

ПАММ 2.0 – защита инвесторских средств гарантирована!

**Школа для начинающих.
От чего зависит
стратегия получения
прибыли?**

Реквот - вежливость ДЦ

**Риск там, где нет
профессионализма**

**Как заработать на Форексе
не имея ни копейки?**



СОДЕРЖАНИЕ

Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем _____ **5**

Чарльз Доу – человек, заставивший финансовые рынки двигаться по линиям тренда.

По иную сторону баррикад: трейдинг и трейдеры глазами брокеров (откровения и сенсации) _____ **9**

Как стать партнером своего брокера, не вкладывая средств.

Трейдинг вместе с профессионалами _____ **12**

ПАММ 2.0 – защита инвесторских средств гарантирована!

ПАММ 2.0: безусловный интерес для профессионального управляющего.

Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов _____ **18**

Как определять растущие сектора экономики с помощью индексных фондов ETF?

Когда стоит покупать акции IPG PHOTONICS CORP (IPGP), а когда продавать?

Новые тренды технического анализа _____ **31**

Долгосрочный прогноз GBPUSD.

Это должен знать каждый трейдер _____ **43**

Опционная стратегия: короткий временной спред.

Реквот – вежливость ДЦ.

Риск там, где нет профессионализма.

И снова вездесущая Матрица.

Школа обучения начинающих трейдеров: просто о сложном и неизвестном _____ **57**

Школа для начинающих. От чего зависит стратегия получения прибыли?

История глазами трейдера _____ **60**

Кризисы девяностых и методы выхода из них.

Путь к успеху _____ **74**

На какие бонусные программы стоит обратить внимание трейдеру?

Как заработать на Форексе не имея ни копейки?

Как Гарри Трегубов бросил вызов австралийской мечте и стал миллиардером.

СОДЕРЖАНИЕ

Трейдинг как предчувствие _____ **82**

Западные экономики: не окажутся ли меры по их спасению камнем, тянущим ко дну?

Как я стал трейдером.

Кому на Руси торговать хорошо?

Зарубежные брокеры в России _____ **92**

Существует ли альтернатива российским дилинговым центрам?

Рынок FOREX глазами юриста _____ **95**

Предупрежден, значит вооружен. Юридические аспекты трейдинга.

Что делать, когда ФБР приходит с обыском в ваш хеджевый фонд?

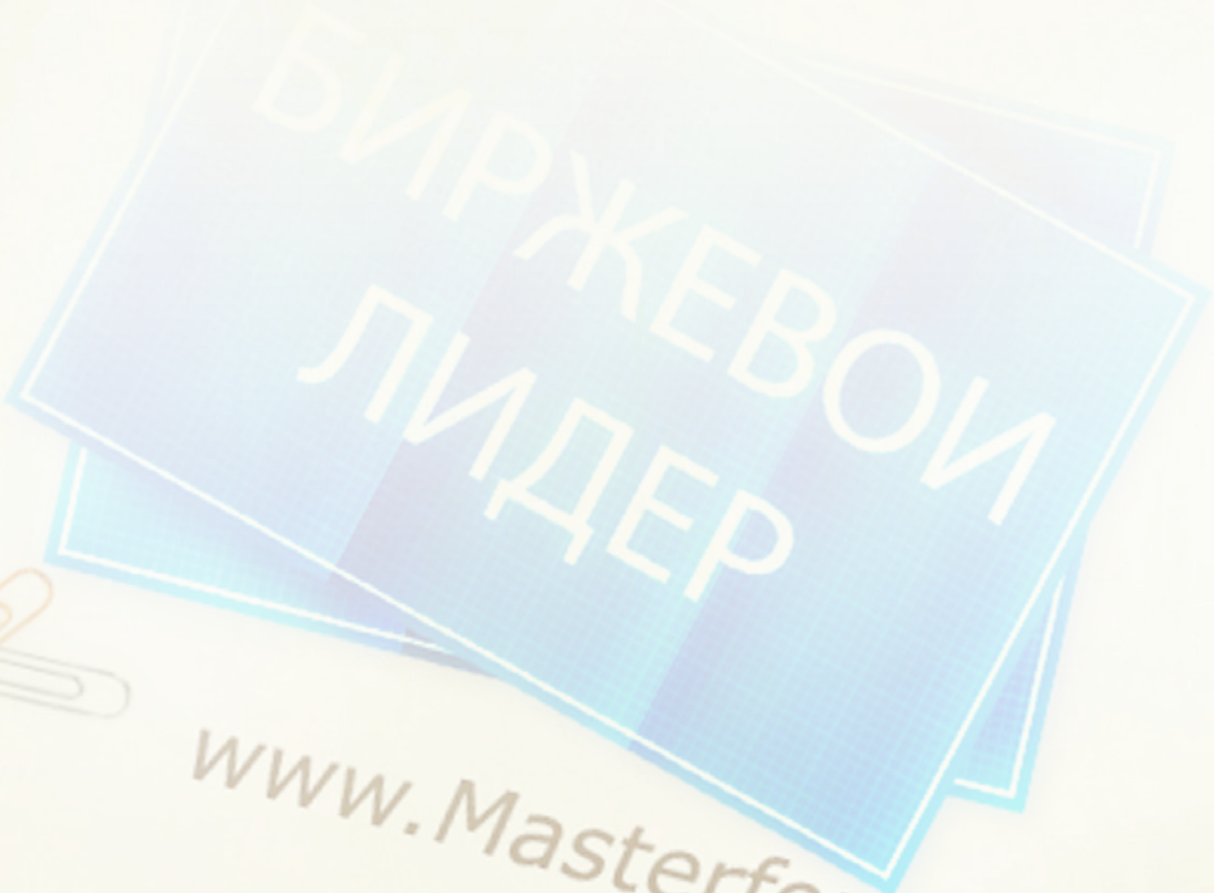
Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны _____ **100**

Как научиться видеть то, что предлагают рынки, а не то, что мы хотим, чтобы они предложили?

Измена – предательство или нет? Ревность и как с ней бороться.

Поздравления _____ **109**

9 ноября у руководителя Академии Трейдинга MasterForex-V родился сын.



БИРЖЕВОЙ
ЛИДЕР

www.Masterforex-v.org

Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем



Чарльз Доу – человек, заставивший финансовые рынки двигаться по линиям тренда

Общеизвестно утверждение, что жизнь состоит из черных и белых полос, да и не только она: периоды спадов и подъемов свойственны практически всему сущему, начиная от нашего настроения и заканчивая природными явлениями. То же относится и к графикам движения цен на товары, услуги, акции и валюту. Однако еще 150 лет назад финансисты всего мира следили за графиками движения цен, как за чем-то хаотичным и слабо прогнозируемым. И только легендарный Чарльз Доу первым описал движение цен с точки зрения движения по трендам, обратив внимание на то, что цена скорее склонна продолжать уже сформированное движение, нежели коренным образом менять его на противоположное. Более того, именно Чарльз Генри Доу стал прародителем нынешнего технического анализа, сделав неоценимый вклад в теорию анализа и прогнозирования движения графиков.

И тем не менее большинство из нас, даже сталкиваясь с техническим анализом чуть ли не ежедневно, имя Доу чаще всего связывают отнюдь не с этим открытием финансового гения. Чарльз Генри Доу стал одним из двух создателей наиболее распространенного и известного индекса Доу-Джонс – главного индикатора нью-йоркской фондовой биржи, являющегося «барометром» состояния экономики США. И именно на показании этого индекса ежедневно обращены взгляды всех деятелей финансовой сферы.

Недаром говорят, что талантливый человек талантлив во всем. Это утверждение очень точно описывает Чарльза Доу, начавшего свой жизненный путь 06 ноября 1851 года в семье фермеров. Однако фермерство не занимало юного Чарльза, и уже в 18 лет он покинул родной дом и начал работу в сфере журналистики в крупной провинциальной газете. Проявив себя талантливым журналистом по экономическим вопросам, в 24 года Чарльз Доу перешел работать в газету «The Providence Star», где активно занялся финансовой журналистикой. Фактически до него в журналистике почти не было материалов по этой теме, поэтому и здесь Доу стал первопроходцем.

Первые работы Чарльза были посвящены драгоценным металлам, вопросам их поисков и реализации, и очень скоро его статьи стали походить на полноценные аналитические отчеты в этой отрасли. Чтобы полнее реализовать себя в любимой работе, Доу перешел на работу в нью-йоркское издание «New York Mail and Express», где освещал деятельность уже горнодобывающих компаний. Но и этот этап не стал завершающим для пытливого ума Чарльза; вскоре совместно со своим лучшим другом Эдвардом Джонсом они основали собственное информационное агентство и начали самостоятельную работу по сбору и предоставлению аналитики фондовых бирж.

Новому информационному агентству было суждено совершить переворот на американской фондовой бирже благодаря своим непоседливым руководителям. В 1883 году агентство выпускает первый



Чарльз Доу (1851–1902)

бюллетень «Customer's Afternoon Letter», где была напечатана сводная таблица с изменением цен на акции за день. Для деятелей финансовой сферы во всем мире это было шоком, ведь раньше эта информация тщательно скрывалась от общественности. И хотя подобный анализ проводился в брокерских компаниях, однако был доступен лишь узкому кругу игроков на бирже. Кроме того, даже такая информация собиралась не регулярно, что не позволяло увидеть общую картину по изменениям цен.

Бюллетень Доу и Джонса произвел фурор, и поначалу друзьям приходилось идти на множество хитростей для того, чтобы добыть такие важные и нужные им сведения. Они не гнушались подслушивать и пытаться получить информацию у трейдеров, втираться в доверие к «нужным» людям и использовать другие похожие способы. Однако и сами финансисты увидели в скором времени свою прямую выгоду в предоставлении данных агентству: чем больше информации было у масс, тем стремительнее рос их интерес к движению цен на акции, а это можно было использовать для стимулирования движения в нужную сторону. Популярность информационного бюллетеня росла, и уже в 1889 году «Customer's Afternoon Letter» сменил название на «The Wall-Street Journal» выпускаемый и сегодня, и являющийся одним из наиболее влиятельных изданий в этой области. Любопытным является тот факт, что на протяжении пятидесяти лет после своего создания новый журнал не имел конкурентов, предлагающих аналогичные новости.

Но и это достижение талантливого экономиста не стало последним. Постоянно работая с массами данных, оценивая и отслеживая графики движения цен на различные товары или акции, Чарльз Доу совместно с неизменным партнером Джонсом вывел единый индекс фондового рынка, характеризующий общее состояние экономики Соединенных штатов. Присваивая каждой акции равный вес и вы-



считывая процентные изменения цены, он приводил курсы к среднему значению. Именно так и появился знаменитый **индекс Доу-Джонса**, призванный определять некое общее направление движения рынка. Изначально индексов было два: один распространялся на акции железнодорожных компаний, другой – на все остальные. Последнему было суждено стать авторитетным индикатором финансового рынка на многие-многие годы.

Чарльз Доу скончался в 1902 году. Его деятельность оказала неоценимое влияние на фондовый рынок США. До сих пор ни один день на финансовом рынке не проходит без упоминания знаменитой фамилии этого талантливого журналиста и аналитика. Талантливый во всех своих начинаниях, совершивший прорыв по многим экономическим направлениям, Чарльз Доу заслуженно занял важное место среди людей, формировавших сегодняшние представления об анализе движения графиков. Это относится и к валютному рынку Forex, на котором также активно применяются выведенные Чарльзом принципы:

1 Цена учитывает все. По теории Доу любой фактор, способный повлиять на спрос и предложение, будет отражен в динамике цены индекса. Это относится даже к непредсказуемым факторам (например, природные явления), которые мгновенно учитываются рынком и отражаются на динамике стоимости зависимого торгового инструмента. Для технического анализа важность этого постулата сложно переоценить.



2 На рынке существуют три типа тенденций. Именно Доу впервые заговорил о том, что график движется по тренду. При повышательной тенденции каждый следующий пик выше предыдущего и каждый следующий спад также выше предыдущего. При нисходящей ситуация обратная: каждый последующий пик ниже предыдущего и каждый последующий спад ниже предыдущего. При флетовом (боковом) рынке каждый последующий пик (и спад) находится примерно на том же уровне, что и предыдущие.

Доу также выделял три категории тенденций: первичную, вторичную и малую. Самой важной он считал первичную тенденцию, которая длится более года. Вторичная тенденция – это корректирующая по отношению к основной и продолжается, обычно, от месяца до трех. Подобные «откаты» составляют приблизительно от одной до двух третей расстояния, пройденного ценами во время основной тенденции. Малые, или краткосрочные тенденции длятся не более месяца и представляют собой краткосрочные колебания в рамках промежуточной тенденции.

3 Основная тенденция имеет три фазы. Фаза накопления – наиболее дальновидные инвесторы начинают покупать, т.к. вся неблагоприятная экономическая информация уже учтена рынком. Вторая фаза наступает, когда в игру включаются те, кто использует технические методы следования за тенденциями. После того, как экономическая информация становится все более оптимистической, тенденция входит в заключительную фазу, когда в действие вступает широкая публика и на рынке начинается ажиотаж, подогреваемый средствами массовой информации. Экономические прогнозы в газетах и на телевидении полны оптимизма. Это первый признак окончания тенденции.

4 Индексы должны подтверждать друг друга. Тут Чарльз Доу имел в виду самолично изобретенные промышленный и железнодорожный индексы. Он считал, что любой важный сигнал к повышению или понижению курса должен пройти в значениях обоих индексов. Что касается нашего времени, то это утверждение означает, что сигнал, полученный от одного технического индикатора, должен быть подтвержден показаниями другого технического индикатора.

5 Объем торговли должен подтверждать характер тенденции. Увеличение объема торговли должно происходить в моменты, когда цены двигаются в направлении основной тенденции, а уменьшение объема – в периоды отката.

6 Тенденция действует до тех пор, пока не подаст явных сигналов о том, что она изменилась. Собственно вся работа трейдеров начинается с этого утверждения. И разработанная в Академии Masterforex-V система торговли также опирается на данный постулат.

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)



Как стать партнером своего брокера, не вкладывая средств

Для любого, кто имеет хотя бы самое приблизительное представление, как работает рынок Forex, очевидно, что начинать работу на нем, не имея ни начального капитала, ни определенных знаний в этой достаточно специфической области, попросту не имеет смысла. Впрочем, это касается, пожалуй, любой сферы бизнеса, ведь построить собственное дело с нулевыми инвестициями просто нереально.

Тем не менее, эксперты инвестиционно-финансовой группы **«Nord Group Investments Inc»**, предлагающей полный комплекс высококачественных услуг для Forex-трейдеров, придумали, как нереальное сделать вполне материальным. С помощью Партнерской программы у любого желающего, кто не боится работы, хочет строить и развивать свой бизнес в сфере Интернет-трейдинга, появляется возможность получать прибыль от Forex-торговли даже без начальных капиталовложений.

Суть **Партнерской программы** состоит в том, что успешная работа трейдеров, привлеченных агентами – партнерами компании, приносит прибыль этим агентам: от спреда с каждой сделки, совершенной каждым привлеченным клиентом, агенту начисляется комиссия до 30%, в зависимости от вида торгового счета, который открыл привлеченный агентом трейдер. При этом не играет роли прибыльность или убыточность совершенной сделки – комиссия от спреда начисляется агенту в любом случае. Неважны также параметры сделки: объем, продолжительность, торговая стратегия, в соответствии с которой клиент торгует на международных рынках и т.д. – на получение прибыли агентом-партнером они не влияют.

Стоит отметить также, что Партнерская программа предлагает агентам процентную схему начисления комиссионных со сделок, что увеличивает ваш профит в разы, по сравнению с поощрительными программами, где комиссионные ставки фиксированы.

