежности и предоставляемых гарантий. Оценить надежность планируемого партнера можно по ряду признаков. Обычно средний европейский брокер имеет многолетнюю историю работы. И хотя сроки существования компании не могут однозначно гарантировать Вам ее надежность, но риск нарваться на мошенников в этом случае гораздо ниже. К тому же, в таких компани-



ях обычно сформирована квалифицированная команда, есть защитные механизмы для преодоления кризисных ситуаций, а главное, есть история длительных отношений с клиентами.

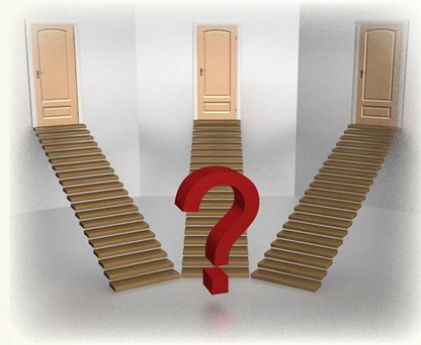
Еще одним преимуществом такого брокера является его подконтрольность регулирующим и проверяющим органам. Во многих европейских и западных странах эти органы имеют значительный вес и законодательную поддержку. Главное, чтобы брокер был лицензирован или зарегистрирован именно в государственных органах. Например, в США это [National Futures Association](#) (Национальная Комиссия по Фьючерсам) и [Commodity Futures Trading Commission](#) (Товарная Комиссия по Торговле Фьючерсами). А в Великобритании – [Financial Services Authority](#) (Комиссия по финансовым услугам).

Тогда почему же, если работа с проверенными западными брокерами безопасна и стабильна, не все трейдеры выбирают их в качестве проводника в биржевой мир? Такая гарантированность и надежность тоже имеет свои минусы, среди которых:

- значительный начальный депозит и большой размер спреда по сравнению в мелкими брокерами. Причина этих непопулярных мер – ответственность брокера перед законом и регулирующими органами;
- отсутствие или неполная русскоязычная поддержка и необходимость знать язык для полноценного сотрудничества;
- сложный регистрационный процесс; многие брокеры требуют не просто полный пакет документов трейдера, но еще и переведенные, нотариально заверенные копии.
- сложности с вводом/выводом средств. Отсутствие привычных способов перемещения финансов через вебмани или манибукерс. Очень многие брокеры работают только через банковские счета, что также удлинит и усложнит процесс работы.

**Какого брокера выбрать – решение принимает каждый трейдер самостоятельно. Тут важно понимать какие цели и на какой срок стоят перед Вами, как игроком на финансовом рынке.** Вероятно на начальных этапах, когда сумма вкладываемых денег невелика, и важна в первую очередь маневренность брокера, возможность быстро вводить и выводить дополнительные средства – русскоязычный дилинговый центр будет хорошей

платформой для старта. А если надежность уже весомее для Вас, нежели скорость принятия и воплощения решений – тогда стоит выбирать среди проверенных финансовых партнеров.



В этом случае рекомендуется проверить будущего брокера по следующим характеристикам:

Наличие действующей лицензии. Обычно эта информация есть на сайте брокера и является хорошим аргументом «за», так как лицензирование предполагает открытость компании перед законом.

Тщательно изучите договор и другие публичные документы, регулирующие работу брокера. Чем больше спорных нюансов там предусмотрено, тем проще будет регулировать спорные вопросы между вами и брокером.

Какой механизм риск-менеджмента предусмотрен в компании, или каким образом брокер страхует себя от крупных потерь. В детали Вас не посвятит ни один разумный брокер, но примерное положение дел будет вполне понятно.

Важный момент – репутация брокера. Конечно, показателем хорошей репутации не могут считаться хвалебные отзывы и список наград в данной сфере деятельности. А вот информация о наличии обманутых клиентов или участии в судебных разбирательствах и их результаты подскажет Вам, что с таким брокером лучше дела не иметь.

Наличие договоров с информационными системами типа Рейтер, Блумберг, предоставляющими новостные ленты и аналитические материалы, тоже весомый аргумент в пользу честного ведения бизнеса.

Еще одна рекомендация – потестируйте своего брокера: скорость выполнения ордеров, соответствие его котировок котировкам других брокеров, скорость ответа на Ваши запросы и другим параметрам.

Опять-таки, каждый в отдельности фактор – еще не является достаточным критерием честности, но вся их совокупность подскажет, что перед Вами, скорее всего, надежная организация, заинтересованная в длительной работе на этом рынке.

**Ответы на интересующие Вас вопросы по выбору американских брокеров вы можете получить, обратившись в Землячество трейдеров и инвесторов Канады и США, которое окажет вам всю необходимую поддержку и поможет избежать типичных ошибок, которые совершают трейдеры всего мира.**

*Данная статья подготовлена при непосредственном участии Евгения Ольховского – гражданина Канады, возглавляющего Канадское Землячество Международной Академии трейдинга Masterforex-V, и являющегося Президентом Канадской компании EUTA Capital, которая оказывает информационно-консультативную и юридическую поддержку трейдерам и инвесторам стран СНГ на территории Канады и США.*

*Землячество Канады Академии Masterforex-V –  
canada@masterforex-v.org  
Компания EUTA Capital – Euta.capital@gmail.com*

**Авторы статьи:  
Евгений Ольховский и Лариса Зубенко**



Манименеджмент:  
тайны науки и искусства  
управления капиталом





## Эффект понесенных расходов

Сданной проблемой сталкивается абсолютно каждый трейдер. Решить эту проблему достаточно сложно. Она, в основном, психологического характера. Что это за проблема?

Она чаще всего проявляется при торговле с большим риском. Когда трейдер, находясь в просадке, не хочет принять потерю. Потери в трейдинге – это не ошибки, это расходы. Понять эту мысль новичку достаточно сложно, а порой и невозможно, но без осознания этой истины невозможен прибыльный трейдинг.

*«Эффект распоряжения предполагает, что инвесторы будут продавать акции, цена которых растет, и держать акции, цена которых упала. Некоторые полагают, что этот эффект связан с эффектом понесенных расходов, так как оба они демонстрируют неготовность людей смириться с тем, что их прежнее решение не было результативным. Аналогичным образом стремление закрыть выигрышные позиции связано с желанием не упустить профит. Трейдерам, практикующим такой подход, становится крайне сложно противостоять крупным потерям, так как они сами уменьшают потенциал своих выигрышных сделок.»*

**Куртис Фейс «Путь Черепах»**

Когда мы терпим убыток в отдельно взятой сделке – это не значит, что мы не правы, просто рынок говорит нам: «извини, не в этот раз» и мы соглашаемся. Но если мы начинаем упорствовать и требовать «нет, дай мне это именно сейчас», мы проявляем свои качества, которые в жизни, возможно, и помогли нам добиваться поставленных целей, но в трейдинге работают против нас.

*«По сути, на определенном этапе развития трейдера истины «режьте убытки» и «давайте прибыли расти» становятся неоспоримыми. Для того чтобы это произошло, трейдеру достаточно несколько раз почувствовать реальный денежный эффект от того, что он следует этим истинам.»*

*Для понимания этих истин достаточно иметь логическое мышление, знать математику на уровне пятого класса и попытаться поставить перед собой математическую задачу, а решив ее, увидеть результат.*

*Да, на начальном уровне придерживаться собою же поставленных правил может быть чертовски сложно, но никто и не говорил, что будет легко. Просто иного пути нет. Будьте последовательны.*

*Хороший трейдинг не означает «быть правым», он означает «делать правильные вещи». Если хотите достичь успеха, вы должны думать на долгосрочную перспективу и игнорировать результат отдельных сделок.»*

**Куртис Фейс «Путь Черепах».**

**Чтобы начать зарабатывать, Вам нужно проделать всего несколько вещей:**

### 1. Найдите прибыльный Торговый Метод.

Абсолютно неважно на чем он будет основан. Это может быть практически все что угодно. Я уверен – можно найти множество рабочих методов. Это может быть некий синтез нескольких Торговых Правил.

Рассмотрим рисунок на котором изображен первый трейд Фейса Куртиса (рис. 1):

Что мы видим? Мы видим один из самых сильных паттернов в трейдинге: «Чашка с ручкой». Более того, на рисунке очень сильная «Чашка», не вдаваясь в подробности скажу лишь одно: то, что края «Чашки» находятся на примерно одном ценовом уровне делает эту формацию на порядок сильнее. Но насколько бы сильной ни была формация, ни одна из них не работает в 100 случаях из 100 (очень хорошо, если паттерн работает в 70 случаях из 100).

Все, что Вам нужно это несколько торговых паттернов. Вы можете всю жизнь торговать только данную формацию и зарабатывать, если соблюдаете риски.



Мы сделали все для успешной торговли

Отсутствие реквотов и проскальзываний

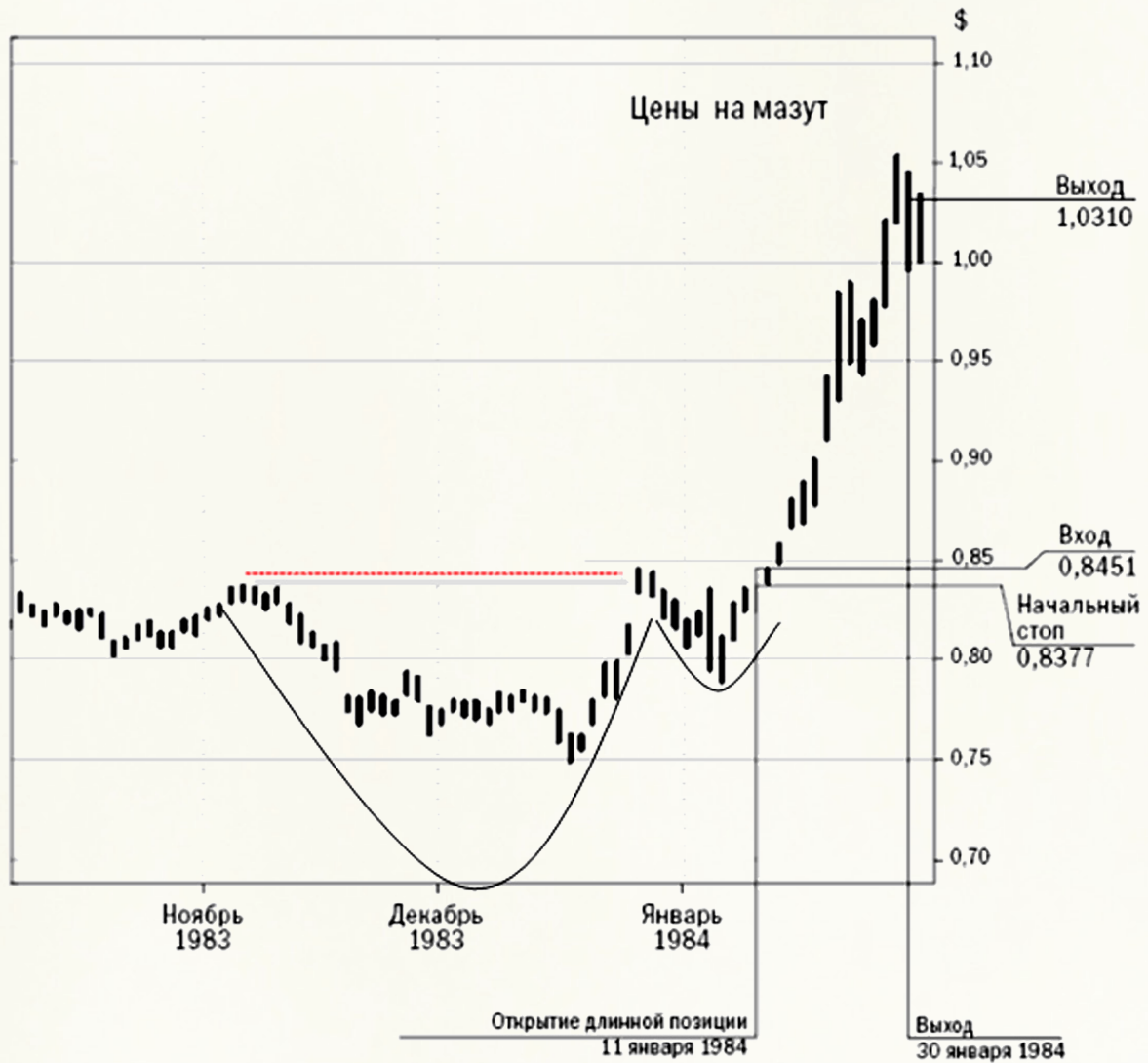


Рисунок 1.

**2. Выделите в ТМ объективные правила входа/сопровождения сделки/выхода из сделки.**

На примере рисунка выше: вход при пробитии ХАЯ, стоп на ЛОУ дня.

**3. Протестируйте метод на бумаге на достаточном промежутке.**

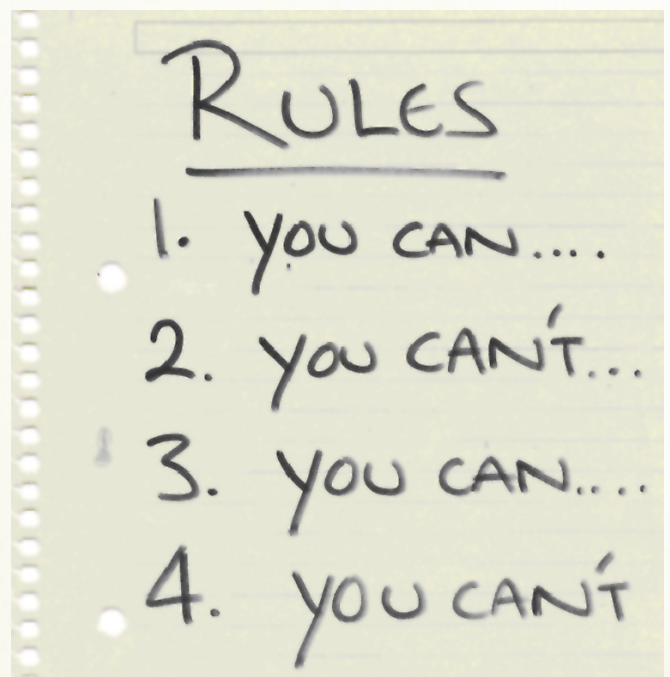
Вы должны знать статистику своих паттернов, знать насколько часто они работают, какая средняя прибыль, какой средний убыток...

**4. Подберите к ТМ хороший риск менеджмент, исходя из особенностей данного ТМ.**

Сравните свой средний профит и средний лосс. Старайтесь найти такие паттерны, в которых это соотношение минимум 1:3.

**5. Следуйте тем правилам, которые Вы установили.**

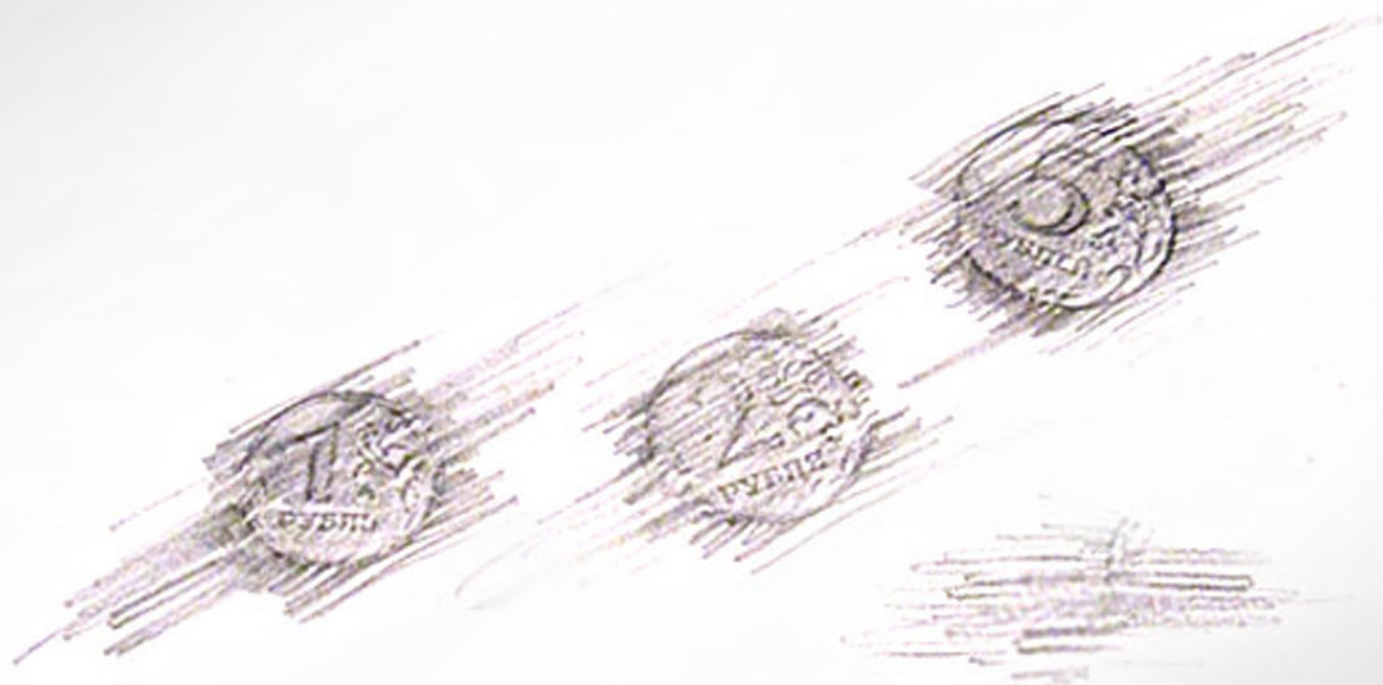
Как говорится: «**Всё гениальное – просто**». Только вот мы пытаемся сами всё излишне усложнять...





# Трейдинг как предчувствие

**TO BE OR NOT TO BE**



# Профессиональный трейдинг: пустая трата времени или интеллектуальная деятельность?

Зададим вам пару вопросов: вы думаете, что трейдинг это пустое занятие, бессмысленная трата времени? А может «idea fix» или святой Грааль? Наверное, среди читателей найдётся и не один, кто считает, что торговля на бирже – это азартная игра, альтернатива казино. То есть не что иное, как способ провести свободное время, дающий массу эмоций. В этой статье мы не будем анализировать, какие финансовые перспективы или профессиональные возможности открывает нам трейдинг. Мы хотим рассмотреть трейдинг именно под углом: что трейдинг может дать человеку как личности.

Для этого нам придётся проанализировать человеческий мозг.

С точки зрения эволюции человеческий мозг делится на 3 части: мозг рептилии, мозг млекопитающего и человеческий мозг (рис. 1).