Принять участие в Партнерской программе может любой, кто зарегистрировал в системе реальный торговый счет в долларах США. При желании агент-партнер и сам может работать со своего счета как трейдер, используя средства на депозите (включая комиссионные от приведенных клиентов) для проведения собственных торговых операций на рынке Forex. После того, как счет зарегистрирован, пополнен и верифицирован, агент-партнер получает комплект рекламных материалов, которые помогут наилучшим образом продумать стратегию привлечения клиентов и воплотить ее, реферальную ссылку для размещения на сетевых ресурсах, по которой будут регистрироваться привлеченные трейдеры, и статус IB.

Как работает Партнерская программа? В Партнерской программе участвуют счета категорий

«Микро» (для начинающих трейдеров, спред фиксированный), «Стандарт» (для более опытных клиентов, с низкими динамическими спредами), «Премиум» (элитный счет для элитных клиентов, со сниженными спредами по валютным парам) и «MT-ECN» (для клиентов, желающих минимизировать издержки при заключении сделок, с динамическим спредом от 0 пунктов).

- От базового клиентского счета «Микро» агент получает 25% комиссии, от VIP-счета – 30%;
- Базовый счет «Стандарт» принесет 20%, VIP – 25%;
- Базовый «Премиум» – 5%, VIP – 7%.
- При работе с трейдерами, открывшими счета «MT-ECN» агент получает процент от установленной комиссии для этих счетов: 15% с базового и 20% с VIP-счета.

После того, как привлеченный агентом-партнером трейдер открывает торговый счет и приступает к работе, по закрытии каждой его сделки система автоматически переводит на Партнерский счет соответствующую комиссионную сумму, готовую к выводу. Кстати, вывести средства можно более чем 20 способами (электронными платежными системами, банковским переводом, выводом на платежную карточку и др.).

Таким образом, очевидно, что чем больше клиентов привлекает Партнер, чем активнее они работают на торгах и чем выше объем совершаемых ими сделок, тем выше собственные профиты агента-партнера.

Клиент 1 открыл счет Микро и совершает в месяц 10 сделок объемом 0.1 лота каждая по паре EURCHF

Клиент 2 открыл счет Стандарт и совершает в месяц 50 сделок объемом 1 лот каждая по паре GBPCHF

Клиент 3 открыл счет MT-ECN и совершает в месяц 300 сделок объемом 5 лотов каждая по паре EURUSD

У кого-то может возникнуть вопрос, каким же образом привлекать клиентов к сотрудничеству. Привлечение клиентов – совсем не такая сложная задача, как кажется на первый взгляд. Большую роль здесь играет, конечно, желание зажечь идеей посвятить себя трейдингу как можно большее число людей, умение донести до них важную информацию и способность оперировать необходимыми инструментами.



Владельцам собственных сайтов или блогерам, активным и авторитетным «жителям» Forex-форумов достаточно просто разместить реферальную ссылку или баннер, предоставляемый компанией в рамках Партнерской программы. Клиенты обязательно отреагируют. Можно также дать ссылки знакомым и коллегам, которых увлекает идея торговли на Forex, а если агент-партнер сам является бизнес-тренером и проводит тренинги и семинары по этой теме, он может рассказать своим студентам о компании и предоставляемых ею огромных возможностях.

После того, как новый клиент заходит по реферальной ссылке агента-партнера, система фиксирует его cookies и «подписывает» в структуру Партнера. Не стоит волноваться, если клиент сразу не зарегистрировал торговый счет – он может сделать это в течение трех месяцев, поскольку именно таков срок хранения cookies в памяти системы.

Наконец, обдумав все условия, приведенный клиент решает открыть счет и приступить к торговле, – и с этого времени каждая закрытая им сделка автоматически приносит прибыль агенту-партнеру.

Разумеется, для успешного привлечения клиентов агентам-партнерам необходимо четко проработать мотивацию. Собственно, в рамках сотрудничества с компанией, трейдеры получают огромный ассортимент финансовых инструментов и тор-

говых платформ для работы, оптимальные условия для любых торговых стратегий, различные варианты спредов (фиксированные и динамические, от 0 пунктов), в зависимости от типа счета, круглосуточную поддержку, а также – широкий спектр возможностей для ввода/вывода средств с торговых счетов.

Приняв участие в Партнерской программе компании NordFX, агенты, помимо прочего, получают доступную и удобную в использовании статистику по привлеченным клиентам, начисленным комиссиям, посещениям реферальной ссылки Партнера, в том числе с указанием переходов по странам, что поможет ориентироваться в выборе той или иной маркетинговой стратегии.

Кроме того, к услугам всех клиентов компании круглосуточная поддержка и информационно-консультационная помощь в решении всех возникающих в ходе работы вопросов.

[Обсудить](#)



Трейдинг вместе с профессионалами



ПАММ 2.0 – защита инвесторских средств гарантирована!

Одним из основных правил инвестирования, как известно, является пропорциональность потенциальных рисков к потенциальному доходу. То есть, инвестиционный инструмент, способный принести 50% дохода в месяц, с той же долей вероятности за тот же месяц может принести инвестору и убыток, причем нередко в этот убыток вовлекаются все 100% инвесторских средств.

Но существует ли на сегодняшний день такой инвестиционный инструмент, доступный массовому инвестору, который способен за короткий срок принести неограниченно высокий доход?

Безусловно, такой инструмент существует. В первую очередь, конечно же, приходит на ум фондовый рынок – когда на нем происходят сильные движения. Однако такое случается довольно редко. Постоянная же возможность получать высокую прибыль за короткий срок есть только на рынке Форекс, поскольку крайне высокая волатильность рынка и предоставление брокерами кредитного плеча своим клиентам делают возможным высокий возврат инвестиций за короткий срок.

Однако работа на Форексе требует от трейдеров высокого уровня профессионализма: удел дилетанта на этом рынке – быстрый слив депозита, не более. Чтобы успешно торговать, необходим опыт и филигранное владение техникой. При этом очевидно, что чем выше объем инвестиций, тем выше профит, поэтому трейдеры ищут денежных инвесторов, чтобы управлять их капиталами, в обмен на часть прибыли с торгов. В свою очередь, инвесторы заинтересованы в поиске высокопрофессиональных и успешных трейдеров ничуть не меньше.

Существуют ли на сегодняшний день механизмы, позволяющие инвестору снижать риски без потери доходности? Применимы ли они к валютному рынку Форекс? Как работают механизмы защиты инвесторских средств?

Чтобы получить исчерпывающие ответы на эти и другие вопросы, «Биржевой Лидер» обратился с интервью к генеральному менеджеру компании «Форекс-Тренд» Андрею Полишевичу:

«Биржевой Лидер»: Здравствуйте, Андрей. Для профессионалов рынка очевидна высокая заинтересованность обеих сторон – и инвестора, и управляющего – в успешной работе на финансовых рынках. Чем лучше работает трейдер, тем выше выигрыш обоих. Но застрахованы ли стороны от воз-



можного обмана? И как избежать недобросовестного выполнения договоренностей?

А. Полишевич: Здравствуйте. Разумеется, механизм доверительного управления сопряжен с рисками в не меньшей степени, чем любой другой механизм в сфере финансов. Злоупотребления на рынке Форекс проявлялись с обеих сторон: трейдер мог слить депозит, получая за это откат от дилинга, либо, заполучив на собственный счет средства инвесторов, скрыться с их деньгами. Разного рода аферисты строили финансовые пирамиды, прикрываясь торговлей на Форексе. В

свою очередь, и инвестор мог обмануть трейдера, отказавшись выплатить ему положенную часть прибыли.

Как вы понимаете, сложившаяся ситуация требовала срочного решения проблем, которые не могли быть решены в рамках существовавших сервисов и финансовых инструментов. Таким образом, идея создания уникального механизма, который устранял бы из отношений трейдеров и инвесторов нерыночные риски, буквально витала в воздухе. В итоге появились ПАММ-счета, в которых взаиморасчеты трейдеров и инвесторов были регламентированы и автоматизированы.

«Биржевой Лидер»: Вы хотите сказать, что ПАММ-счета позволили решить абсолютно все проблемы взаимоотношений инвесторов и трейдеров?

А. Полишевич: Не совсем так. Хотя ПАММы практически устранили нерыночные риски из отношений трейдеров и инвесторов, оставалась нерешенной другая проблема: риски финансовых потерь, как правило, нес только инвестор. Трейдер в случае удачной торговли гарантированно получал процент от прибыли, а в случае убытка ничем не рисковал.

Именно по этой причине на Форекс хлынули непрофессионалы, стремящиеся управлять ПАММ-счетами, не неся практически никакой ответственности. И ведь в самом деле, это очень просто: достаточно раздобыть где-то историю счета, или путем простейших манипуляций получить демо- или минисчет с положительной историей, открыть оферту, привлечь инвесторов – и стричь купоны, получая прибыль. А убыток трейдера не касается, это проблема инвестора, именно на нем лежит риск финансовых потерь. В случае потери средств инвестора, трейдер выразит ему соболезнования и... открывает новую оферту, привлекая новых инвесторов.

Разумеется, такая ситуация не могла устраивать серьезных инвесторов: рискуя всем, они не торопились вкладывать солидные средства. В свою очередь трейдеры, даже перспективные, но не имеющие долгосрочной торговой истории, испытывали затруднения с получением крупных сумм в управление. Все это тормозило развитие рынка доверительного управления на Форекс.

И на этом этапе снова потребовалось создание уникальных сервисов, позволяющих решить проблему кризиса доверия и стимулировать рост рынка. В этом году ряд брокеров стал предлагать услугу, позволяющую автоматически остановить торговлю при достижении определенного уровня просадки. К сожалению, эта мера позволила лишь ограничить убытки инвестора, но не изменить распределение рисков – их по-прежнему нес инвестор.

«Биржевой Лидер»: Неужели эта проблема так и осталась неразрешенной? Очевидно, что взаимовыгодным такое сотрудничество назвать сложно...

А. Полишевич: Согласен с вами. Однако на наш взгляд, нам удалось найти вариант, выгодный как для трейдеров, так и для инвесторов. Компания **Форекс-Тренд** вышла на рынок с услугой, позволяющей поделить риски торговли на Форекс между управляющим и инвестором. Теперь управляющий в оферте устанавливает не только уровень распределения прибыли, но и распределение убытков. После этого все происходит автоматически – [система ПАММ 2.0](#) от компании Форекс-Тренд обеспечивает безусловное выполнение условий, которые управляющий прописал в оферте.

«Биржевой Лидер»: Очень заманчиво звучит. А не могли бы вы подробнее рассказать о том, как выглядит на практике распределение рисков между сторонами?

А. Полишевич: Безусловно. На практике это происходит следующим образом: предположим, в оферте управляющего указано, что прибыль и убыток между управляющим и инвестором распределяются в соотношении 50/50. На начало торгового периода у инвестора имеется \$10 000, капитал управляющего составляет \$5 000. В конце периода получена прибыль в размере \$4 000 долларов, которая распределяется 50/50, т.е. и управляющий, и инвестор, получают по \$2 000.

Однако, в случае убытка, скажем, в \$5 000 долларов, он также распределяется в пропорции 50/50, т.е. инвестор теряет только \$2 500 долларов, а оставшаяся сумма убытка в \$2 500 списывается с капитала управляющего.

«Биржевой Лидер»: А есть ли у управляющего возможность уклониться от распределения убытков в случае неудачных торгов?

А. Полишевич: Нет, такой возможности у управляющего нет – убытки списываются с его капитала, размещенного на счете, согласно условиям оферты автоматически.

«Биржевой Лидер»: Такая система, без сомнения, повышает ответственность управляющего за результаты торговли – ведь теперь он знает, что убыток затронет и его собственные финансовые интересы.

А. Полишевич: Совершенно верно. По этой причине управляющий станет относиться к деньгам инвестора так же, как и к своим собственным.

При этом размер капитала управляющего, распределение убытков и максимальная сумма средств, которые трейдер может принять в управление, рассчитываются таким образом, чтобы капитала управляющего в любом случае хватило на компенсацию возможных убытков.

«Биржевой Лидер»: Скажите, Андрей, прибыль и убытки распределяются в системе между управляющим и инвестором только в соотношении 50/50? Или возможны другие пропорции?

А. Полишевич: Практически любые. Распределение прибыли и убытков может быть не только 50/50, но и 80/20, и даже 90/10. Дело в том, что в системе ПАММ 2.0 управляющий самостоятельно устанавливает уровень распределения прибыли и убытков, исходя из размеров собственного капитала, желаемого объема привлеченных средств и уверенности в своей торговой системе. Это, с одной стороны, побуждает трейдеров максимально объективно оценивать свои силы и потенциальные риски в торгах, с другой же стороны позволяет им получить гарантированную прибыль в соответствии с произведенными предварительно расчетами. Система исключает случайности, что выгодно для управляющих. И кроме того, она де-факто стимулирует их повышать уровень профессионализма, что может отразиться на бизнесе и торговой истории только самым положительным образом.

«Биржевой Лидер»: То есть, в системе ПАММ 2.0 от вашей компании, как управляющий, так и инвестор могут сами выбирать для себя приемлемый уровень возможных потерь?

А. Полишевич: Да, безусловно: например, инвестор может выбрать оферту управляющего, исходя из желаемого соотношения риска и доходности.



При этом он получает гарантии того, что не сможет потерять больше определенной части своего капитала. То есть, система ПАММ 2.0 позволяет четко регламентировать размер потенциальных убытков.

Инвестор знает, что управляющий не в меньшей степени, чем он сам заинтересован в сохранности инвестиционного капитала, ведь в случае убытка трейдер точно так же теряет собственные средства. Такая схема позволяет инвестору сотрудничать с настоящими профессионалами Форекс-трейдинга, поскольку работать в ней согласится только тот управляющий, который уверен в своей способности торговать прибыльно.

Опыт нашей компании показывает, что даже не имеющий длительной торговой истории, но успешно торгующий управляющий способен гораздо быстрее найти инвесторов, работая через [систему ПАММ 2.0](#) от Форекс-Тренда: очевидно, что инвестор предпочтет доверить деньги тому управляющему, который готов взять на себя часть риска, чем тому, кто возлагает все риски на инвестора. Способность взять на себя больший уровень ответ-

ственности является значительным конкурентным преимуществом для трейдеров.

«Биржевой Лидер»: Давайте подведем итог. Получается, что [система ПАММ 2.0](#) обеспечивает управление распределением риска и доходности, благодаря чему у инвесторов появляется возможность инвестировать в Форекс с минимальным риском, а у опытных управляющих – возможность быстрого привлечения инвестиций. И при этом обе стороны гарантированно выигрывают, так?

А. Полишевич: Абсолютно верно.

«Биржевой Лидер»: Андрей, мы очень признательны вам за откровенную беседу! ПАММы от вашей компании – это будущее трейдинга! Позвольте пожелать компании Форекс-Тренд дальнейших громких успехов и процветания!

А. Полишевич: Большое спасибо и вам!

[Обсудить](#)

ПАММ 2.0: безусловный интерес для профессионального управляющего

У трейдеров и инвесторов интерес общий – получить прибыль с капиталовложений, причем побольше, побольше. Это аксиома.

И не новость то, что в случае убытка до сих пор страдал только инвестор, управляющий мог развести руками: «Я сделал что мог, кто может – пусть сделает лучше». Традиционные ПАММ-счета, на первый взгляд, выглядят гораздо привлекательнее для трейдеров: никакой тебе ответственности за риски, знай – привлекай инвестиционный капитал, торгуй в профит, а если вдруг проиграешь, тоже ничего страшного – собственные потери не критичны, остальное: не свое, не жалко. Пусть инвестор отдувается, его деньги – его риски.

А действительно ли это жизнеспособная схема для инвестиций? Попробуем разобраться.

Берем гипотетического трейдера с гипотетической способностью обаять любого инвестора и получить в управление кругленькую сумму. Успех – слив. Опять успех – следом снова слив. Сливает раз, другой, третий.... К чему приходим? К тому, что даже ангельское обаяние на четвертый раз не сработает – никакой инвестор не доверит деньги управляющему, чья торговая история мягко говоря не внушает доверия. И даже перспективному трейдеру, уверенному в себе и своей торговой стратегии, но не имеющему длительной истории, инвесто-



ры поостерегутся вверить свой капитал: зачем лишний раз рисковать?