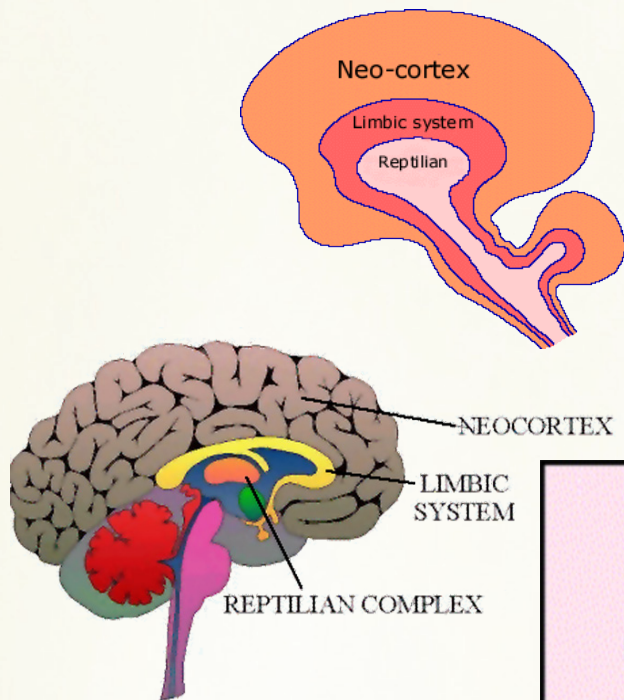


Рисунок 1.

Раньше всего сформировался мозг рептилии, так назван потому, что эта часть мозга имеется в наличии у всех зверей, способных двигаться, от птиц до рептилий. Эта часть мозга является самым слабым компонентом интеллекта, отвечая за сенсорные-моторные реакции (работа пяти органов чувств, при помощи которых мы воспринимаем окружающий мир). Эта часть координирует наше дыхание, биение сердца и

другие функции организма, которые функционируют без вмешательства нашей воли или нашего сознания.

Нашими эмоциями, памятью, ощущениями управляет лимбическая система. Эта часть мозга на лестнице эволюции стоит значительно выше, чем мозг рептилии и имеется у всех млекопитающих, поэтому и называется – мозг млекопитающих. Лимбическая система принимает сигналы от органов чувств (слух, зрение, осязание), и полученную информацию передаёт в думающую часть мозга – неокортекс.

С точки зрения эволюции лучше всего развит человеческий мозг, это неокортекс. Это часть мозга, способная выполнять сложнейшие функции: такие как размышление, логика, речь, искусство, решение различных комплексных задач и принятие решений. Это центр человеческой деятельности мозга и центр интеллекта (рис. 2).

Интересно то, что люди, у которых **доминирует лимбическая часть мозга особенно эмоциональны**. Наверное не зря говорят, что человек, управляемый эмоциями, теряет способность здраво мыслить. Это объясняется тем, что лимбическая система напрямую связана с неокортексом. Её доминирование расходует энергию неокортекса вместо того, чтобы использоваться в решении конкретных практических задач, «здоровый смысл» сжигается эмоциями.

Так же интересно то, что человек в каждодневной и творческой деятельности **использует всего 2-5**

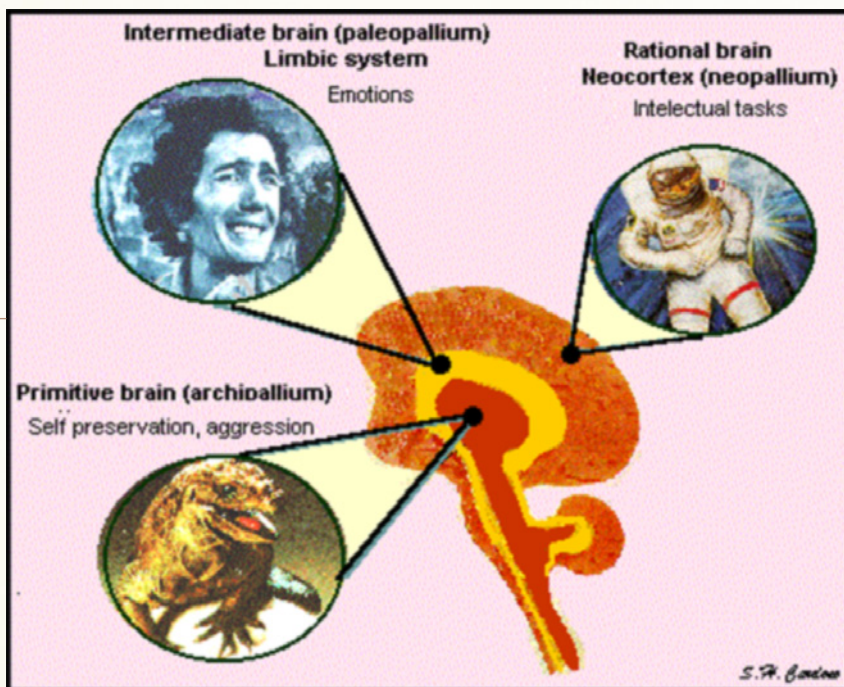


Рисунок 2.



% неокортекса. А значит, **тренируя и упражняя эту часть мозга, человек может эволюционировать до бесконечности**, раскрывая в себе все новые возможности и новые способности.

Неокортекс не только можно, но и нужно тренировать. Для этого создана не одна методика упражнений. Но мозг так же развивается выполняя любую интенсивную деятельность – обучаясь или обучая других, анализируя, при написании статей, считая, разучивая наизусть стихи и т.д. Как это происходит? Чем большую нагрузку даём мозгу, тем сильнее он становится, так как в тот момент, когда мы упражняем мозг, мы заставляем нейроны мозга «браться за работу». Синапсы, или соединения нейронов, становятся тем сильнее, чем больше нейроны «общаются» между собою. Во время тренировок появляются даже новые синапсы и новые нервные клетки (раньше считалось, что в мозгу взрослого человека новые нейроны образоваться не могут). Поэтому, чем дольше «работаем головой», тем больше создаётся нейронов, тем сильнее становятся соединения между нейронами (рис. 3).

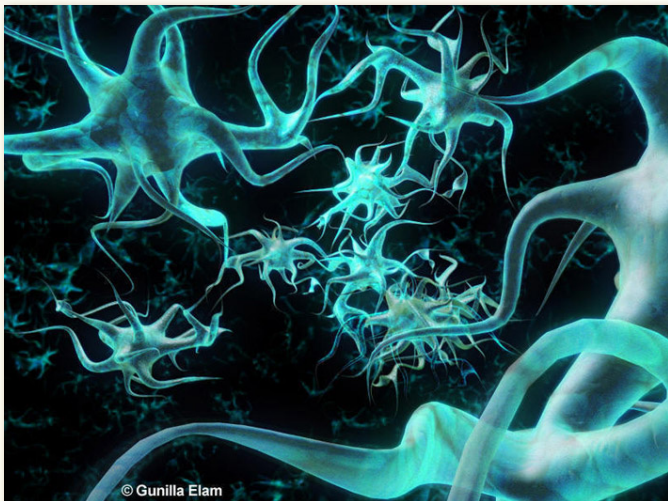


Рисунок 3.

Теперь проанализируем более детально «размышляющие мозги». Как известно, у нас имеется

два полушария – правое и левое. Каждое выполняет какую-то функцию, отвечая за конкретные действия (рис. 4).

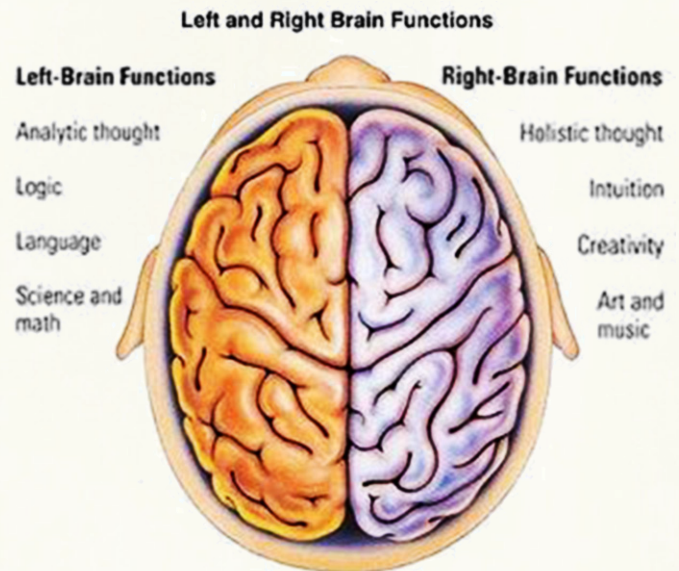


Рисунок 4.

Предназначение правого полушария мозга – принимать и отправлять информацию, правого – создавать и воспринимать картинки, звуки, ощущения, опознавать информацию, полученную из левого полушария. Но больше всего полушария отличаются не восприятием различной информации, а способом обработки, другими словами – видом мышления.

Мышление левого полушария – логическое, дискретное и аналитическое. Мышление правого полушария – совокупное и пространственное, симулятивное и синтетическое.

С другой стороны, функции обоих полушарий тесно связаны. Образно говоря, это выглядит примерно так: когда мы замечаем знакомого нам человека, левое полушарие «опознаёт» присущие этому человеку черты внешности: рот, нос, глаза и т.д. Но если бы работало только левое полушарие, мы бы не смогли отмечать в совокупности. Наше правое полушарие из опознанных частей создаёт общую картину, в нашем примере лицо знакомого нам человека.

С точки зрения памяти правое полушарие предоставляет огромные возможности, организовывая и запоминая информацию.

У многих людей доминирует «логическое» левое полушарие, но есть люди, у которых доминирует **правое** «наглядное» полушарие.





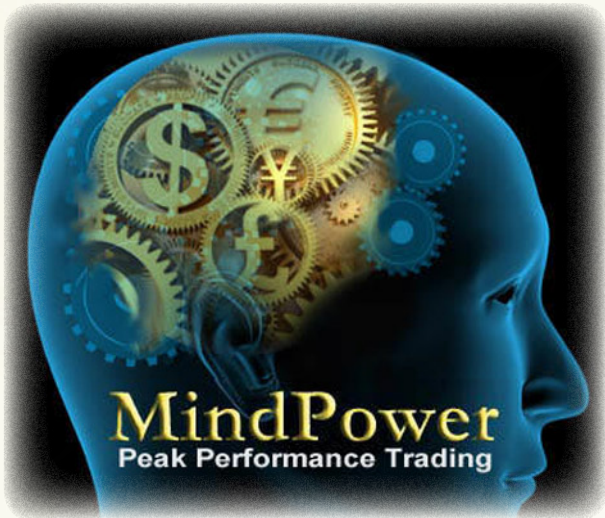
Проверить какая часть мозга доминирует, можно пройдя следующий тест: посмотрите на рисунок и скажите, какого ЦВЕТА слово. Ваше левое полушарие будет пытаться ПРОЧИТАТЬ слово, а правое – сказать цвет.

Look at the chart and say the **COLOUR** not the word

**YELLOW BLUE ORANGE**  
**BLACK RED GREEN**  
**PURPLE YELLOW RED**  
**ORANGE GREEN BLACK**  
**BLUE RED PURPLE**  
**GREEN BLUE ORANGE**

**Left – Right Conflict**  
Your right brain tries to say the colour but your left brain insists on reading the word.

Поэтому, теперь давайте подумаем, каким же образом профессиональный трейдинг связан с тем, о чём мы пытаемся вам рассказать.



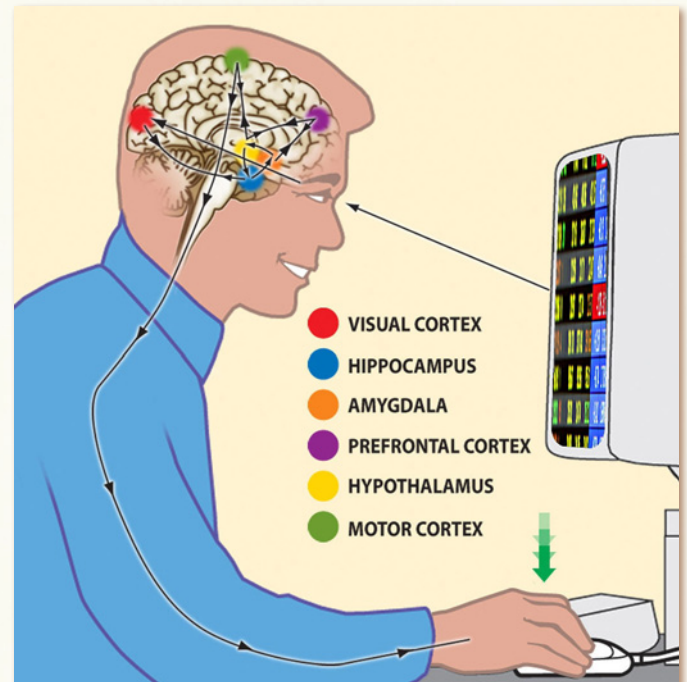
**1. Форекс – прекрасная тренировка для мозгов**, каждый день вовлекающая мозг в работу на все 100%.

- анализируется множество инструментов
- показания этих инструментов синтезируются между собою, чтобы появилась общая картина рынка
- делаются выводы
- принимаются решения.

Каждый день трейдер-профессионал производит волновой анализ цены различных пар, синтез всех таймфреймов и зависимость одну от другой, определяя направления импульса и коррекции, точки разворота тренда, рассчитывает все возможные

варианты вверх и вниз. Создаётся торговый план, с заранее прогнозируемыми точки входа/выхода. Рассчитывается нужная часть депозита для использования в сделке (величина лота, количество лотов), определяется степень возможного риска.

Каждый день воспринимается огромное количество информации, которую наш мозг должен обработать и разложить по полочкам.



### 2. Отличная тренировка самоконтроля.

Задача каждого желающего стать трейдером-профессионалом – снизить зависимость от эмоций, научиться обладать собой. Трейдер должен обуздать свой страх, чувство эйфории, зависимость от рынка, жадность, склонность к риску, азарт и массу других чувств.

Вспомним, ведь эмоции это ответственная лимбическая часть мозга, которая сжигает энергию неокортекса. **Учась контролировать себя, трейдер может научиться контролировать эмоции, то есть научиться использовать свою энергию не для излияния эмоций, а для умственной деятельности.**

### 3. Развитие личности:

– Развивается ответственность и дисциплина. Трейдер сам себе босс. За его спиной не стоит начальник, перед которым нужно отчитываться. Трейдер отчитывается сам перед собой, наказывает сам себя. И поверьте, нет ничего сложнее быть самому себе боссом. Человек по своей природе слаб и склонен угождать самому себе и своим слабостям. А как тяжело заставить себя повиноваться самому себе! Намного сложнее, чем начальнику, который в любой момент может уволить с работы.



– Встречающиеся сложности на пути трейдера, одна за другой неудачи закаляют волю, заставляют держаться дисциплины. С помощью воли и дисциплины трейдер учится не останавливаться при первых же трудностях и стремится к заданной цели.

– **Кто мог бы опровергнуть, что тренировка таких качеств как воля, ответственность, дисциплина, настойчивость, не закаляют и не укрепляют трейдера как человека? А ведь это влияет и на другие сферы жизни, связанные не только с трейдингом.**

**4. Вспомним**, что по проведённым исследованиям у большинства людей доминирует левое полушарие, а правое рекомендуется тренировать дополнительно. Во время торговли тренируется именно правое полушарие, отвечающее за осознание общей картины. Рынок анализируется, исследуется множество различных деталей, а наше правое полушарие объединяет эти элементы в одну общую картину. **Однозначно можно утверждать, что такая тренировка может кардинально изменить наше мышление, наш взгляд на жизнь и менталитет, так как в результате тренировки у правого полушария появится «другое мышление»**, другой взгляд на многие вещи, на которые мы начнём смотреть совершенно по-другому – воссоединяя все, что раньше было только деталями, в одну общую картину.

Поэтому, по мнению Трейдеров Литвы землячества Академии Masterforex-V, профессиональный трейдинг – это не только хороший способ для самореализации, но и интеллектуальная деятельность, развивающая работоспособность мозга, прекрасно подходящая для тех, кто стремится постоянно развиваться, совершенствоваться не только в профессиональной деятельности, но и развивать свою личность. По мнению множества профессиональных трейдеров, эта профессия меняет мировоззрение. Меняет и самого человека, тем самым и качество его жизни.

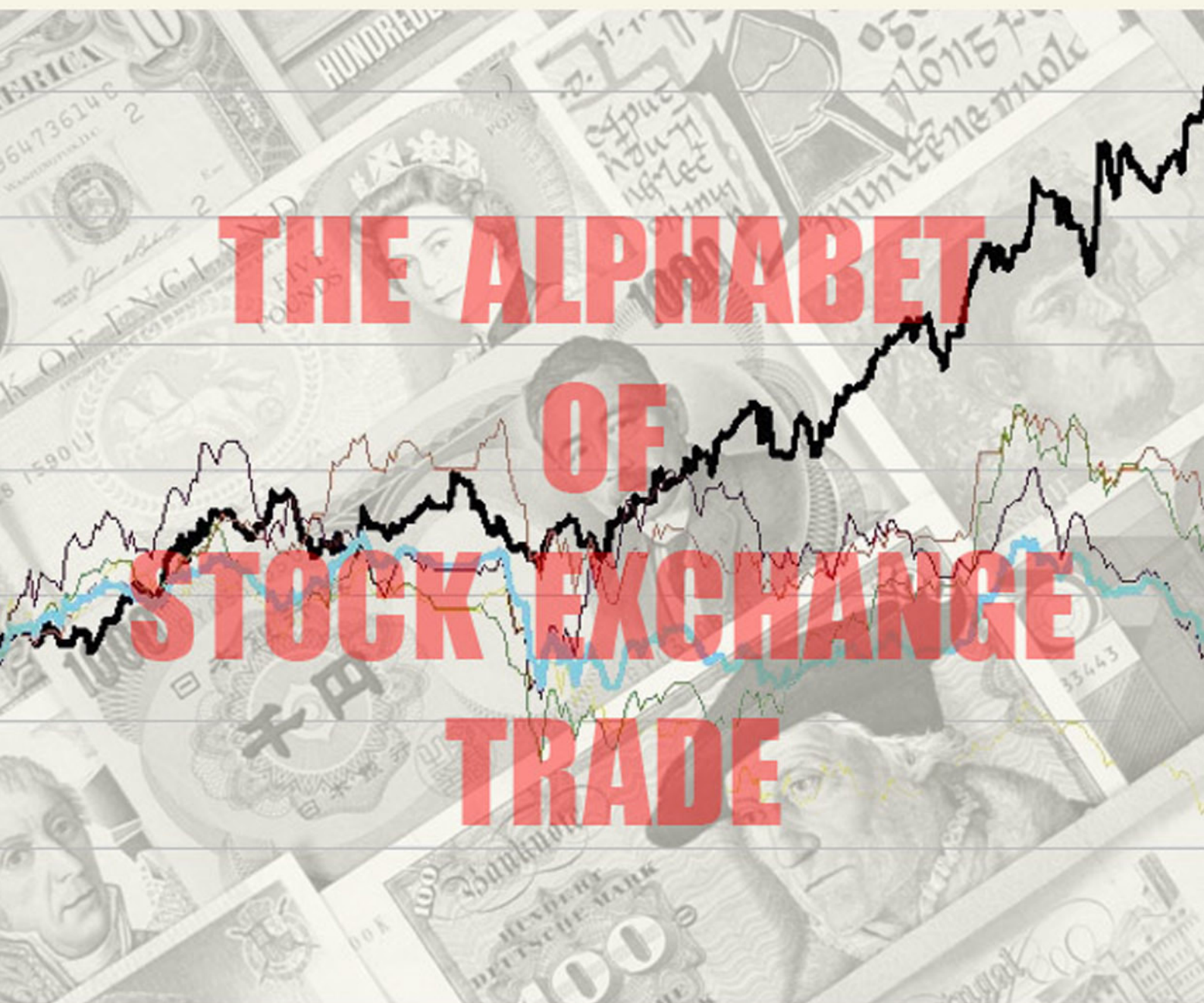


Поэтому мы – за трейдинг, за «мозговой фитнес», за возможность поменять себя и свою жизнь.