Выходит, что рамки традиционного ПАММа просто не дают вырасти трейдерам, становясь своего рода прокрустовым ложем для бизнеса.

Значит, надо думать, как оптимизировать условия оферты так, чтобы и волки сыты, и... то есть, и инвестор не страдал, и управляющий относился ответственнее к результатам своей торговли.

Инновационное решение разработал Форекс Тренд: совсем недавно компания выпустила на рынок свою версию популярного ПАММ-сервиса – ПАММ 2.0, в котором изначально закладывается

распределение между инвестором и трейдером как прибыли, так и потенциальных рисков. Теперь нет необходимости тратить долгие годы, наработывая себе солидную торговую историю, чтобы получить в управление крупные суммы, как это происходит в традиционном ПАММ и классическом доверительном управлении. В системе ПАММ 2.0. в оферте трейдер сам задает пропорциональное распределение рисков и прибыли, отталкиваясь только от своих собственных возможностей (в том числе и суммы на торговом счете) и перспектив. Для начинающего можно стартовать с распределения 50/50: таким образом, если собственного капитала у трейдера 10 тыс., он может привлечь инвестиций на 20 тыс. И инвестор ему эти деньги даст – потому что уверен в том, что трейдер приложит максимум усилий, чтобы выйти в профит, ибо ничто не стимулирует так эффективно, как риск потерять собственные деньги. А ПАММ 2.0. именно это и предусматривает.

Работая, таким образом, управляющий приобретает опыт ведения торгов с крупным капиталом гораздо быстрее, чем в традиционном ПАММ-сервисе. Успешная торговая деятельность повышает его ценность в глазах инвесторов, из чего следует и увеличение доверяемых в управление сумм. Растет профессионализм трейдера, в сети приобретает репутация не только успешного, но и ответственного управляющего, не боящегося взять на себя крупные риски и нести за ответственность. Инвесторам куда приятнее иметь дело с таким трейдером, чем с тем, кто предпочтет возложить все риски на инвестора.

Когда опыт будет уже достаточно успешен (а в системе ПАММ 2.0 это происходит значительно быстрее, если сравнивать с традиционными сервисами), управляющий может предлагать оферту уже с распределением прибыли и убытков 80/20. И в глазах инвесторов это будет выглядеть еще привлекательнее: риск, охватывающий лишь 20% депозита, придется по душе тем, кто не хочет рисковать солидными объемами средств, но хочет выгодных инвестиций. И управляющий не остается внакладе: он получает 80% прибыли, полученной по ПАММ 2.0.

Еще одно немаловажное преимущество для трейдеров: сервис ПАММ 2.0 не допускает вывода

средств инвестором позднее, чем за трое суток до окончания ролловера. Следовательно, тут невозможен неожиданный крупный вывод, который приводит к ухудшению маржинальной ситуации на счету.

Таким образом, ПАММ 2.0 заинтересует тех управляющих, кто:

- Уверен в своей торговой стратегии, но не располагает собственными крупными средствами или длительной торговой историей. Принимая на себя часть рисков, такой управляющий быстро получит средства инвесторов в управление;
- Имеет солидный собственный капитал, прибыльно торгует, однако интересуется привлечением средств инвесторов для максимального роста собственной прибыли. Такие управляющие могли бы торговать и без инвесторов, но лишних денег, как известно не бывает, а ПАММ 2.0 позволит им привлечь крупных инвесторов, так как они не могут не заинтересоваться возможностью получать прибыль на Форексе с гарантией 80% от вложенных средств;
- Хочет быть защищен от ситуаций, связанных с резким изменением баланса счета из-за вывода средств инвестором.

Кому данный сервис не подходит?

- «Трейдерам», освоившим прибыльную торговлю на демо-счете и желающим закрепить успех на средствах инвестора, не рискуя собственным капиталом;
- Мечтающим проверить новый «Грааль», желательно на чужих деньгах, ибо свои жалко;
- Всем тем, кто на своих деньгах не торгует в силу их отсутствия, но не прочь попытаться стать Соросом за счет капитала инвестора;
- Трейдерам, не уверенным в собственной способности прибыльно торговать, но готовым к этому приступить, не неся при этом рисков.

Других противопоказаний нет.

Система ПАММ 2.0 укрепляет доверительные отношения на рынке капитала и стимулирует рост профессионализма трейдеров

[Обсудить](#)



ICM Brokers была создана ведущими работниками Министерства финансов, специалистами в области информационных технологий и руководителями отделов по работе с клиентами ведущих банков и финансовых учреждений. Эта команда обладает более чем 56-ти летним опытом непосредственной работы в соответствующих отраслях.

ICM Brokers добилась успеха благодаря тому, что каждый член руководящей команды наиболее полно вкладывал свои знания и опыт в развитие руководимого им отдела, уделяя наибольшее внимание принципам нашего бизнеса: предоставлению точной информации о состоянии курсов, профессиональному сервису и техническому новаторству – в этом наша сила.

Наряду с тем, что в ICM Brokers работает профессиональная, опытная и энергичная команда руководителей, каждый сотрудник имеет важное значение для нашего успеха.

Преимущества

- о Никаких гарантийных депозитов, никаких дополнительных фондов
- о Классификация счетов с различными видами кредитования
- о Узкий спрэд для всех видов сделок 0.5; фиксированный спрэд в процессе поступления новостей
- о Никаких свопов на часто используемые счета
- о Никакого проскальзывания по ордерам «стоп-потери» и «стоп-прибыль».
- о Круглосуточная работа с понедельника по пятницу
- о Профессиональный персонал, говорящий на многих языках

Торговые инструменты

- о Иностранная валюта
- о Золото и серебро
- о Внебиржевой вторичный рынок сырой нефти
- о Внебиржевой вторичный рынок ценных бумаг DJ, NASDAQ и S&P
- о Внебиржевая валютная торговля
- о Внебиржевой вторичный рынок товаров потребления
- о Контракты на разницу для обычных акций

Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов



Как определять растущие сектора экономики с помощью индексных фондов ETF?

Кафедра Портфельных инвестиций совместно с Факультетом ТСМФ начинает цикл статей по секторам экономики. В данной статье мы постараемся коротко дать описание – что такое ETF. Как он функционирует и как им пользоваться для определения секторов экономики, которые, по нашему мнению, имеют потенциал для роста.

ETF (Exchange Traded Fund, ETF) – индексный фонд, паи которого обращаются на бирже.

Структура ETF повторяет структуру выбранного базового индекса. По юридической классификации ETF относятся к разряду паевых фондов и попадают под те же правила Комиссии по ценным бумагам США (SEC), что и традиционные ПИФы. Однако их своеобразная структура обеспечила отличие требований SEC в части, касающейся покупки и продажи. ETF отличаются от паевых фондов тем, что заявки по операциям с обычными паевыми фондами проводятся на рынке в дневные часы, но само выполнение таких операций, как правило, производится перед закрытием рынка. Назначаемая по ним цена представляет собой суммарную стоимость дневных цен закрытия всех активов, входящих в данный паевой фонд. В случае с ETF всё обстоит иначе. Торги по этим фондам длятся весь день, и у инвестора есть возможность в любой момент фиксировать цены по соответствующим активам.

Надёжность ETF как инструмента фондового рынка (рассматриваемая отдельно от надёжности любого конкретного актива, который они могут представлять) следует оценивать точно также, как



любой сертификат на сами ценные бумаги. По своему содержанию ETF гораздо более сложный инструмент, чем паевые фонды. В то же время интереснейшая комбинация участников конкретного рынка, представленная брокерами, финансовыми управляющими и рыночными аналитиками делает работу с ними несложной (рис. 1).

В проведённом нами анализе сектора разделены на две группы:

нециклические – защитные сектора экономики, в которые в основном вкладываются инвесторы при неопределённости фондовых индексов;

циклические – обратное не циклическим. Сектора экономики, в которые вкладываются при росте фондовых индексов.

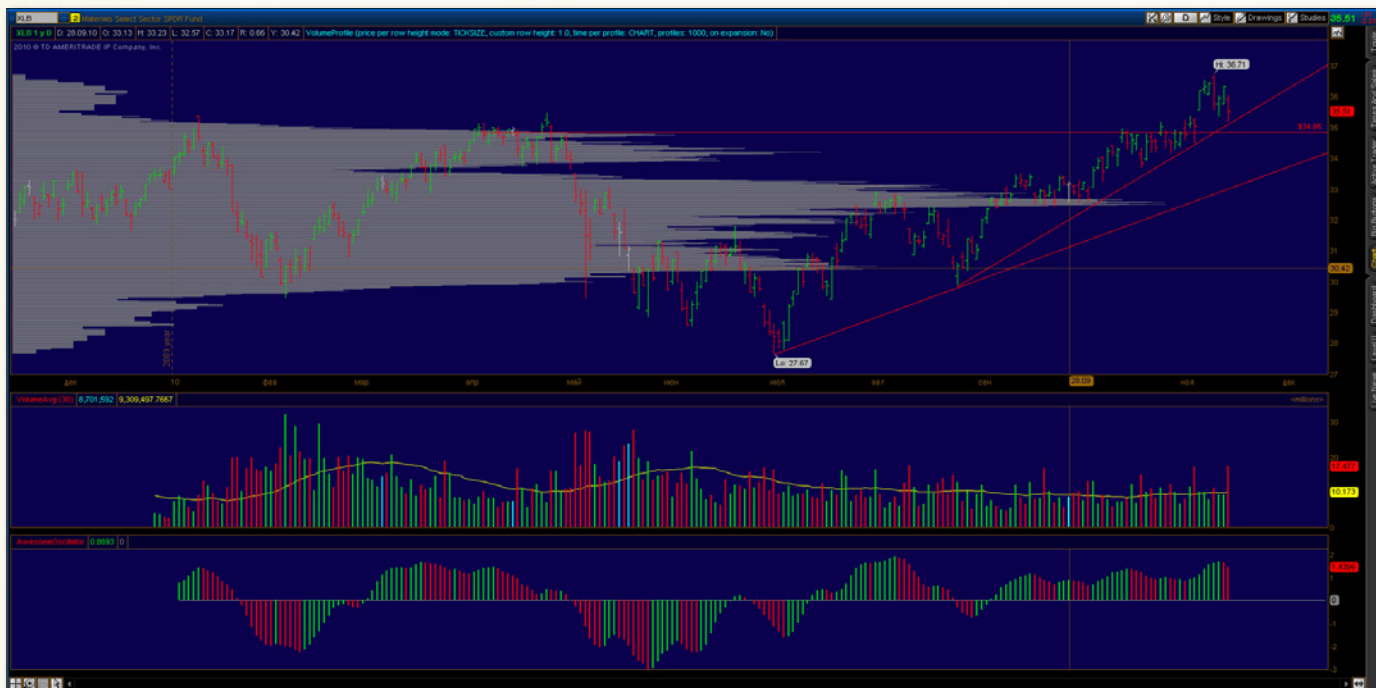


Рисунок 1.

Проведя фундаментальный анализ всех секторов мы предполагаем, что активы в нециклических секторах экономики недооценены. В частности, наибольший потенциал для роста представляется в секторе Базовых материалов.

На данный момент происходит коррекция в виде волны B(C) Weekly.

Для похода вниз необходимо пробить Внутренний Наклонный Канал и закрепиться под накопленными объёмами торгов.

В данном секторе присутствует сильная институциональная поддержка. Также стоит отметить – сектор ввиду продолжающегося количественного смягчения будет сильно реагировать на новостной фон.

Энергетический сектор также стоит отметить, как сектор с потенциалом для роста. Но необходимо учесть возможную глубокую коррекцию цены на нефть.

На данный момент идёт удлинение Волны. Волна a(C)/C D1 (рис. 2).

Следует отдельно прокомментировать **рынок нефти**.

По данным отчётов COT стоит отметить что во фьючерсе нефти отсутствует институциональная поддержка, выраженная «Лонг» позициями «Своп Дилеров» (синяя линия вторая рамка сверху).

По историческим данным видно, как 28 октября 2009 года «Своп дилеры» сократили свои «Лонг» позиции, после чего цена фьючерса нефти торговалась в узком рейнже и резко скорректировалась вниз. С другой стороны «Управляющие активами» в это время наращивали «Лонг» позиции.

Далее такое повторялось 13 января 2010 года и 6 апреля 2010 года, ввиду чего считаем покупки на текущих уровнях подверженными высокому риску (рис. 3).

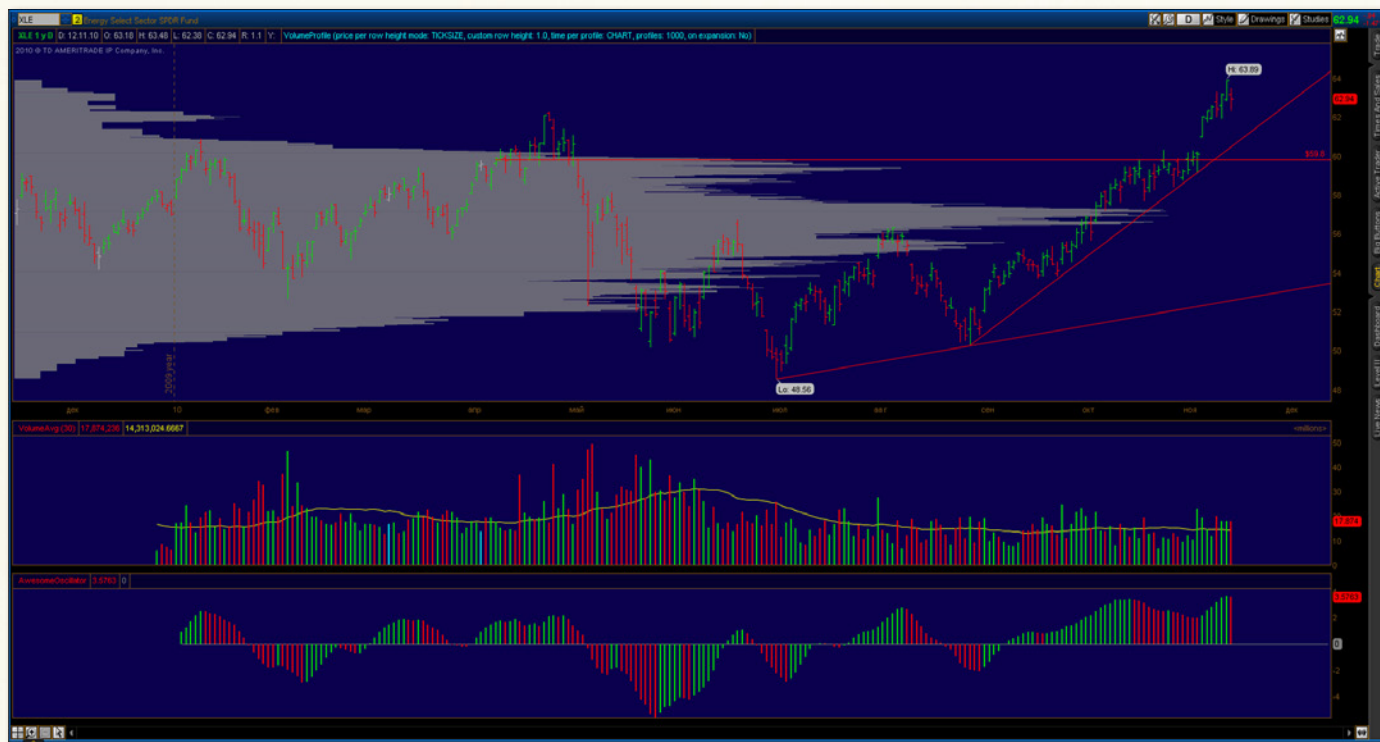


Рисунок 2.



instaforex
Instant Forex Trading

InstaForex — Брокер №1

в Азиатском регионе

Теперь это доказано...