*Автор статьи Раса Чистовиене*



# Азбука биржевой торговли





# Вы не любите стрэнглы? Да вы просто не умеете их готовить!

Мы продолжаем рассказывать про опционы и как ими торговать. Сегодня мы рассмотрим стратегию, которая получила название **СТРЭНГЛ**.

В прошлой статье мы детально рассмотрели опционы-примитивы, с помощью которых и составляются все известные опционные торговые стратегии. Это – опционы Call и Put. Кратко рассмотрим их и графики, которыми они характеризуются.

На **рисунке № 1** – график зависимости стоимости опциона **Call** от цены актива. Наша текущая прибыль по опциону отражается красной кривой линией. На графике обозначены и точки безубыточности по купленному опциону. Глобальная точка безубыточности – на момент истечения опциона (если мы не будем его заранее продавать, фиксируя прибыль). Локальная точка безубыточности – точка безубыточности на текущий момент. Для нас эти точки важны для того, чтобы чётко видеть – где начинается наша прибыль и насколько велика она может быть. По опциону Call мы видим, что чем выше цена актива (горизонтальная ось), тем выше наша прибыль (вертикальная ось). Ещё раз вспомним, что нас интересует линия текущей прибыли по

опциону, так как мы в любой момент можем продать наш опцион, чтобы зафиксировать нашу прибыль.

На **рисунке № 2** – график зависимости стоимости опциона **Put** от цены актива. Пояснения на графике аналогично опциону Call. Чем ниже опускается цена актива, тем больше наша прибыль.

И наконец, переходим к стратегии Стрэнгл. **Стратегия Strangle** состоит из покупки 2х опционов: Call и Put. Страйк опциона Call обычно выше текущей цены актива. Страйк опциона Put обычно ниже цены актива. Таким образом, мы покупаем опционы без внутренней стоимости. График стратегии мы видим на **рисунке №3**.

Чем же так интересен этот график? Смотрим на **красную линию** – график нашей текущей прибыли по стратегии. Что мы видим? В момент покупки стратегии наша текущая прибыль по стратегии равна нулю! Однако, куда бы ни пошла цена актива (горизонтальная ось координат) – у нас **прибыль!** При повышении цены актива (от точки 200) – у нас **прибыль!** При снижении цены актива (ниже точки 200) – у нас тоже **прибыль!**

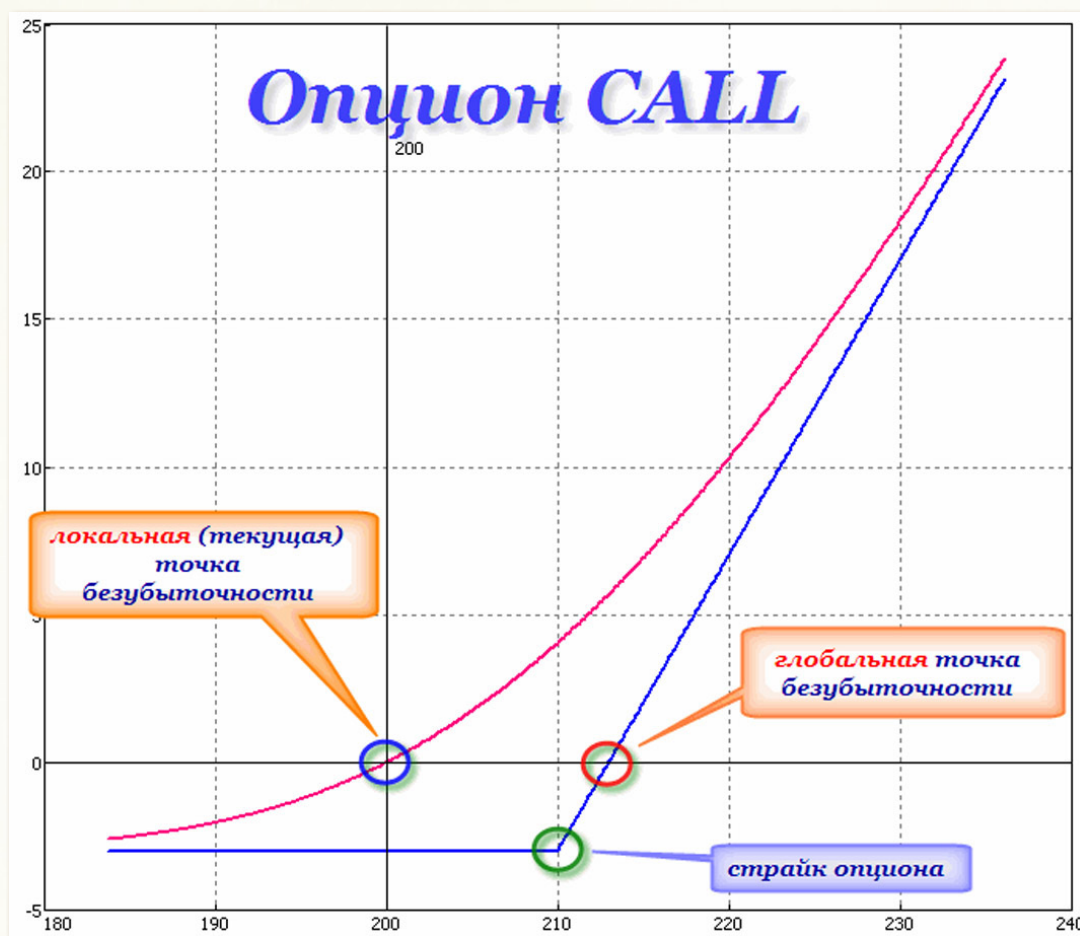


Рисунок 1.

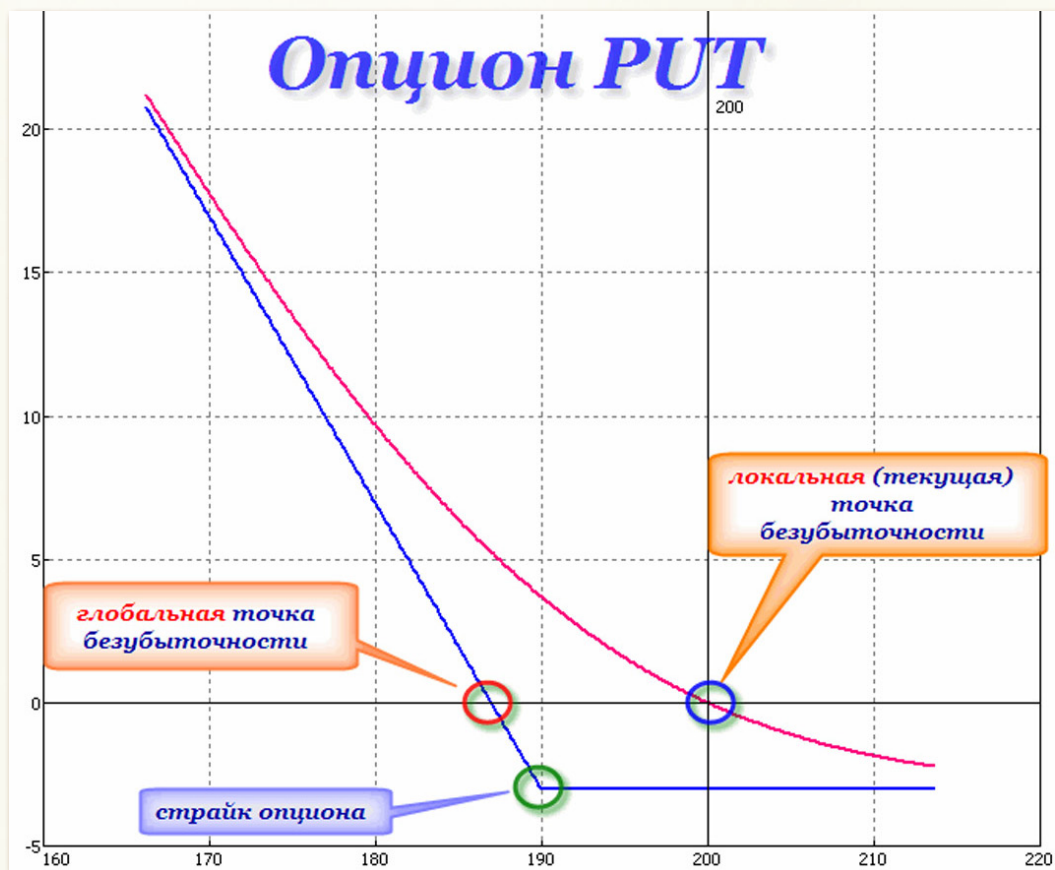


Рисунок 2.