LepreconTrading
REBATES

СТАБИЛЬНЫЕ ВЫПЛАТЫ
АНАЛИТИКА РЫНКА
ТЕСТОВАЯ ЛАБОРАТОРИЯ



ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ БОНУСЫ
ОТСУТСТВИЕ КОМИССИЙ
АКЦИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ

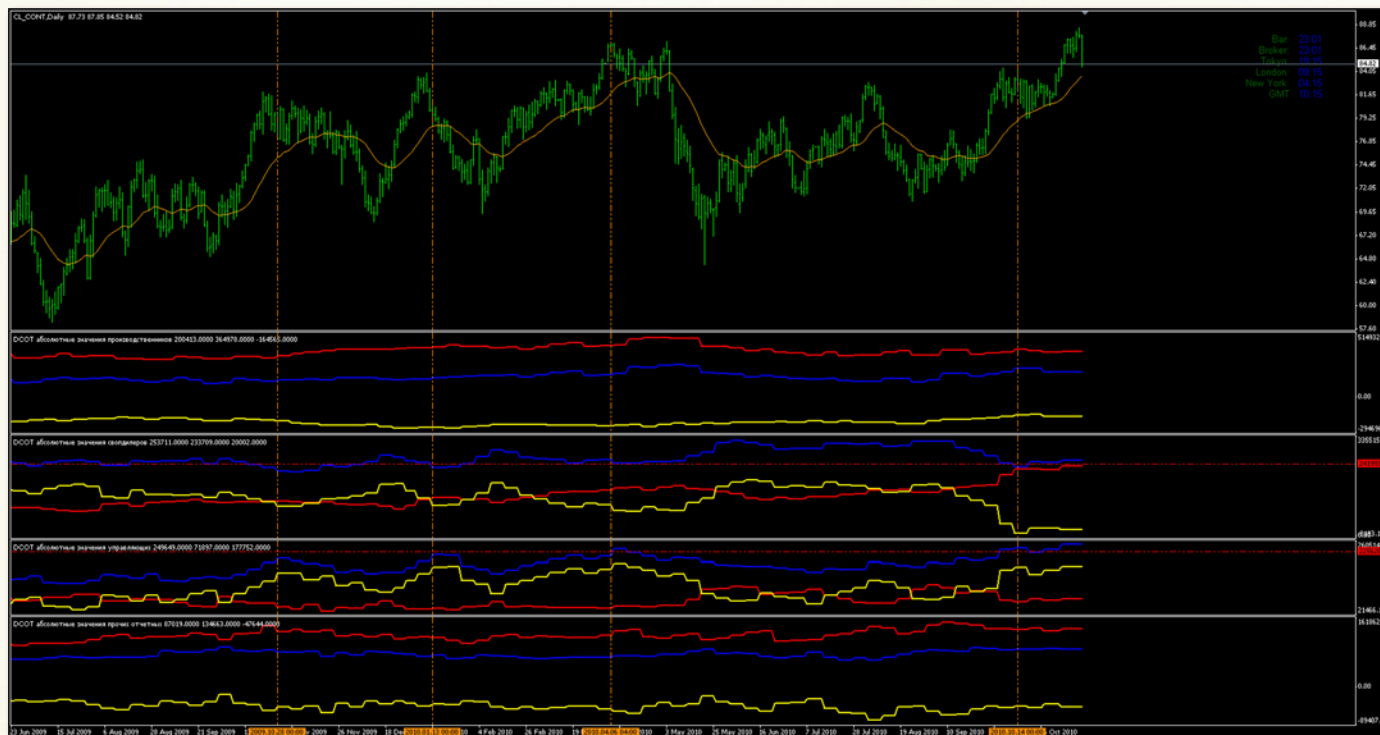


Рисунок 3.

Индустриальный сектор

На текущий момент происходит коррекция в виде волны в(С). В этом секторе считаем покупки на данном уровне рискованными. Необходимо до-

ждать сигналов окончания коррекции по ТС МФ. Также уровень 30,7 считаем критическим для коррекции к тренду вверх, там же Внешний Наклонный канал (рис. 4).

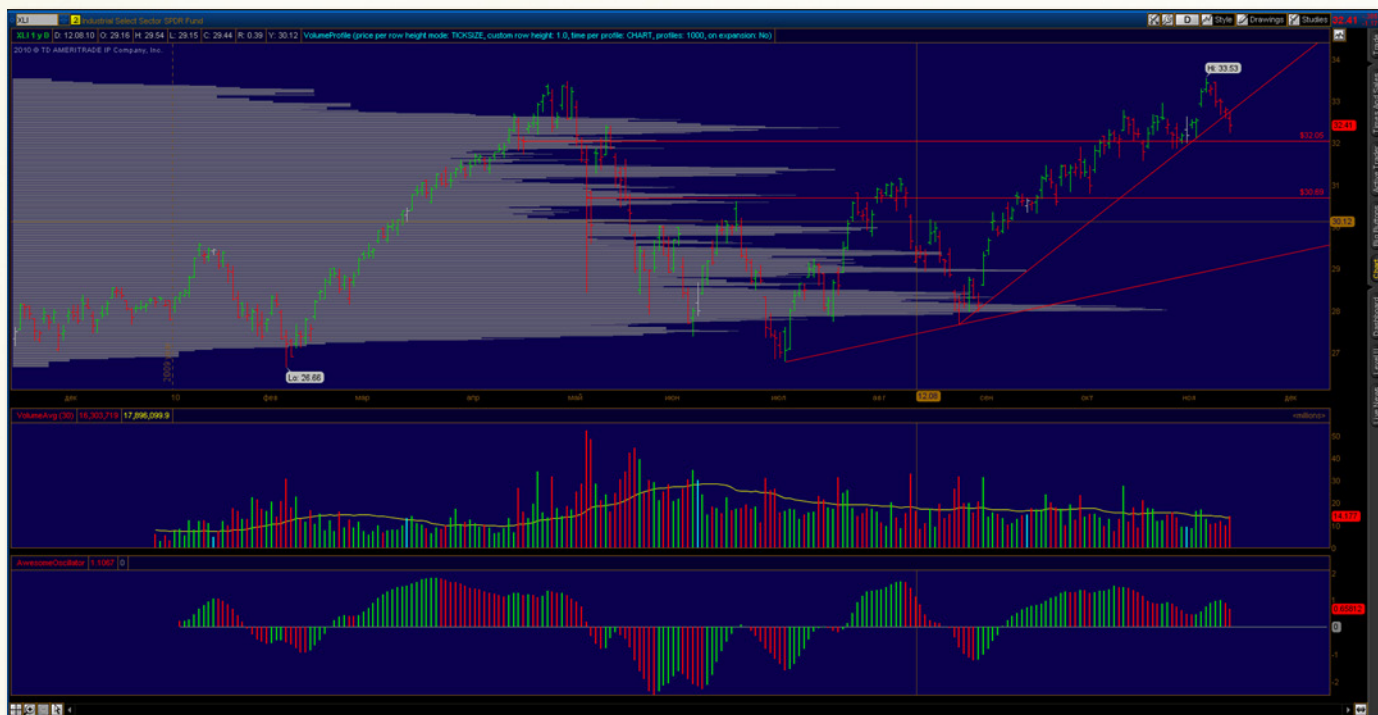


Рисунок 4.

Технологический сектор

Этот сектор выступал драйвером роста всего рынка. Необходимо дождаться сигналов окончания коррекции и покупать, желательно на уровнях 23,79 и 22,80; ниже покупки считаем рискованными (рис. 5).

Сектор Потребительских товаров

Как и технологический сектор показал очень хорошую динамику роста. Необходимо дождаться сигналов окончания коррекции и покупать (рис. 6).

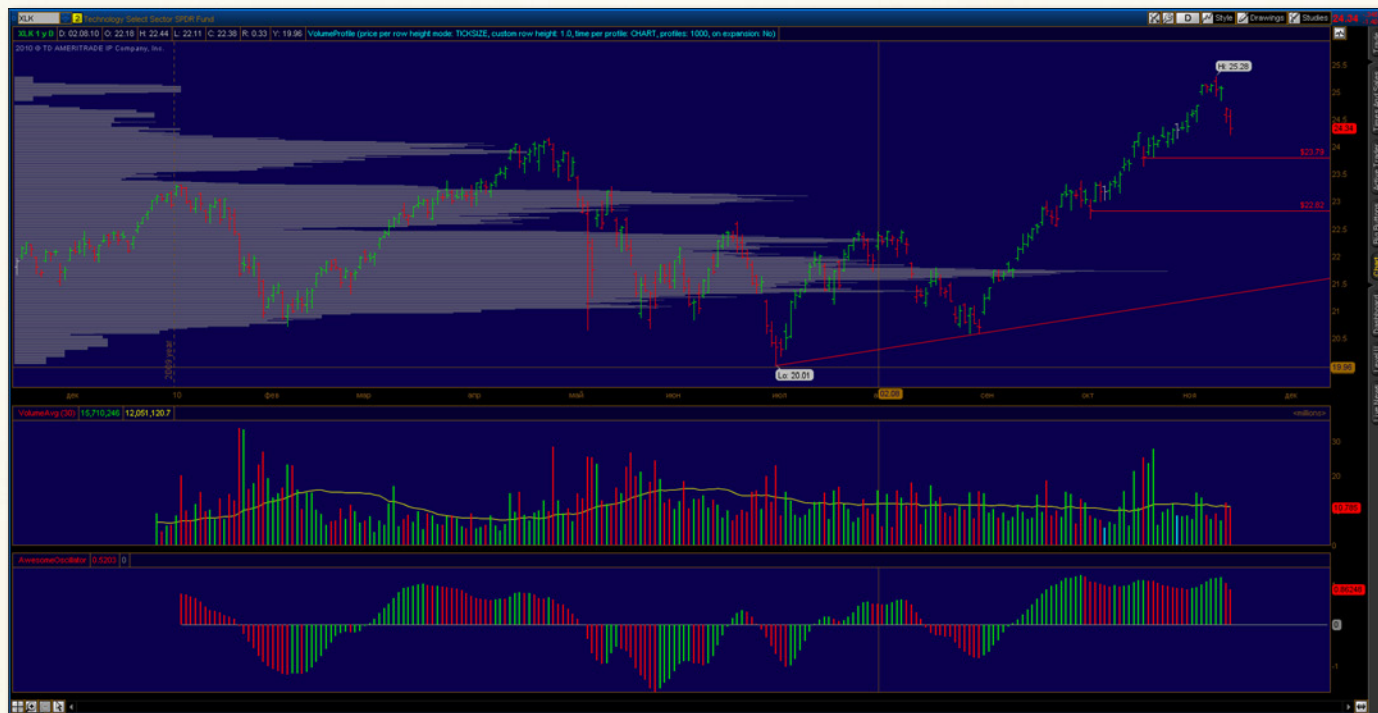


Рисунок 5.

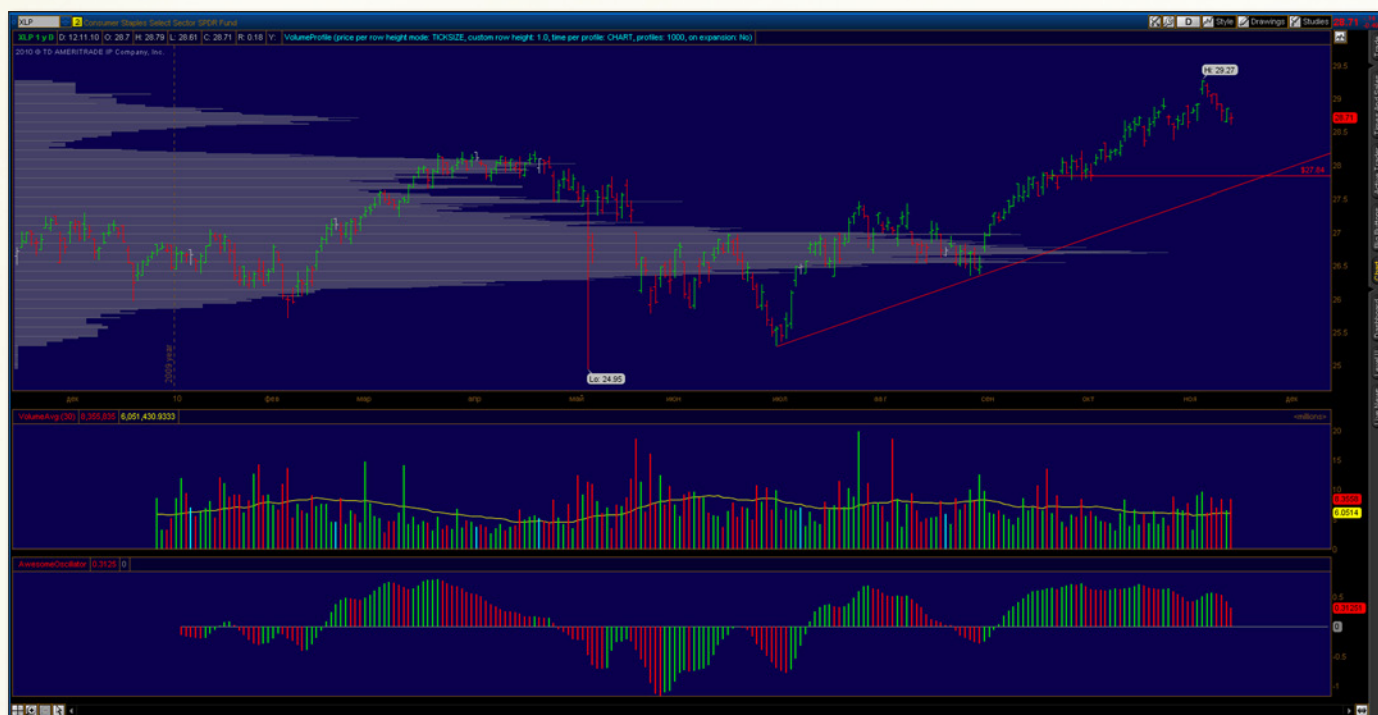


Рисунок 6.

Товары Длительного потребления

Необходимо дождаться коррекции для покупок (рис. 7).

Строительный сектор

На данный момент Имеется волна A(C)/C уровня D1. Для похода вниз необходимо пробить наклон-

ный канал и закрепиться под накопленными объёмами торгов.

Также стоит отметить, что данный сектор не поддерживается институциональными инвесторами. Так как не сопровождал ростом последнее бычье движение рынков (рис. 8).

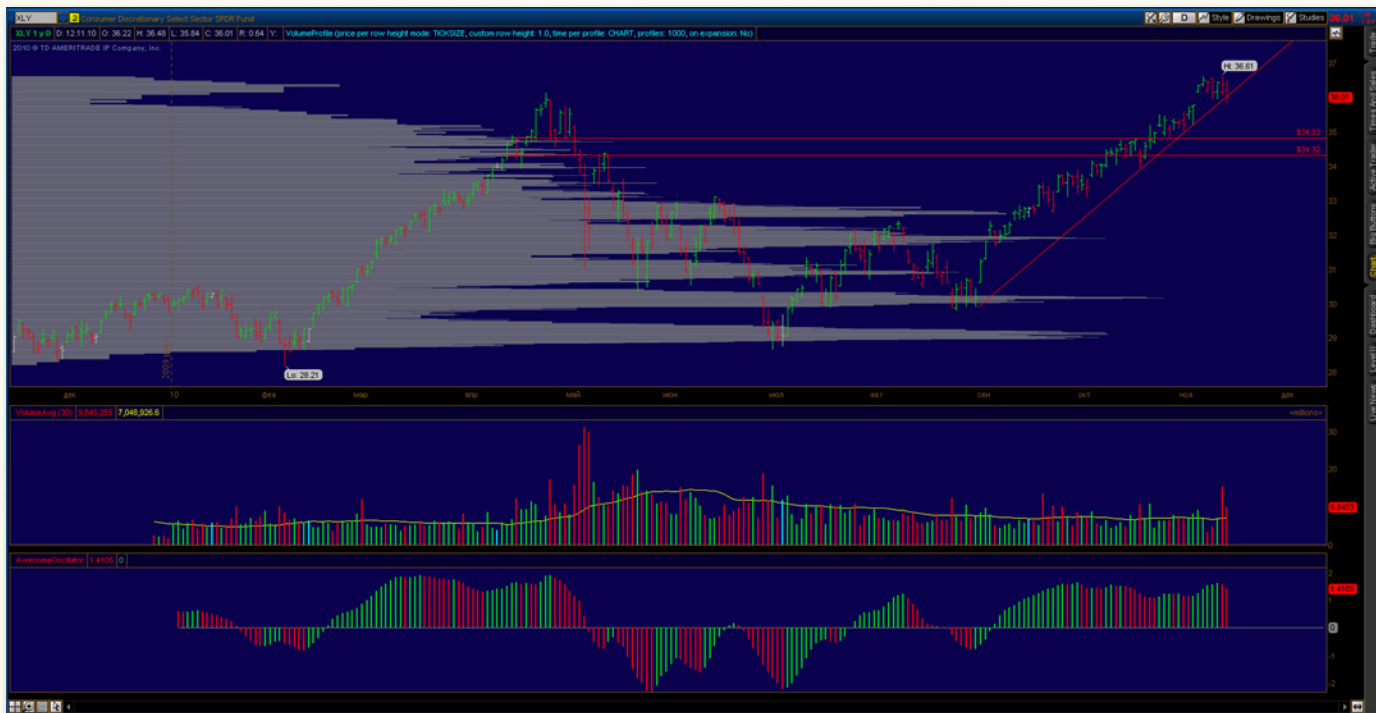


Рисунок 7.

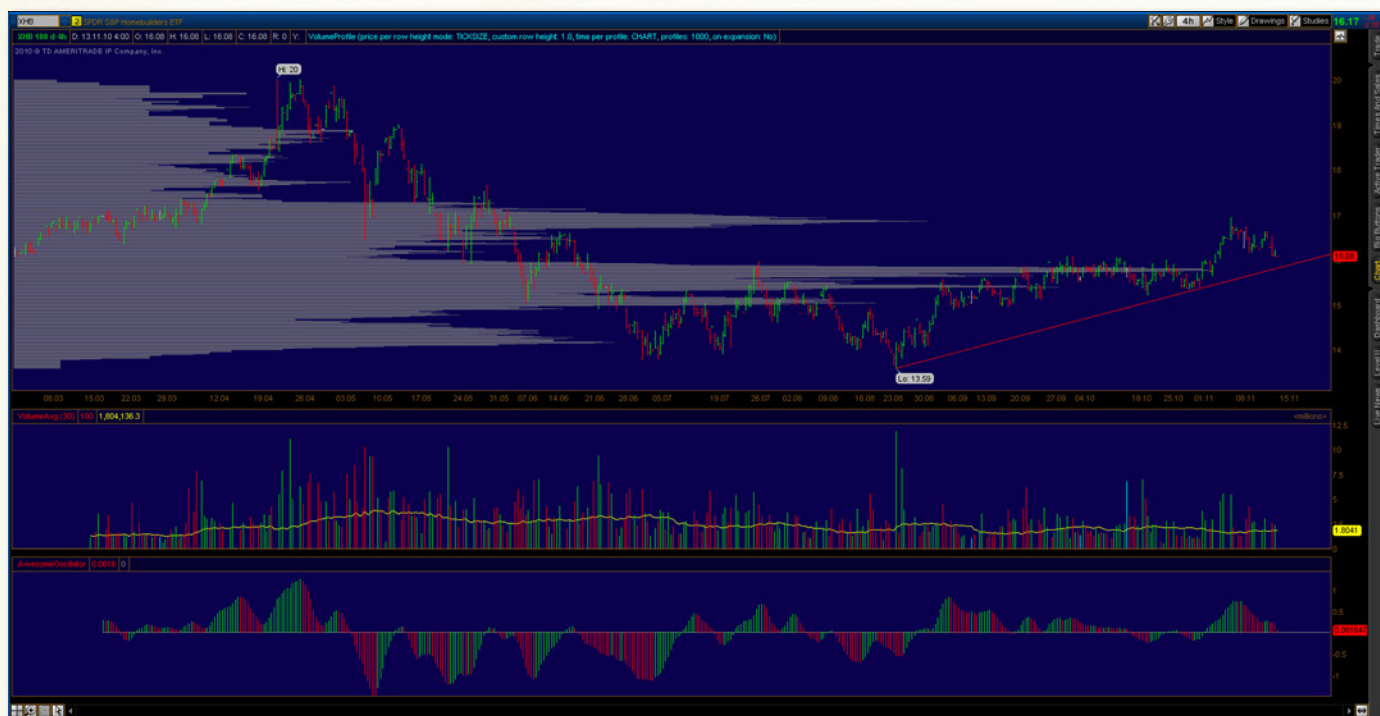


Рисунок 8.

Финансовый сектор

Не рекомендуем данный сектор к покупкам, так как отсутствует институциональная поддержка. Рост в данном секторе несёт краткосрочный, коррекционный характер, а вот падение быстрое и трендообразное (рис. 9).

Сектор коммунального хозяйства

Не рекомендуем сектор к покупкам (рис 10).

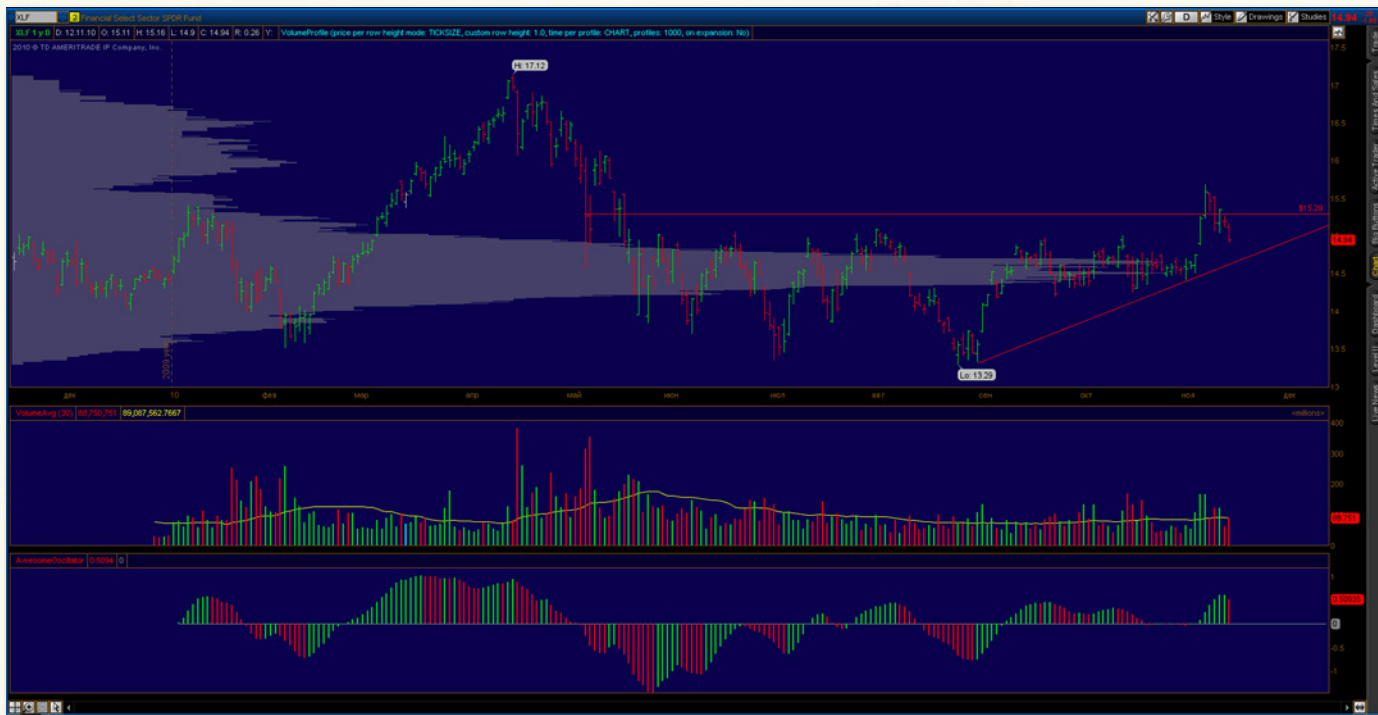


Рисунок 9.

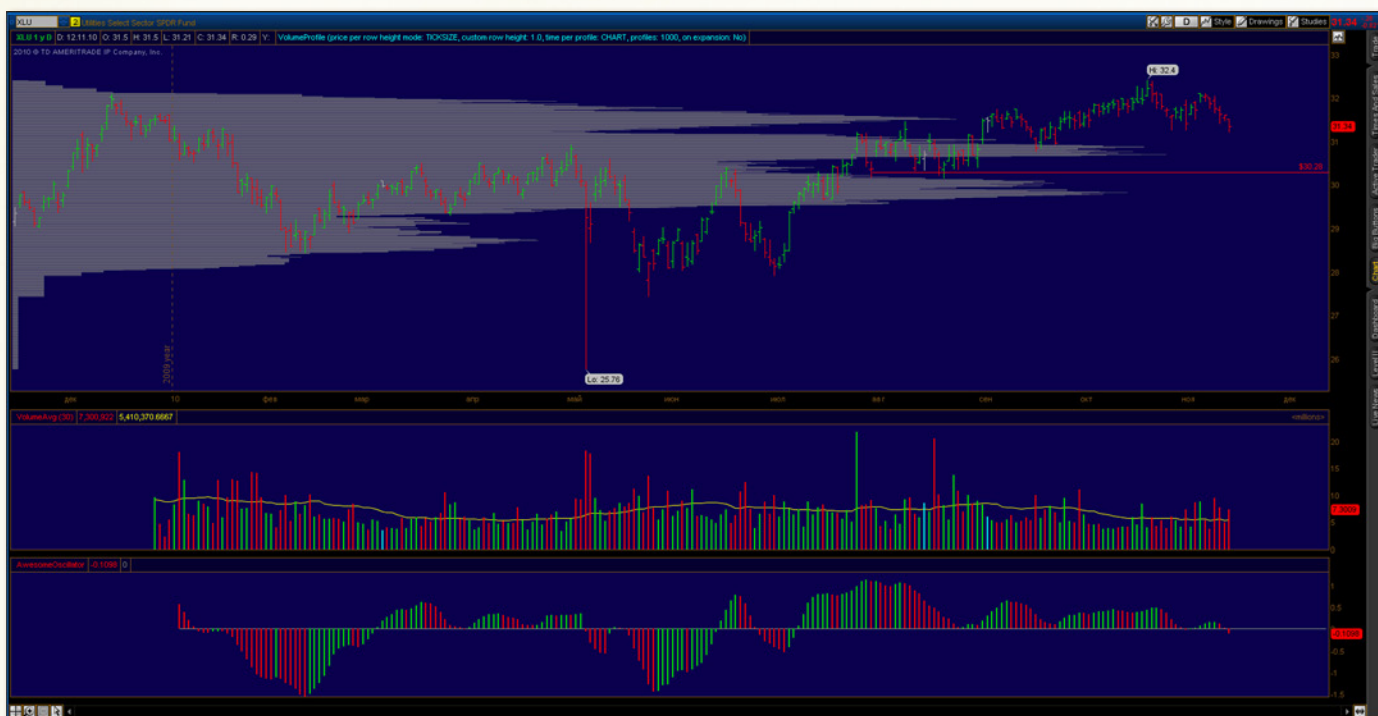


Рисунок 10.

Фармацевтический Сектор

Не рекомендуем сектор к покупкам. Так как считаем – реформа здравоохранения болезненно отразится на данном секторе (рис. 11).

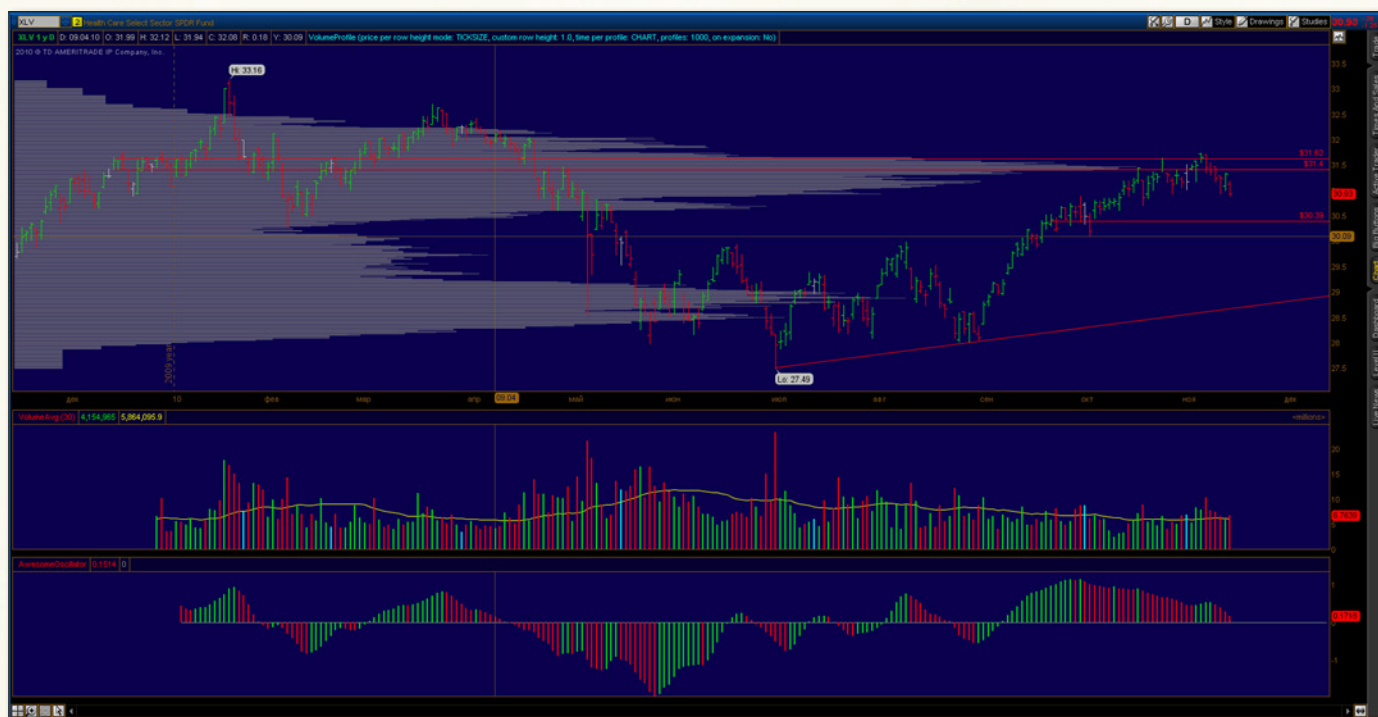


Рисунок 11.



Когда стоит покупать акции IPG PHOTONICS CORP (IPGP), а когда продавать?

Компания

Компания IPG PHOTONICS CORP производит мощные оптоволоконные лазеры и усилители, которые широко применяются в области обработки металлов, телекоммуникаций и медицине.

Инвестиционная идея

Компания имеет сильные фундаментальные показатели – доходы и объем реализации показывают стабильный рост, который по моим прогнозам, в ближайшее время продолжится.

Так же считаю, что компания начинает «набирать обороты», и все больше инвесторов проявляют к ней интерес. По мере укрепления фундамента, прогнозы по доходам и продажам компании постоянно улучшаются.