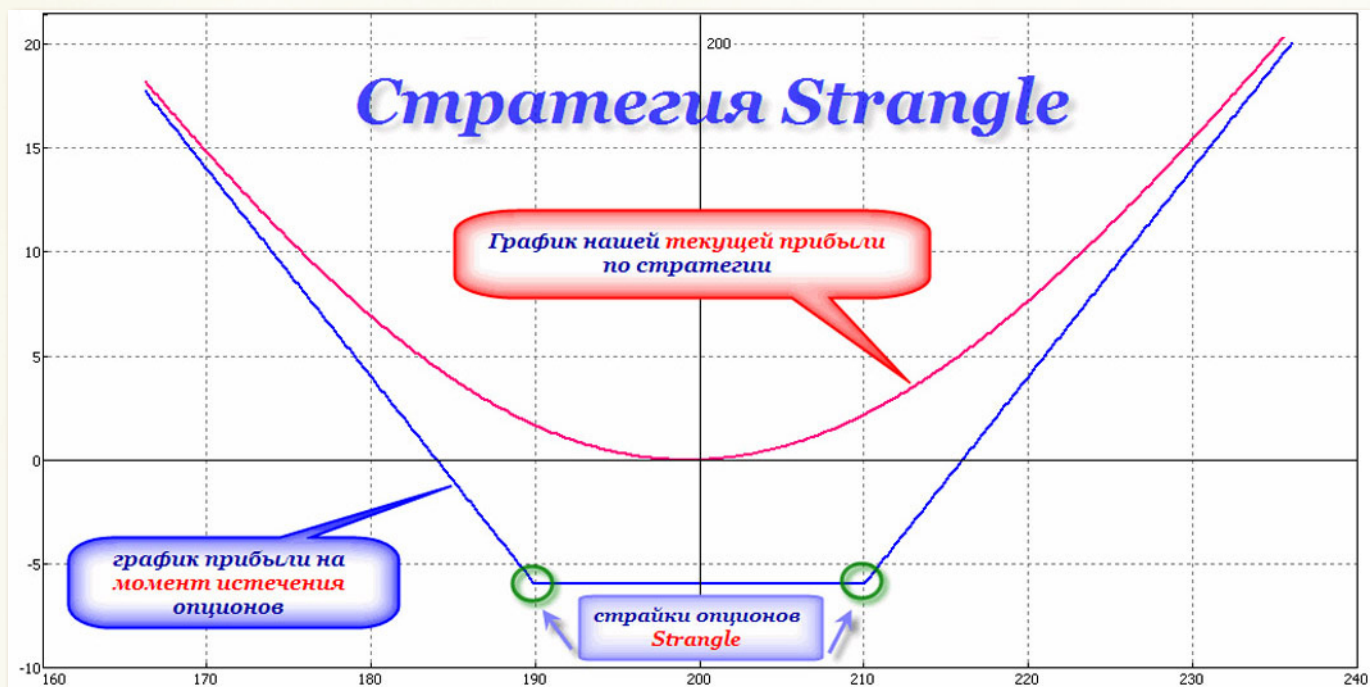


Рисунок 3.

Вы можете подумать, что где-то здесь ошибка. Однако, никакой **ошибки** здесь **нет**.

**Когда** стоит покупать такую стратегию, **где** могут быть подводные камни при работе по стратегии Стрэнгл, **откуда** может возникнуть **дополни-**

**тельная прибыль** при работе по этой стратегии – обо всём этом Вы узнаете в Академии Мастерфорекс на факультете опционов на **тренинге** по опционам для начинающих, который проходит ежемесячно.



История мировых  
экономических  
кризисов глазами  
трейдера форекс



## Скандал вокруг Панамского канала (Франция, 1880-е годы)

Узкий участок суши под названием Панамский перешеек, соединяющий Центральную и Южную Америку и находящийся между Тихим и Атлантическим океанами, был известен европейцам с начала XVI века.

В связи с уникальным географическим положением и стремительным развитием экономических отношений перешеек всегда был особенно привлекательным для коммерсантов и политиков обоих континентов.

*«Ибо кто из вас, желая построить башню, не сядет прежде и не вычислит издержек, имеет ли он что нужно для совершения ее, дабы, когда положит основание и не сможет совершить, все видящие не стали смеяться над ним, говоря: этот человек начал строить и не мог окончить?»*

*Евангелие от Луки 14, 28-30*



В 1835 году американский президент Эндрю Джексон, чтобы оценить перспективы строительства канала направил в Южную Америку полковника Чарльза Биддла, который уже после 4-дневного изнурительного пути через джунгли сделал вывод, что невозможность этой грандиозной затеи совершенно очевидна.

Мысль о том, как бы «соединить» Тихий и Атлантический океаны, избежав необходимости огигать Южно-Американский материк через Магелланов пролив последующие 40 лет будоражила многие умы человечества, рождая самые разнообразные теории и проекты...

Граф Фердинан Мари де Лессепс родился 10 ноября 1805 года в семье выдающегося французского дипломата.

Закончив с отличием знаменитый во Франции парижский Лицей Генриха IV, он поступил на юридический факультет старейшего в Европе университета Сорбонны, после окончания которого пошел по стопам своих предков, в течение трех поколений служивших на благо Франции на дипломатическом поприще.

Уже в 19 лет Фердинан заступил на должность атташе французского посольства в Лиссабоне, Тунисе. В 1832 г. благодаря протекции отца, имев-

шего в «стране фараонов» большой авторитет, де Лессепс-младший в качестве вице-консула попал в египетский город Александрию.



**Граф Фердинан Мари де Лессепс**



Дипломатические способности Фердинана Лессепса и его мужество (во время вспышки эпидемии чумы в Александрии организовал во французском посольстве больницу) зарекомендовали Фердинана как сильную личность. Его обаяние имело большое воздействие на окружающих. Используя влияние отца при дворе египетского правителя Мухаммеда Али (прославившегося борьбой за независимость своей страны), Фердинан знакомится с младшим сыном Мухаммеда. Саид-Паша становится его лучшим другом.

В конце 1837 года Лессепс, вернувшись во Францию женился на 18-летней Агате Деламаль. Счастливый 16-летний союз омрачало лишь одно обстоятельство: из пяти сыновей, родившихся в нем, выжили лишь двое.

В 1853 году, заразившись дифтеритом, умирает его жена и двое сыновей.

Появилось много свободного времени, которое было пущено на разработку гигантского плана – строительство канала через Суэц.

Саид-Паша, ставший в 1854 году вице-королём Египта, даровал Фердинанду де Лессепсу концессию на строительство Суэцкого канала. Окрыленный дипломат вернулся в Париж и при личной поддержке императора Наполеона III и императрицы Евгении, которая была племянницей Фердинана, организовал успешную подписку на сбор средств для строительства бесшлюзового канала.

Работы начались в 1859 году и уже через десять лет 168-километровый канал был торжественно открыт для навигации. Это сооружение обошлось в 450 млн. франков (90 млн. долларов) и унесло 120 тыс. человеческих жизней – в основном это были египетские крестьяне, погибшие от истощения и болезней.

С технической точки зрения строительство Суэцкого канала не было особенно сложной задачей – география и геология позволили обойтись без шлюзов, работы велись в пустынной равнине, характер почвы не представлял сложностей для зем-

ляных работ, климат был хотя и жарким, но сухим и здоровым. Сразу же после ввода в строй канал стал приносить акционерам солидный доход. И этим более всего гордился Лессепс – всего через пять лет после начала эксплуатации, в 1874 году Суэцкий канал достиг рентабельности. Инвестиции в проект поступали за счет выпуска облигаций и продажи ценных бумаг акционерного общества, специально созданного де Лессепсом для строительства канала. Только с конца 1878-го и до конца 1881 года курс акций Суэцкой компании вырос в четыре раза.

Окрыленный успехом после построения Суэцкого канала, вернувшись в 1869 году на родину он, после 16-летнего вдовства женился на 20-летней Луизе-Элен Отар де Брагар. Этот брак также оказался счастливым, в нем родилось 12 детей, 11 из которых дожили до зрелого возраста.

Узнав в 1875 году о Панамском перешейке, он так загорелся идеей построения канала, что все свои силы и энергию умудрённого опытом 70 – летнего человека, направил на достижение новой цели – самого масштабного, на тот момент, инфраструктурного проекта в истории человечества.

В 1879 году в Париже состоялся международный научный конгресс, посвященный обсуждению строительства канала. Из 136 его делегатов было только 42 инженера, остальные – финансисты, политики или просто друзья де Лессепсов.

20 октября 1880 года была основана Всеобщая компания Панамского канала, а два года спустя она получила 99-летнюю концессию на строительство от правительства Колумбии. Фердинан де Лессепс, имевший репутацию национального героя, стал президентом компании, а его сын Шарль – вице-президентом.

Компания объявила о выпуске 600 тысяч акций по 500 франков каждая и открыла подписку на акции. Подписчик должен был немедленно внести лишь четверть стоимости акций, а остальные деньги компания собиралась истребовать по мере надобности. Необходимо отметить, что золотой франк стоил несколько меньше одной пятой американского доллара, а доллар на тот момент по покупательной способности был примерно равен 20-25 нынешним долларам. На современные деньги акционерный капитал компании составлял 1,2 – 1,5 миллиарда долларов – очень значительную величину.

Проект строительства, принятый на конгрессе и представленный французскому Географическому обществу, как показали последующие события, был совершенно нереалистичным.

Фердинан де Лессепс и его советники не принимали во внимание такие факторы, как межамериканскую горную гряду, пересекающую перешеек, перепад высот по маршруту канала, каменистый характер почвы и частые оползни. Также техническую трудность представляла





пересекающая маршрут канала река Чагрес, разливающаяся в дождливый период. Планировалось построить дамбу, которая будет регулировать уровень воды в реке, но эта идея оказалась технически невыполнимой.

Стоимость строительства, оцененная на конгрессе в 1 млрд. золотых франков, или около 200 млн. долларов по тем временам, была изменена Фердинандом практически без объяснений почти вдвое и составила около 120 млн. долларов...

Обнародовав крайне заниженные оценки сроков и стоимости работ, де Лессепс сделал проект более привлекательным для инвесторов.

Мощная пропагандистская кампания в прессе принесла свои плоды – подписка на акции стала быстро расти.

**1 января 1880-го** года в устье реки Рио-Гранде состоялась церемония закладки канала.

После благословения местного епископа дочь Лессепса, Фердинанда, была удостоена чести нажать кнопку электрического детонатора, предназначенного для взрыва скальных пород.