Корпоративные риски считаю минимальными. Тем не менее, в целом сектор связан с производственной группой США. В случае ухудшения экономической ситуации, компания, как и сектор в целом, окажется под давлением.

Потенциальный торговый план

По графику цены акции видно, что бумага адекватно отыграла положительные отчеты за 2 квартал, рост цены акции сопровождался высоким объемом активности, в то время как естественные коррекции проходили при отсутствии больших объемов торгов, из чего можно сделать вывод, что крупные держатели акции верят в дальнейший рост цены.

На положительный отчет за 3 квартал цена акции отозвалась динамическим ростом и высоким объемом торгов, но на данный момент началась естественная коррекция по рынку в целом, поэтому ожидается, что и акция понизится в цене до сво-



их уровней сильной поддержки. На основании данной ситуации составлен мой потенциальный торговый план.

Агрессивный вход в акцию считаю возможным, только при условии окончания коррекции по фондовому рынку США и возобновлении восходящего движения по индикаторам рынка, а также по инструменту, но такая тактика связана с высокими рисками при меньшем потенциале прибыли.

Основная рекомендация заключается в открытии позиции на уровнях \$25-\$23 (с целью создания средней цены \$24).

Первоначально таргетируемый уровень для фиксации – \$29, с возможностью дальнейшего возобновления позиций при наличии благоприятной ситуации.

Аналитический стоп рекомендую установить при закреплении в диапазоне \$25-\$23 под уровень \$23.

Соотношение прибыли к риску составляет 5:1.

Предлагаемый торговый план

Вход \$25,0 – \$23,0; Таргет \$28,0 – \$30,0; Стоп при закреплении под \$22,0 (рис. 1).

ПРОСКАЛЬЗЫВАНИЙ
ДИЛЕРОВ **НИКАКИХ** ОГРАНИЧЕНИЙ
ЭМОЦИЙ



Рисунок 1.

Fundamental growth analysis

Short term growth analysis (рис. 2)

В последние 2 квартала прибыль компании на акцию составила 0,22 и 0,28 доллара. Динамика прироста доходов за квартал, по отношению к аналогичному кварталу прошлого года составила 700% и 460% соответственно.

Рост прибыли также подтверждается ростом объема продаж. Во 2 квартале объем продаж увеличился на 67% по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года, в 3 квартале на 74%.

Прогнозируется, что в ближайшие 12 мес. компания продолжит динамику роста объема продаж и прибыли.

Long term growth analysis (рис. 3)

2008 год был для компании пиковым по результатам объема продаж и прибыли, в 2009 году доходы компании пострадали, но по прогнозам в 2010 году компания достигнет более высоких результатов по прибыли и объему продаж, чем в 2008 году. Итак, прибыль в 2010 году по сравнению с прошлым годом увеличится на 465% и составит 0,90 центов на акцию; объем продаж – на 52%. В 2011

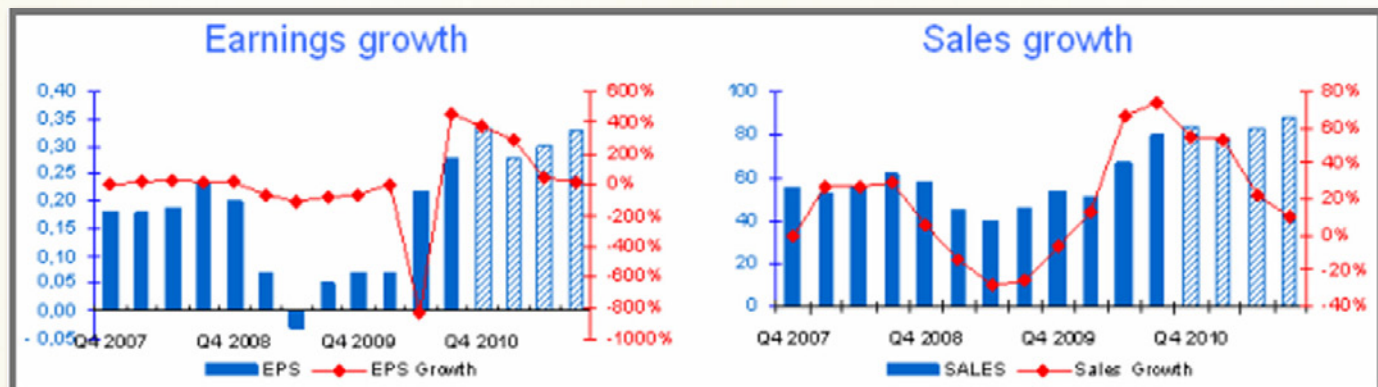


Рисунок 2.

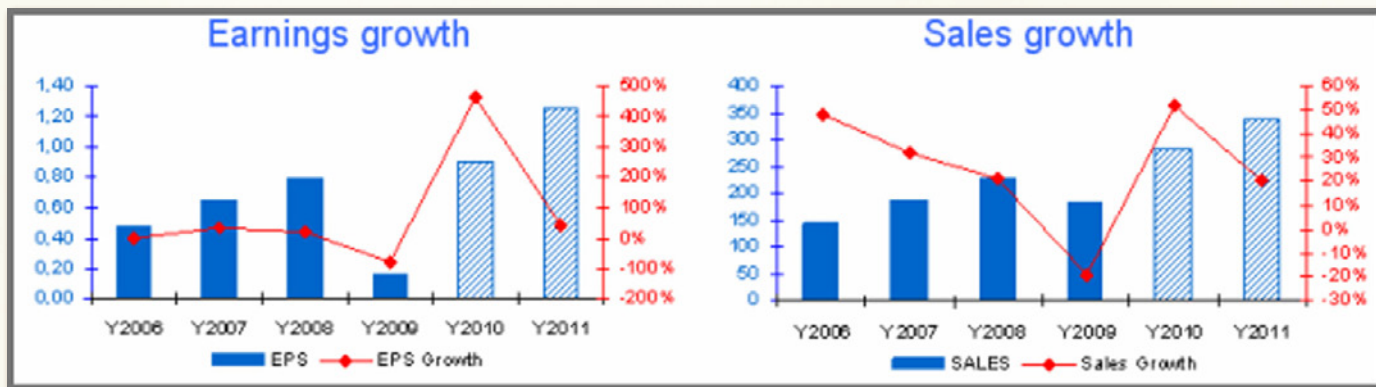


Рисунок 3.

году ожидается увеличение прибыли на 39% и составит \$1,29 на акцию, рост объема продаж увеличится на 21%.

Данная финансовая ситуация в компании привлечет интерес инвесторов, что отразится на росте цены акции в среднесрочном периоде.

Market sentiment analysis

Short term sentiment analysis (рис. 4)

Месяц назад прогнозы по компании понизили, но неделю назад резко повысили прогноз с 78 центов

до 90 центов на акцию. За III квартал компания заработала 90 центов на акцию (рис. 5).

Три из четырех кварталов компания отчитывалась лучше ожиданий. Это говорит о том, что инвесторы систематически недооценивают компанию.

Вероятными причинами могут быть: компания объективно сильнее ожиданий; фундамент компании улучшается быстрее, чем инвесторы успевают реагировать; специалисты, анализирующие компанию, слишком консервативны в расчетах и допускают недооценку.

Потенциала для пересмотра в ближайшее время нет.

EPS estimates revision trend					Estimate revision count				
	Curr Year	Next Year	Curr Qtr	Next Qtr		Curr Year	Next Year	Curr Qtr	Next Qtr
Current	0,90	1,26	0,33	0,00	# total	9	9	8	6
1wk	0,90	1,26	0,33	0,28	7 up	-	-	-	-
1mo	0,78	1,05	0,26	0,00	30 up	9	9	7	4
2mo	0,79	1,04	0,26	0,21	7 dn	-	-	-	-
3mo	0,79	1,04	0,26	0,21	30 dn	-	-	-	-

Рисунок 4.

Historical EPS Surprises					Further EPS revision potential				
	Qtr (n-1)	Qtr (n-2)	Qtr (n-3)	Qtr (n-4)		Curr Year	Next Year	Curr Qtr	Next Qtr
Actual	0,31	0,22	0,07	0,07	Potential	0%	0%	0%	0%
Estimate	0,23	0,14	0,05	0,07	Possible	0,90	1,26	0,33	0,28
Surprise	32%	62%	30%	0%	Current	0,90	1,26	0,33	0,28

Рисунок 5.

Long term sentiment analysis (рис. 6)

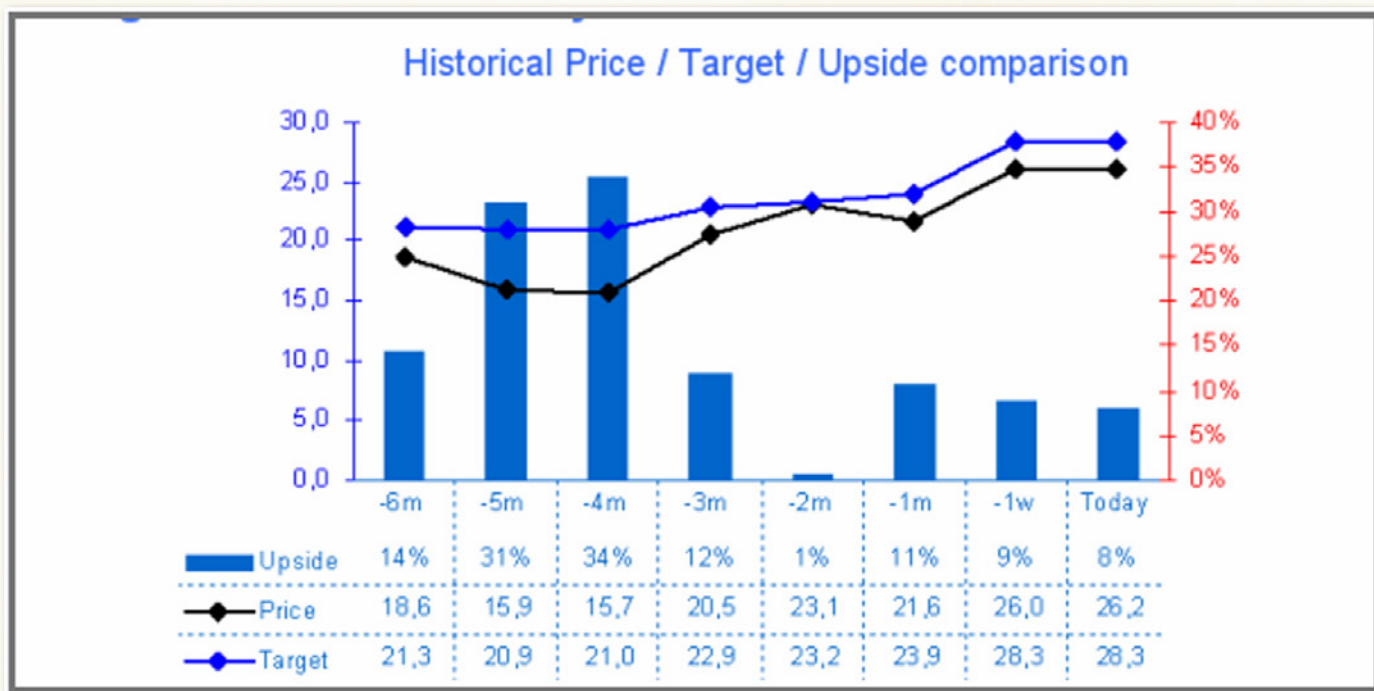


Рисунок 6.

Текущая целевая стоимость, на которую ориентируются инвесторы, составляет \$28,3. Последние 5 месяцев специалисты, анализирующие компанию, систематически повышали таргет, не исключены последующие пересмотры на увеличение стоимости акции (рис. 7).

Прогнозирую на ближайшие 3 месяца рост до уровней \$28-\$30 (средняя цена \$29 – 20% потенциал доходности).

Полагаю, что основная масса инвесторов начнет фиксацию на этих уровнях, что предполагает под собой возможную коррекцию, поэтому есть смысл фиксировать прибыль при достижении цены этих уровней.

Financial Statement Summary (рис. 8)

Institutional recommendations				
Reccommendation	BUY	HOLD	SELL	TOTAL
# of recommendations	8	2	0	10
% recommendation	80%	20%	0%	100%

Target price expectations		
	Target price	Upside
Minimum	24,7	-6%
Mean	28,3	8%
Maximum	31,8	22%

Рисунок 7.

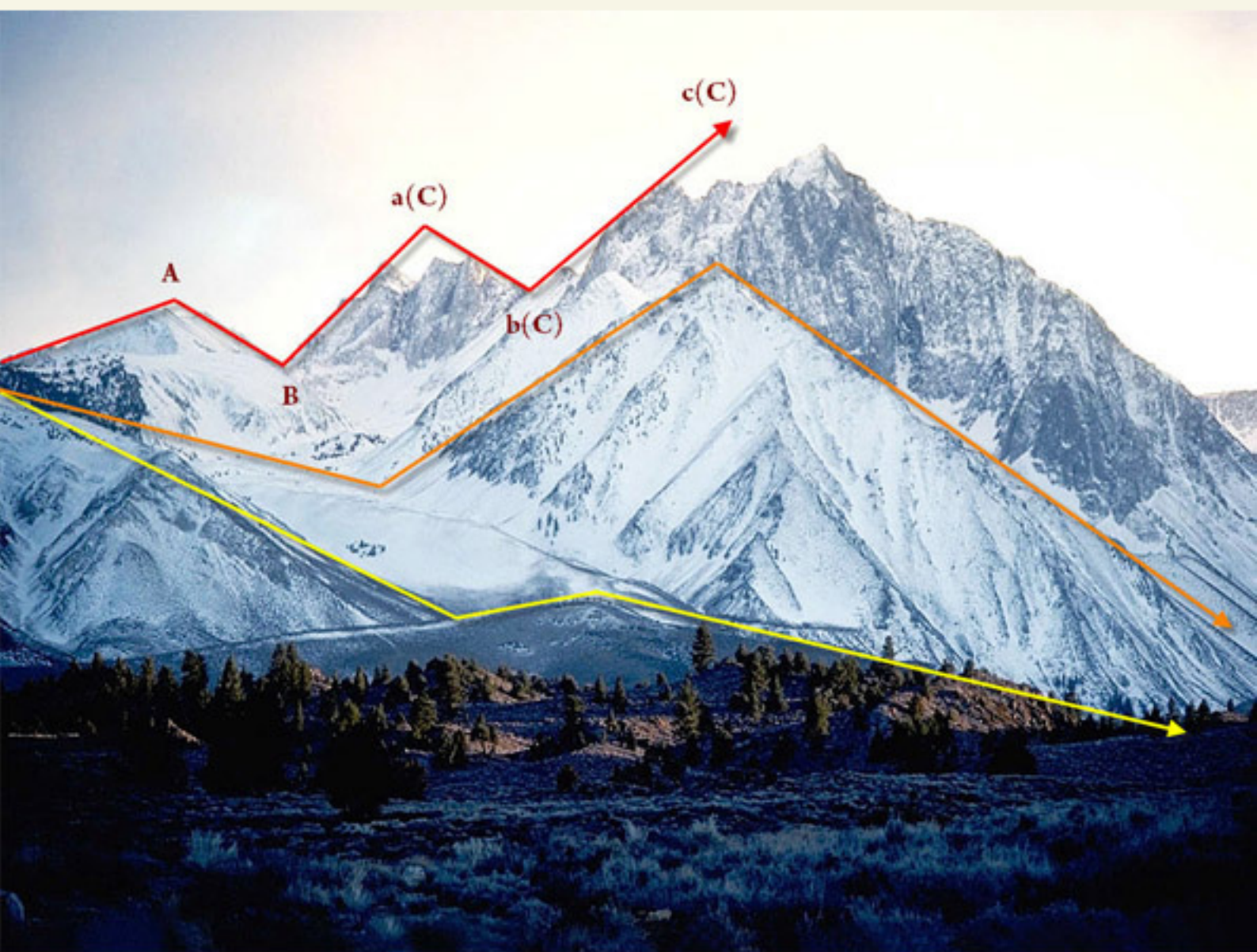
Summary of statements

Income Statement	2009	2008	2007	2006	2005
Revenue	185,9	229,1	188,7	143,2	96,4
Operating Income	10,1	57,2	46,3	36,0	14,3
Pretax Income	7,8	56,6	47,6	28,1	11,9
Net Income	5,4	36,7	29,9	29,2	7,4
Basic EPS	0,1	0,8	0,7	0,3	-
Diluted EPS	0,1	0,8	0,7	0,3	-
Dividends per Share	0,0	0,0	0,0	0,0	-
EBITDA	29,3	73,0	58,6	45,1	21,9
Return on Common Equity	2,2	16,7	16,7	-	-
Balance Sheet	2009	2008	2007	2006	2005
Total Current Assets	180,91	181,02	155,69	156,44	57,87
Total Long-Term Assets	131,72	132,20	107,63	76,05	57,61
Total Assets	312,64	313,22	263,32	232,49	115,48
Total Current Liabilities	36,83	49,03	34,48	40,77	34,32
Total Long-Term Liabilities	19,23	20,89	24,20	30,30	112,07
Total Liabilities	56,07	69,92	58,69	71,07	146,39
Total Shareholders' Equity	256,57	243,30	204,64	161,42	-30,91
Shares Outstanding	46,08	44,97	44,01	42,90	-
Book Value per Share	5,57	5,30	4,55	3,70	-
Tangible BV per Share	5,57	5,30	4,55	3,70	-
Shr Eqty/Total Liab & Equity	82,07	77,68	77,71	69,43	-26,77

Cash Flows	2009	2008	2007	2006	2005
Net Income	5,42	36,65	29,90	29,23	7,43
Cash From Operating Activities	54,41	34,67	10,66	19,20	13,59
Cash From Investing Activities	-10,64	-31,62	-41,88	-19,13	-8,64
Cash from Financing Activities	-12,13	10,26	-6,47	67,23	0,87
Net Changes in Cash	31,64	13,31	-37,70	67,31	5,81
Free Cash Flow	43,91	-2,44	-23,68	-1,24	-2,40
Free Cash Flow /Basic share	0,97	-0,05	-0,55	-0,04	-
Free Cash Flow /Diluted share	0,94	-0,05	-0,52	-0,04	-
Cashflow per Share	1,20	0,78	0,25	0,69	-

Рисунок 8.

Новые тренды технического анализа



Долгосрочный прогноз GBPUSD



Флаг Великобритании



Герб Великобритании

The United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland.

Соединённое Королевство Великобритании и Северной Ирландии.

Экономика Великобритании

Несмотря на то, что население Великобритании составляет всего **лишь 1% населения земного шара**, Соединённое Королевство занимает **4-ое место в мире по торговле**. Машиностроение и транспорт, промышленные товары и химикаты, являются основными статьями экспорта Великобритании. Начиная с 70-х годов, добыча нефти не только позволила сократить импорт нефтепродуктов, но и принесла существенную прибыль в торговле. **British Petroleum** является крупнейшей промышленной корпорацией Великобритании и занимает **второе место в Европе**.

Британия осуществляет **10% мирового экспорта услуг** — банковских, страховых, брокерских, консультативных, а также в области компьютерного программирования.

Великобритания импортирует в 6 раз больше промышленных товаров, чем сырья. Самым значительным экспортёром Великобритании являются США. Семь из десяти ведущих поставщиков товаров в Великобританию — это страны ЕС.

Государственные финансы

Государственный долг	42,2 % ВВП
Государственные доходы	\$973 млрд. (2007)
Государственные расходы	\$1040 млрд. (2007)

Банк Англии (англ. *The Governor and Company of the Bank of England*) — первоначально был организован в **1694 году** как частный банк, и лишь после



национализации в 1946 году стал «публичной организацией, полностью принадлежащей правительству». Выполняет функции центрального банка Соединённого королевства. Банк организует работу Комитета по денежной политике, который отвечает за управление кредитно-денежной политикой страны.

Банк Англии управляется Советом Директоров. Совет состоит из Управляющего (the Governor), двух его заместителей (Deputy Governors) и 16 членов Совета (Non-Executive Directors). Все они назначаются королевским указом после утверждения Парламентом Великобритании.

Управляющий и его заместители назначаются на пять лет, члены Совета Директоров — на три года. Все они могут назначаться и на следующие сроки.

Совет Директоров должен проводить свои заседания не реже одного раза в месяц, и в его компетенцию входят все вопросы управления банком, кроме вопросов кредитно-денежной политики, которыми занимается специальный Комитет по денежной политике (The Monetary Policy Committee, MPC).

Председатель Банка Англии также является главой Комитета по кредитно-денежной политике. Остальные члены Комитета подбираются из известных экономистов, а не работников Банка. В настоящее время это управляющий Банка Англии Мервин Кинг (Mervyn King).

Фунт стерлингов (англ. pound sterling) — денежная единица Великобритании. 1 фунт = 100 пенсов. Символ: £ (лат. Libra — фунт), **банковский код: GBP (Great Britain Pounds)**.

Имеется несколько версий происхождения названия фунт стерлингов. Некоторые источники считают, что название появилось в XII веке и первоначально означало буквально «фунт чистого серебра». Это связано со «стерлингом» — древней английской серебряной монетой. 240 монет имели вес 1 фунт (453,6 грамм). Крупные покупки выражали в «фунтах стерлингов».[1]

С другой стороны это был способ проверки полновесности монет — если вес 240 монет не был равен 1 фунту, монеты могли быть фальшивыми или слишком изношенными.

В 1955 году Оксфордский словарь английского языка предложил версию, согласно которой название стерлинг датируется около 1300 года и происходит от бытового названия серебряного норманнского пенни, на котором имелись маленькие звёздочки (на староанглийском: steorling).

Фунт стерлингов являлся основной резервной валютой в большинстве стран мира в XVIII и XIX веках. Тяжелая экономическая ситуация в Великобритании после Второй мировой войны и усиление доминирования Соединенных Штатов Америки в мировой экономике привело к потере фунтом стерлингов статуса наиболее значимой валюты. В середине 2006 года он стал третьей наиболее широко распространенной резервной валютой, получив всплеск популярности в последние годы.

Джордж Сорос (Дьёрдь Шóрош) (англ. George Soros, венг. Soros György, до 1936 года носил фамилию Schwartz; р. 1930) — американский финансист, инвестор и филантроп. Сторонник теории открытого общества и противник «рыночного фундаментализма» (в этом направлении близок к социальным идеям Карла Поппера).



Создатель сети благотворительных организаций, известных как «Фонд Сороса». Его деятельность вызывает неоднозначную оценку в разных странах и различных кругах общества. Часто его называют финансовым спекулянтом. Считается «человеком, который сломал Банк Англии».

16 сентября 1992 года — «чёрная среда». На резком падении английского фунта против немецкой марки Сорос заработал за день больше миллиарда долларов. Сорос стал называть эту среду «белой». А самого Сороса стали называть «Человеком, который сломал Банк Англии», хотя его роль в падении фунта явно преувеличена.

Постепенно Сорос отходит от финансовых спекуляций и декларирует благотворительную деятельность, в том числе в сфере образования и научных исследований. Выступает с заявлениями о необходимости и полезности ограничений в финансовой сфере, в том числе для снижения инвестиционных возможностей крупных финансовых структур.

Итак, уважаемые читатели, продолжим анализ многолетних трендов мировых валют. Начало этой серии статей было положено публикацией в 17 но-

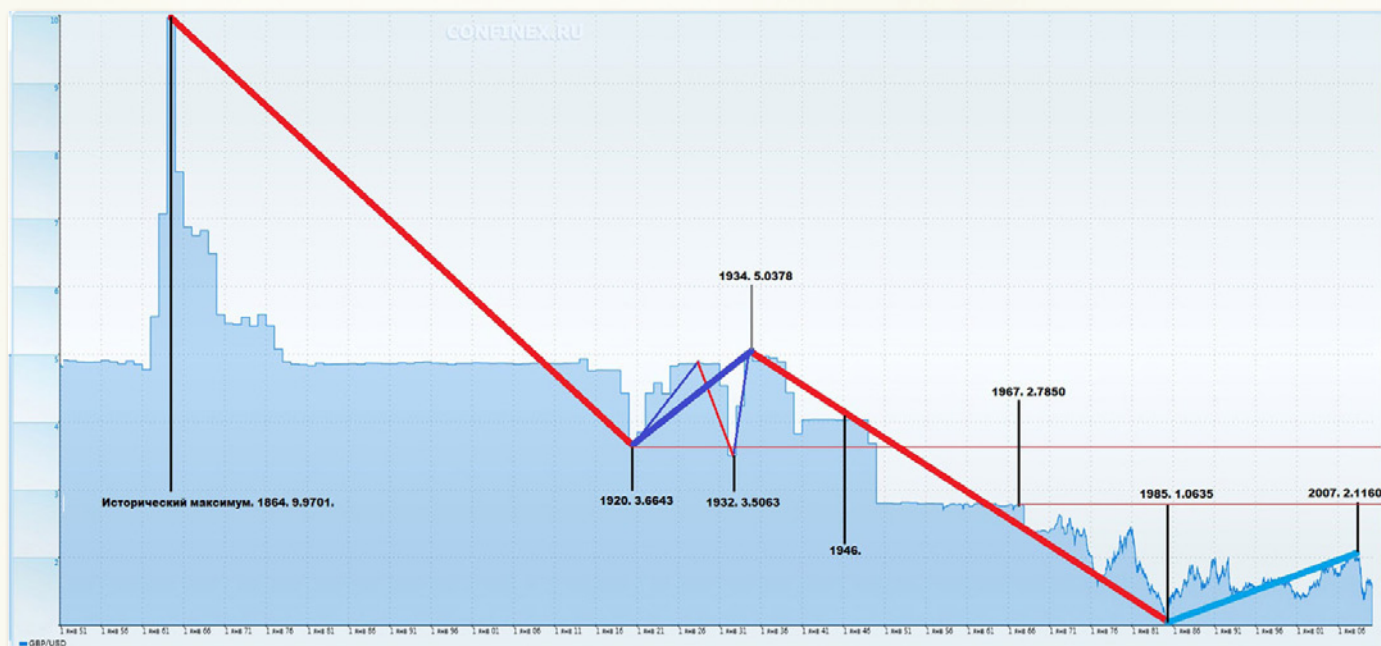


Рисунок 1.

мере журнала «Биржевой Лидер» материала по EURUSD. Теперь его величество **Фунт Стерлингов (GBP)**. Ну что ж, попробуем «без гнева и пристрастия» рассмотреть техническую картину и возможное развитие событий. Обращаю ваше внимание, речь идет только о **Техническом Анализе**, о роли фундаментальных данных я писал в предыдущей статье, повторяться не будем.

Рисунок 1. Пожалуй, уникальность ситуации в том, что здесь мы имеем исторические данные **более чем за 120 лет**. Как видно из графиков за этот временной период, Фунт стабильно падал по отношению к доллару **с исторического максимума 9.9701 до исторического «дна» – 1.0635**. Падение?

Скорее «гигантский слалом» если использовать термины горнолыжного спорта. Именно поэтому я позволю себе не согласиться с оценкой г-на Сороса как

Цитата

«Человека, который сломал Банк Англии»

Он просто достаточно профессионально сработал в направлении глобального тренда, вот этому у него можно поучиться, уважаемые коллеги. Мне представляется, это блестящий пример – как, оказавшись в нужное время в нужном месте, использовать ситуацию в собственных интересах (рис. 2).

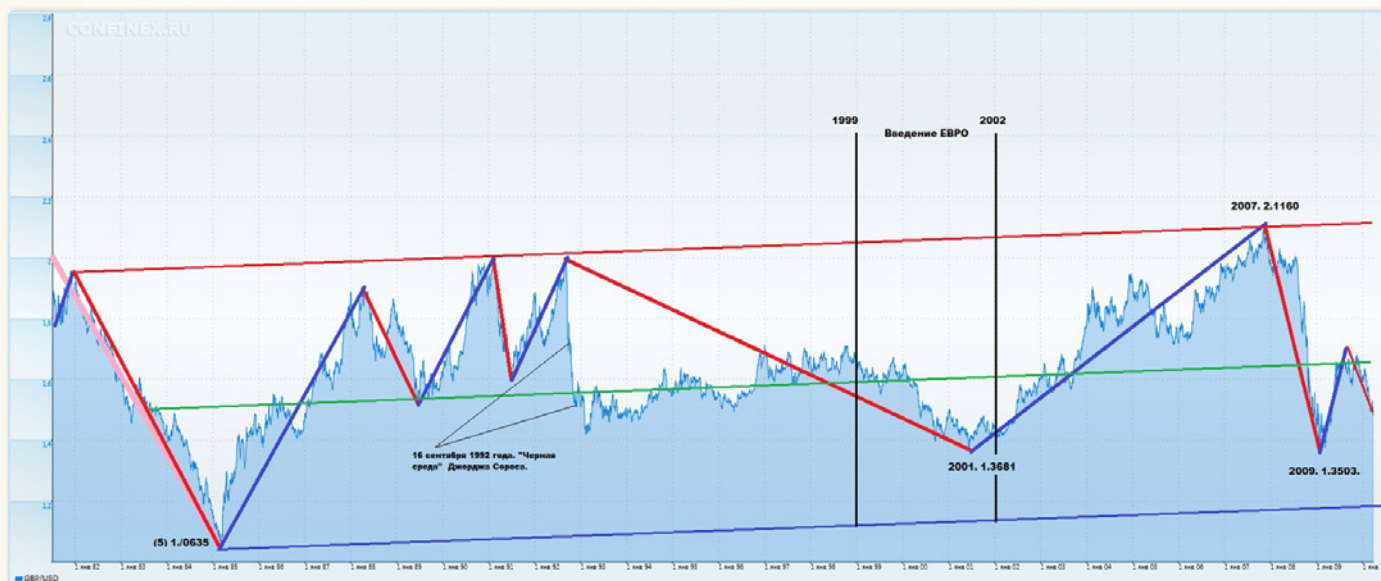


Рисунок 2.



Рисунок 3.

Рисунок 3. Если идентифицировать **волну 1934 – 1985 г.г.** как импульс с завершением движения **конечным диагональным треугольником**, что достаточно четко видно на рисунке, то возможные волновые паттерны можно рассматривать в двух версиях формирования.

1. Импульс (1-2-3-4-5).
2. Зигзаг (А-В-С), как самостоятельная коррекционная модель или элемент модели старшего уровня.

Импульс (1-2-3-4-5)

Вспомним несколько цитат. Я их уже приводил в одной из [статей](#)

Цитата

«В форме, изложенной Эллиоттом, принцип требует чередования в появлении простых и сложных коррекционных структур в волнах 2 и 4.»

«По моему опыту, однако, на рынке Форекс Принцип чередования справедлив по отношению **скорее к глубине, чем к структуре коррекций** ... Возможность чередования структур также остается, однако время от времени **наблюдаются существенные исключения**.»

Принцип чередования, несмотря на громкое название, – это именно принцип, т.е. **ценная норма, а не неизменное правило** ...» (Роберт Балан. 1989., стр. 51.)

Цитата

«Однако, в редких случаях некоторые волновые структуры все же **демонстрируют такое соотношение внутренних волн, которое невозможно объяснить иначе, чем аномалиями, то есть исключением из правил.**» (Дмитрий Возный. 2006., стр. 200.)

Рисунок 4. Допустим, что в данном случае мы имеем дело с «**существенным исключением**» по Балану или с «**аномалиями**» по Возному. Навскидку четко видно, что волна (2) явно имеет величину коррекции 23.6 – 38.2%, независимо от того, как ее разметить (на рисунке модель **растянутая плоскость**). Таким образом **волна (4) завершена**, мы имеем дело с той самой пресловутой «**аномалией**» (см. цитаты по принципу чередования), следовательно движение завершается волной (5), которая **может быть только импульсом или конечным диагональным треугольником**.