Символическая выемка грунта в Колоне, на Карибском побережье, была отмечена не менее пышно, чем открытие Суэцкого канала: банкет, фейерверк, гала-концерт. На следующий же день компания приступила к строительству... роскошных вилл для руководящего административного и инженерного состава. Сотрудники компании получали фантастические по тем временам оклады в десятки тысяч франков.

После начала строительства стало понятно, что без железной дороги не обойтись. Дорога, которая находилась в руках частной амери-

канской компании, была выкуплена на деньги, которые не были предусмотрены проектом. Для этого в 1882 году Международная Компания эмитировала 5-процентные облигации, которые разошлись почти мгновенно. Так, еще до начала земляных работ было истрачено 60 млн. долларов (две трети от стоимости Суэцкого канала!).

Лессепс был искусным дипломатом и очень грамотным финансистом, но он не имел инженерного образования. Поэтому надзор за всеми проводимыми работами осуществлял его сын, Шарль.

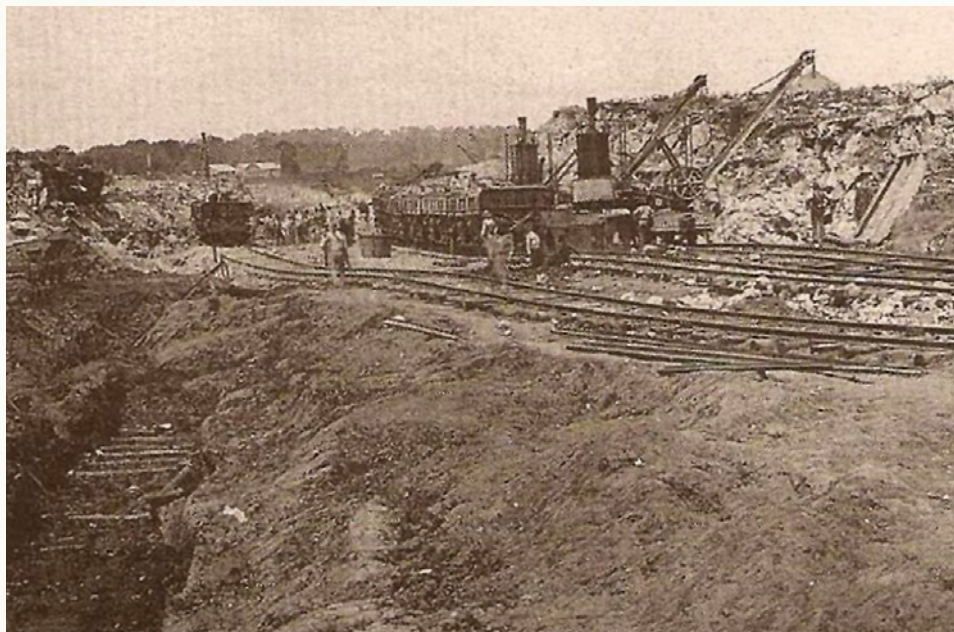
Уверенность в успехе и энтузиазм Фердинанда шли явно на пользу дела, вовлекая все большее количество акционеров.

Лессепс рассчитывал на многочисленный класс средней и мелкой буржуазии. Состоятельные фермеры, предприниматели, торговцы, ремесленники, хорошо зарабатывающие служащие, квалифицированные рабочие – все вкладывали свои доходы в акции и облигации компаний.

Профессиональные финансисты, сознавая прозрачность планов де Лессепса, относились к ним с большой осторожностью. Участие банков свелось в основном к размещению ценных бумаг компании.

Лессепс, которому во время стройки перевалило за 80, не терял бодрости, отчасти, возможно, показной. Пресса, которую его компания финансировала и попросту покупала, продолжала славить великого строителя и убеждать публику, что все идет по плану. Лессепс продолжал утверждать, что канал будет построен в срок, хотя экспертам уже было ясно, что это невозможно.

Зона Панамского канала представляла собой горы вперемешку с непроходимыми болотами и джунглями. Самым страшным участком оказался массив Кулебра, протяженностью 13 километров на высоте 98 метров над уровнем моря. Пришлось прорезать скалистую породу и рыть траншею глубиной 55 и шириной 90 метров. И хотя французы доставили на место строительства самую совре-





менную технику, она оказалась мало пригодной для эксплуатации в тропических условиях (жара и влажность) и очень быстро выходила из строя. Объем земляных работ превысил все расчеты.

Огромную сложность представляла эпидемиологическая ситуация. Бичом влажных тропических лесов Панамы, кишасших насекомыми, были желтая лихорадка, малярия, дизентерия. Помимо французов, на строительстве канала работали местные жители, иммигранты с островов Карибского моря и даже из США. Рабочим пришлось платить больше, чем рассчитывали. По оценкам, с 1880 по 1888 год, пока продолжалась наиболее активная фаза строительства канала французами, от инфекций погибло от 20 тыс. до 25 тыс. рабочих. Несмотря на высокие заработки, текучесть кадров была высокой. Рабочие и инженеры, которым посчастливилось выжить, увольнялись и бежали со стройки.

Сразу после выпуска транша 5-процентных облигаций последовал второй (1883 год) трехпроцентный заем, затем третий (1884) – четырехпроцентный.

Первым тревожным сигналом о неблагополучном состоянии компании стало то, что третий заем уже не нашел подписчиков на всю сумму. Панамская компания уступила остаток со скидкой банковскому синдикату, который эмитировал и размещал ее ценные бумаги.

В апреле последовал четвертый транш долговых обязательств (также четырехпроцентный), из которого удалось пристроить менее трети. В последующие три года после увеличения купона до 6 процентов удалось распределить еще три транша.

На шестом году строительства в Панамский проект кануло 1 миллиард 400 миллионов золотых франков.

В конце 1887-го года под давлением молодого инженера Филиппа Бюно-Варильи Лессепс вынужден был согласиться на переход к шлюзовому каналу. По замыслу инженера самый высокий уровень канала должен был иметь 52 метра, и это обстоятельство влекло за собой необходимость пересмотра проекта. Для этого из Парижа был вызван инженер Александр Гюстав Эйфель, который как раз заканчивал строительство своей легендарной башни, чтобы он включился в работу и подготовил проект канала с использованием шлюзов. Но все усилия по реанимированию стремительно приходящих в упадок работ были тщетны, из-за отсутствия денег они были приостановлены на отметке 72 метра.

Финансовые трудности Панамской компании нарастали от года к году. В 1885 г. Лессепс и его коллеги решили поправить дела компании путем выпуска долгосрочного выигрышного займа. Для выпуска такого займа требовалось согласие правительства и парламента — палаты депутатов и сената, потому что частные компании не имели юридического права на проведение лотерей. Компания начала обработку журналистов, министров и депутатов, чтоб провести изменения в законе. Барон де Рейнах рас-

пределил по всем эшелонам власти наличных взяток на более чем четыре миллиона франков!

Борьба вокруг санкции государства на выпуск выигрышного займа длилась около трех лет. Компания уже не могла скрывать ни неудовлетворительного хода работ на перешейке, ни своих финансовых проблем. Ореол Лессепса потускнел, да и его физические силы были на исходе.

Панамская компания, чтобы удержаться на плаву, выпустила еще два обычных займа, не требовавших разрешения властей. Чтобы привлечь подписчиков, она сделала облигации особо привлекательными, подняв номинальную (так называемую купонную) процентную ставку до 10% годовых. Все дорожке приходилось платить банкам, размещавшим облигации.

В апреле 1888 года палата депутатов одобрила заем, поддержанный сенатом и президентом, предельная сумма которого была увеличена до 720 млн. франков. Президент Теодор Рузвельт активно поддержал панамский проект, за что впоследствии его обвиняли в том, что государственные деньги не дошли до французских вкладчиков, а осели в карманах Моргана.

Начатая в июне 1888 года подписка на облигации почти сразу закончилась полным провалом. Она собрала всего лишь 254 миллиона, из которых 31 миллион составили издержки эмиссии, доставшиеся банкам. Наконец, закон требовал, чтобы компания выделила из собранных денег особый резервный фонд как гарантию выплаты выигрышей и погашения облигаций.



*Теодор Рузвельт (в центре)*

Руководители Панамской компании во главе с отцом и сыном Лессепсами продолжали прилагать отчаянные усилия, чтобы избежать банкротства, заверяя на собрании акционеров, что стройка будет завершена в срок и деньги потекут в кассу компании.

Ими была предпринята поездка по стране с речами о гарантии их честности. Но после отказа депутатов поддержать законопроект о льготном режиме погашения долгов – настал конец. Суд департамента Сена по гражданским делам 4 февраля 1889 года официально объявил о банкротстве и ликвидации Панамской компании и назначил ликвидатора.

На момент банкротства, после восьми лет строительства канала, работы были завершены только на две пятых. Панамская компания собрала за счет выпуска акций и облигаций 1,3 млрд. франков. Из них 104 млн. франков были выплачены банкам в качестве комиссионных, 250 млн. – в качестве процентов по облигациями и на их погашение. Компаниям-подрядчикам было выплачено 450 млн. франков, однако значительная часть работ по смете выполнена не была.

В процессе ликвидации компании выяснилось, что на ее балансе не осталось ликвидных активов, за исключением гигантской недокопанной канавы и кучи ржавеющей техники в сельве Центральной Америки. Число инвесторов, потерявших все свои сбережения после банкротства Панамской компании, достигало по разным оценкам 700–800 тыс. человек.

Экономические и политические потрясения всколыхнули всю Францию – это лишний раз подтверждало, что компания была действительно «народной».

Через три года после финансового краха, в 1892 году, разгорелся коррупционный скандал, когда французская националистическая пресса стала публиковать разоблачения массового подкупа политиков, правительственных чиновников и органов печати администрацией Панамской компании, которая пыталась скрыть от общественности плачевное положение компании и добиться разрешения на проведение «спасительного» выигрышного займа.

Были вскрыты многочисленные финансовые злоупотребления, в первую очередь – поголовная коррупция всех ветвей власти. Обвинения в получении взяток были выдвинуты против 510 депутатов парламента, бравших взятки не украдкой в конверте, а банковским чеком!

Скандал привел к падению трех правительств Франции. В нём оказались замешаны многие министры, включая будущего премьера Жоржа Клемансо и практически никто из них не был привлечен к ответственности.

На скамье подсудимых оказались старший и младший де Лессепсы, Гюстав Эйфель, несколько менеджеров компании и бывший министр общественных работ. В 1893 году они были приговорены к различным тюремным срокам (Эйфель — к двум годам и 20 тыс. франков штрафа), однако через четыре месяца эти приговоры были аннулиро-

ваны кассационным судом, и фигуранты дела вышли на свободу.

Фердинан де Лессепс ввиду преклонного возраста и заслуг перед страной был избавлен от тюрьмы. Здоровью Лессепса, существенно подорванному за годы, проведенные в Панаме, в сложившейся ситуации был нанесен очень существенный урон. Он сошел с ума и умер в декабре 1894 года в возрасте 89 лет. Шарль дожил до 1923 года, успев увидеть Панамский канал в действии и узнать о том, что доброе имя его и его отца восстановлено...

Фердинан де Лессепс пережил и опьянение успеха – это Суэц, и горечь разочарований — это Панам. Когда ему удалось соединить два моря, государи и нации воздали ему почести, но после того, как он потерпел поражение, не совладав со скалами Кордильеров, он превратился в обыкновенного мошенника...

Как только страсти поутихли, выяснилось, что обманутые вкладчики могут спасти хоть часть своих денег лишь при условии, что строительство будет продолжено. В год смерти Лессепса, в 1894-м, во Франции была создана новая Компания Панамского канала, которая очень медленно, но продолжала строительные и изыскательные работы.

Американцы, купившие имущество новой Компании, не забыв печальный опыт своих предшественников, существенно откорректировали проект канала, выбрав вариант со шлюзами, сделали ставку не на частный капитал, а на государственное финансирование и хорошо отладили процедуру управления строительством. Пришли им на помощь и современные открытия в области медицины: к тому времени было установлено, что губителями французов — переносчиками желтой лихорадки и малярии являлись москиты и комары, поэтому на территории были предприняты беспрецедентные усилия по уничтожению коварных насекомых. Серьезные санитарно-гигиенические меры принимались и в течение всего строительства канала. Однако и в этом случае не обошлось без человеческих жертв – в ходе второго этапа строительства Панамского канала погибло 5600 человек, участвовало же в нем 70 тыс. рабочих. Строительство было трудоемким и длилось десять лет. Согласно официальным сведениям, стройка века обошлась американцам в 380 миллионов долларов.

К 1913 году было закончено сооружение трех гигантских шлюзов, ставших настоящим чудом света. Стены каждой шлюзовой камеры были высотой с 6-этажный дом. На каждую серию шлюзов: Гатун на Атлантическом побережье и Педро Мигель и Мирафлорес – на Тихоокеанском, ушло более 1,5 миллиона куб. метров бетона, которые отливали в стальные конструкции из огромного 6-тонного ковша.

**15 августа 1914** года корабль «Кристалл» первым проследовал по Каналу из Атлантического в Тихий океан. На его борту находился «добрый гений» строительства Филипп Бюно-Варилья. На прохождение судну потребовалось 9 часов. Бла-



годаря искусственной артерии судно, шедшее из Эквадора в Европу, «сэкономил» около 8 тысяч километров.

Официальное открытие канала состоялось 12 июля 1920 года.

Максимальный размер судна, способного пройти по Панамскому каналу, стал стандартом в судостроении.

Ежегодно через канал проходят 17,5 тысячи судов, несущих более 203 миллионов тонн груза. Основные пользователи канала сегодня – это США, Китай, Япония, Чили и Южная Корея. Надо заметить, что администрация канала регистрирует проходящие суда по флагу, а не по порту приписки. Вот и получается, что под «удобным» панамским флагом плавают львиная доля судов мирового торгового флота. Большинство грузов – зерновые, потом идут нефть и нефтепродукты, но наиболее динамично растут объемы контейнерных перевозок. Тарифы за проход по Панамскому каналу сравнительно невысоки: 2,57 доллара за тонну-нетто для груженого судна и 0,86 доллара – для порожнего. Однако для прохождения через канал надо записываться заранее. Если же какое-то судно срочно нуждается в проходе, оно может купить себе «окошко» на аукционе. Право попасть без очереди в другой океан получит тот, кто предложит более крупную сумму. Пока что рекорд принадлежит американскому пассажирскому лайнеру *Disney Magic*, купившему право прохода за 331,2 тысячи долларов.

Был ли действительно виновен в мошенничестве Фердинан де Лессепс, или же этот пожилой человек просто оказался жертвой самообмана и стал пешкой в чужой нечистой игре, теперь, наверное, не установить. Методы, которые использовались при строительстве канала, смело можно назвать мошенническими. Чрезмерно заниженная стоимость проекта и сроки его исполнения изна-



чально вводили инвесторов в заблуждение. Этому же способствовала активная рекламная компания, расхваливавшая оптимистические прогнозы, но которая постоянно замалчивала сложности.

Несмотря на это, общественное мнение и пресса не одобряли суровость приговора. Как пишет автор французской книги «Панамские аферы» (1934): «Суждения публики были в пользу обвиняемых. Это мнение, сначала нерешительное, понемногу укреплялось; пострадавшая от опрометчивости Лессепсов публика все же относилась к ним снисходительно; она понимала, что их честность выше всяких подозрений, и жалела их... Если судьи рассчитывали изменить направление внимания публики, этот маневр провалился: средний француз предпочел приберечь свое негодование для жульничества парламентариев».

Масштабы Панамской аферы оказались довольно скромными по сравнению с биржевыми и банковскими крахами, финансовыми пирамидами и инфляционным ограблением людей в XX веке.



# Рождение Лидера

Всего только год назад, в июне 2009 года, увидел свет первый выпуск журнала «Биржевой лидер» и сразу же привлек к себе внимание огромного числа трейдеров, инвесторов, брокерских контор и многих других, заинтересованных в получении актуальных и правдивых новостей финансового рынка. Да это и не удивительно, ведь журнал «Биржевой лидер»:

- предлагает нетрадиционный подход в анализе финансовых рынков, в частности биржевых настроений и ожиданий;
- разносторонне подает информацию о происходящих в мире событиях, непосредственно затрагивающих работу российских и международных финансовых рынков;
- информирует обо всех значимых событиях в мировой экономике;
- дает объективную оценку работе многих финансовых институтов, включая раскрытые и широко известные брокерские конторы.



Где, как не в «Биржевом лидере» можно прочитать историю самых известных биржевых игроков и узнать истинные причины их побед и поражений? Где еще можно ознакомиться с обоснованными прогнозами на изменение движения графиков валют? Кто еще, не боясь критики и откровенных угроз, будет публиковать нелюбимые факты о деятельности дилинговых центров России и СНГ?

Именно поэтому, несмотря на огромное число печатных и он-лайн изданий, посвященных финан-



совой тематике и работе международных биржевых площадок, «Биржевой лидер» занимает в этом информационном потоке ведущее место.

Такая титаническая работа не могла остаться незамеченной. И в апреле 2010 года журнал «Биржевой лидер» был признан лучшей лентой аналитики и биржевых новостей для трейдеров и инвесторов в рамках 9-й международной выставки MOSCOW FOREX EXPO. Среди прочих категорий, выдвинутых на голосование, были: Брокер года, Лучший банковский брокер, Лучший брокер Европы, Лучший обучающий Forex-сайт и другие.

Определение победителей и церемония их награждения прошла там же, на выставке, организованной компанией «Финэкспо». И такое признание говорит лучше всяких слов. Ведь за несколько лет своего существования, выставка FOREX EXPO уже широко известна и уважаема в финансовом мире. Ее с удовольствием посещает все большее количество трейдеров, инвесторов, брокерских и инвестиционных компаний, дилинговых центров, банков, разработчиков программного обеспечения и многих других, интересующихся новинками рынка Forex. В первую очередь потому, что именно здесь трейдеры могут познакомиться и пообщаться с брокерами и представителями дилинговых центров, узнать о новых разработках в программном обеспечении, а инвесторы – ознакомиться с возможными инвестиционными проектами. А для тех, кто еще не знаком с работой валютной биржи, в рамках выставки по-







стоянно проходят семинары и тренинги, направленные на повышение финансовой грамотности посетителей. К тому же подобные мероприятия проходят не только в Москве, но и в ряде других городов и стран.

Год работы журнала. Очень небольшой срок, и в то же время – огромный. Ведь за этот срок сформировалась команда настоящих профессионалов, полностью погруженных в работу. За этот год имя журнала стало узнаваемым и цитируемым, а информация, предлагаемая на страницах издания, ожидаемой и востребованной. Такое признание – всего лишь первый шаг на пути к дальнейшему росту. Впереди еще много работы, огромное количество целей и задач и колоссальная ответственность перед читателями журнала за качество новостей и аналитических обзоров. Ведь настоящий лидер в любом деле тот, кто умеет подавать лучший пример и выполнять все принятые на себя обязательства. А значит, журнал «Биржевой лидер» ждет еще множество побед, признаний и наград. Мы в этом уверены.







## КОНТАКТЫ

masterforex@bk.ru  
Вячеслав Васильевич

MFadmin@bk.ru  
тех. поддержка

[www.masterforex-v.org](http://www.masterforex-v.org)