Рисунок 5. Вариант 1. Более детально рассмотрим этот вариант завершения нисходящего движения. Как точку отсчета примем **минимум волны (3) 2009 года – 1.3503**. Пока здесь правило чередования выполняется. После **короткой волны (2) с уровнем коррекции 38.2%** можно предположить что **волна (4)** сформировалась в виде коррекционной моноволны и достигла отметки чуть выше уровня в **50% – 1.7041**. Таким образом, **возможно идет реализация волны (5)**. Следует отметить, что этот вариант возможен только в виде конечного диагонального треугольника так как **про-**

Факультет ГОСТ.

GBPUSD. 1864 - 2010.

Импульс. (4) - (5). Завершение глобального нисходящего тренда (?).

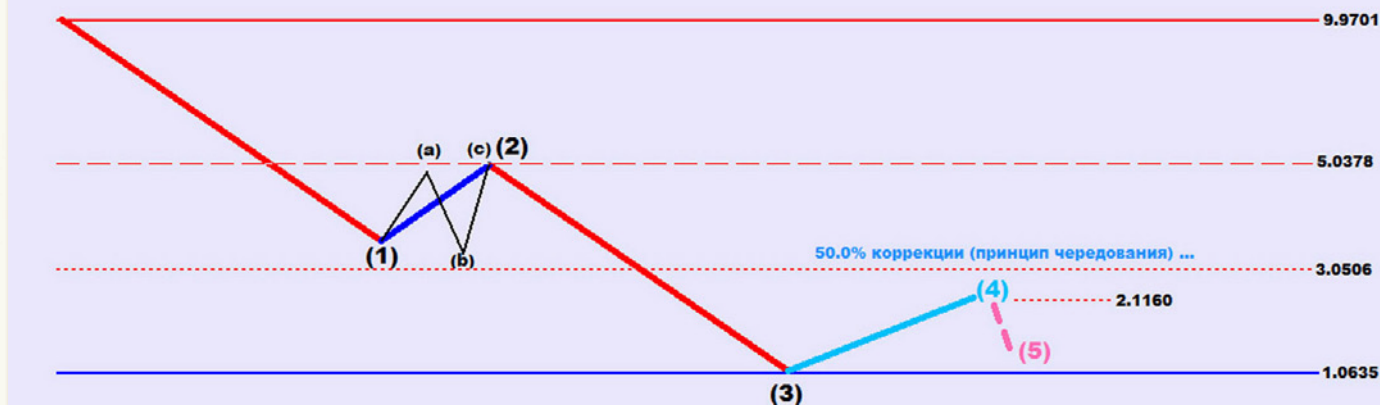


Рисунок 4.

Факультет ГОСТ.

GBPUSD. 1985-2010.

Импульс. (4) - (5). Завершение глобального нисходящего тренда (?).

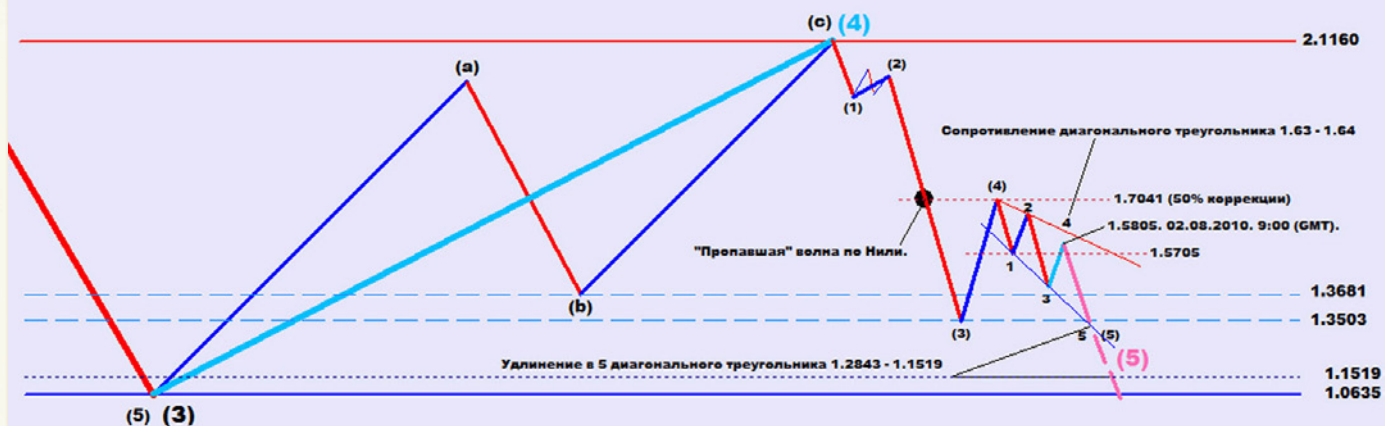


Рисунок 5.

бит уровень 1.5705, который является минимумом волны 1. Сейчас цена находится у уровня 1.5800. Не исключаю дальнейшего движения в район 1.6300 – 1.6400 к поддержке диагонального треугольника. Далее все будет зависеть от того, будет ли продолжено нисходящее движение от этих уровней. Критическим для данной разметки является **закрепление выше значения 1.7041** – максимума предполагаемой волны (4).

При развороте цены вниз от уровней 1.6300 – 1.6400 и при условии пробития исторического минимума 1.3503 предполагаю возможный диапазон движения 1.2800 (111.8% волны 3) до 1.1500 (161.8% волны 3). Возможно наиболее вероятной целевой точкой является уровень 138.2% волны 3 и поддержка диагонального треугольника 1.2100.

Рисунок 6. Вариант 2. Обращаю ваше внимание, уважаемые коллеги. Я человек, а человеку, как известно, свойственно ошибаться (не всегда, к сча-

стью), но у меня пока только один вариант продолжения нисходящего движения, и мы его рассмотрели выше (Рис. 5). Теперь один интересный момент. Я недаром на предыдущем рисунке сделал пометку «**пропавшая волна по Нили**». Очень интересная разработка этого автора на мой взгляд, советую не очень увлекаясь просмотреть его монографию. Если коротко, то суть в том, что на участке движения есть микроволна, которую на этом временном периоде мы не видим, но она и меняет разметку паттерна. В данном случае движение 2.1160 – 1.3503 можно представить в виде двойного зигзага. Теперь еще одна цитата.

Цитата

1.6. Ни одна из основных действующих волн не может быть импульсом, клином или диагональным треугольником. (Дмитрий Возный. 2006., стр. 59.)

Факультет ГОСТ.
GBPUSD. 1985-2010.

Завершение глобального нисходящего тренда (?).
Импульс. (4) - (5) - диагональный треугольник.

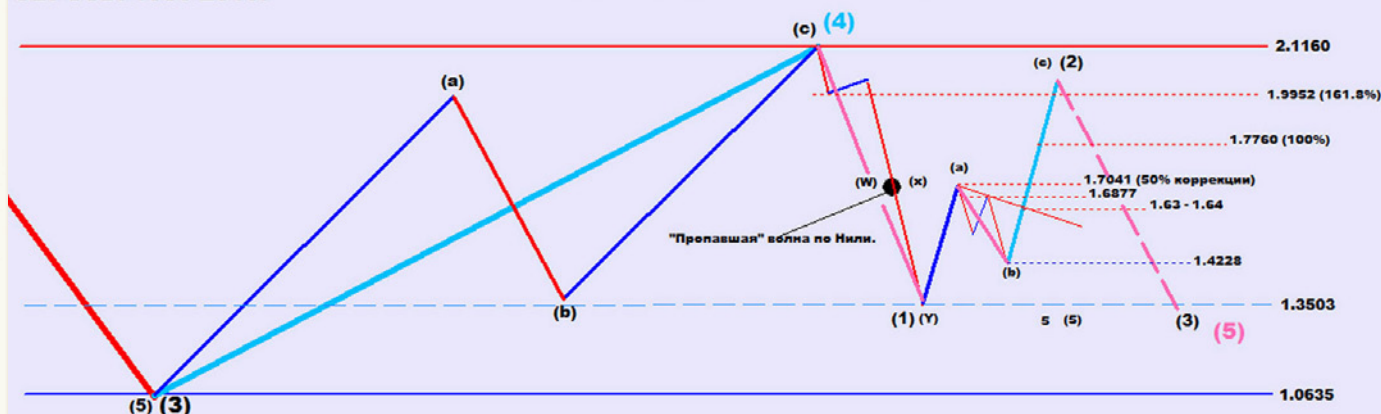


Рисунок 6.

Здесь идет речь о модели диагональный треугольник. А двойной зигзаг? Может он быть волной (1) в диагональном треугольнике старшего уровня т.е. в волне (5) нашей глобальной разметки? Почему нет? Легко. А теперь подробнее по этому варианту.

Для реализации этой версии движения Фунт должен последовательно закрепиться за следующими уровнями.

1.6300 – 1.6400 – локальная **поддержка** существующей **коррекционной модели**, предположительно волны (b).

1.6877 – точка старта последней волны **нисходящего движения**.

1.7041 – **пик восходящего движения**, предположительно волна (a) волны (2) конечного **диагонального треугольника**.

При реализации этого варианта я бы выделил следующие **целевые уровни**.

1.7760 – 100% движения, волна (a) = волне (c).

1.9353 – 2.0256 – уровни коррекции **76.4-88.2%** от тренда **2.1160 – 1.3503**. По Возному предельный уровень волны (2) в конечном диаго-

нальном треугольнике **равен 78%**. Я в данном случае больше доверяю классической трактовке уровней Фибоначи.

О **локальном минимуме 1.4228**. Возможно **ложное** его пробитие и на значительное расстояние в случае формирования волны (b) в виде коррекционного треугольника. Истинным же **критическим уровнем** для данного варианта, который отменяет разметку, является **исторический минимум 2009 года 1.3503**.

Рисунок 7. Вариант 3.

Цитата

Я недаром на предыдущем рисунке сделал пометку «пропавшая волна по Нили». Очень интересная разработка этого автора на мой взгляд, советую не очень увлекаясь просмотреть его монографию. Если коротко, то суть в том что на участке движения есть микроволна, которую на этом временном периоде мы не видим, **но она и меняет разметку паттерна**.

Факультет ГОСТ.
GBPUSD. 1985-2010.

Завершение глобального нисходящего тренда (?).
Импульс. (4) - (5) - усеченная волна.

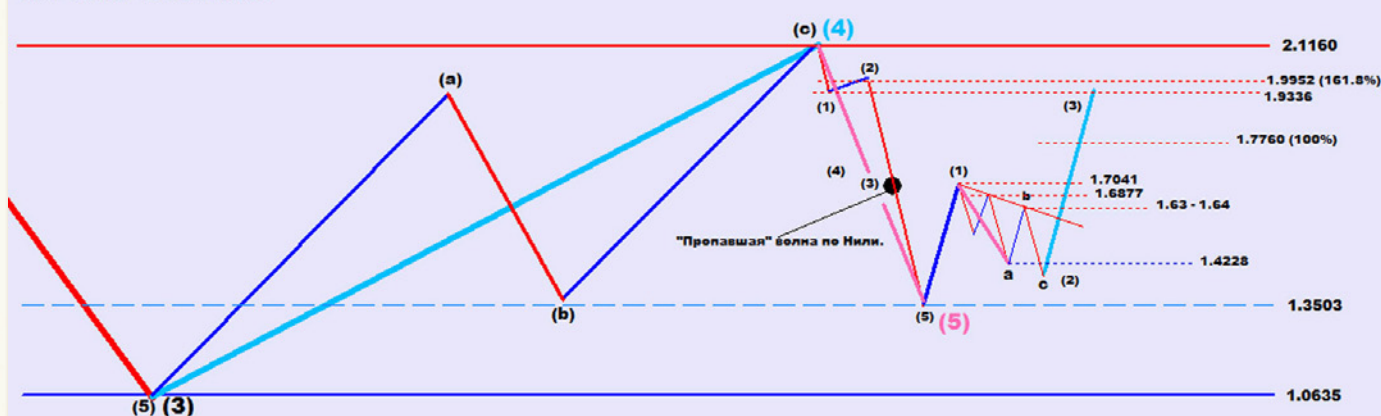


Рисунок 7.

По этому варианту «пропавшая волна» имеет разметку (3)-(4) в паттерне удлинение в волнах (3)-(5). Т.о. предположительно **усеченная волна (5)** завершена. Далее, возможно, формируется импульс вверх. Условия формирования соответствуют **варианту 3**.

Цитата

Для реализации этой версии движения Фунт должен последовательно закрепиться за следующими уровнями.

1.6300 – 1.6400 – локальная **поддержка** существующей **коррекционной модели**, предположительно волны (b).

1.6877 – точка старта последней волны **нисходящего движения**.

1.7041 – **пик восходящего движения**, предположительно волна (1) волны (1) формирующегося **восходящего импульса**.

Выделим целевые уровни.

1.7760 – 100% движения.

1.9952 – 161.8% т.е. удлинение в волне (3) классического импульса. На что следует обратить внимание. В диапазоне **111.8 – 161.8%** (третья волна не может самой короткой волной в импульсе) возможно формирование коррекционной волны (4), при этом не следует исключать формирования удлинения и в волне (5). По уровням поддержки аналогично варианту 3.

Цитата

О **локальном минимуме 1.4228**. Возможно **ложное** его пробитие и на значительное расстояние. Истинным же **критическим уровнем** для данного варианта, который отменяет разметку, является **исторический минимум 2009 года 1.3503**.

Рисунок 8. Одно дополнение. Если волна (a) в плоской коррекции формируется как плоскость, то внешне завершенная **коррекционная волна (2)** (см. вариант 1) похожа на коррекционный треугольник.

И это все о волне (5), кажется так говорила Шехерезада, даже 1001 ночь не понадобилась ... Теперь представим себе, что мы имеем дело не с «аномалией» как в первых 3-х вариантах, а с **классическим импульсом**. Значит, таки да, возможно, **принцип чередования будет выполнен**. Для себя я определил минимальную цель в **50%** коррекции, хотя некоторые волновики определяют предельную величину волны (4) в **61.8 – 63%**.



Рисунок 8.

Рисунок 9. Вариант 4. Итак волна (C) в плоской коррекции, в данном случае это волна (4), может формироваться только в виде двух паттернов. Рассмотрим такую модель как **импульс**. Уровни те же, как и в предыдущем варианте.

Цитата

Для реализации этой версии движения Фунт должен последовательно закрепиться за следующими уровнями.

1.6300 – 1.6400 – локальная **поддержка** существующей **коррекционной модели**, предположительно волны (2).

1.6877 – точка старта последней волны **нисходящего движения**.

1.7041 – **пик восходящего движения**, предположительно волна (1) волны (1) формирующегося **восходящего импульса**.

Выделим целевые уровни.

1.7760 – 100% движения.

1.9952 – 161.8% т.е. удлинение в волне (3) классического импульса. На что следует обратить внимание. В диапазоне **111.8 – 161.8%** (третья волна не может самой короткой волной в импульсе) возможно формирование коррекционной волны (4) при этом не следует исключать формирования удлинения и в волне (5). По уровням поддержки аналогично варианту 3. О **локальном минимуме 1.4228**. Возможно **ложное** его пробитие и на значительное расстояние. Истинным же **критическим уровнем** для данного варианта, который отменяет разметку, является **исторический минимум 2009 года 1.3503**. Одно дополнение. Если волна (a) в плоской коррекции формируется как плоскость, то внешне завершенная **коррекционная волна (2)** (см. вариант 1) похожа на коррекционный треугольник (см. **Рис. 8.**)

Факультет ГОСТ.

GBPUSD. 1985-2010.

Завершение глобального нисходящего тренда (?).

Импульс. (4) - плоскость, волна (C) - импульс.

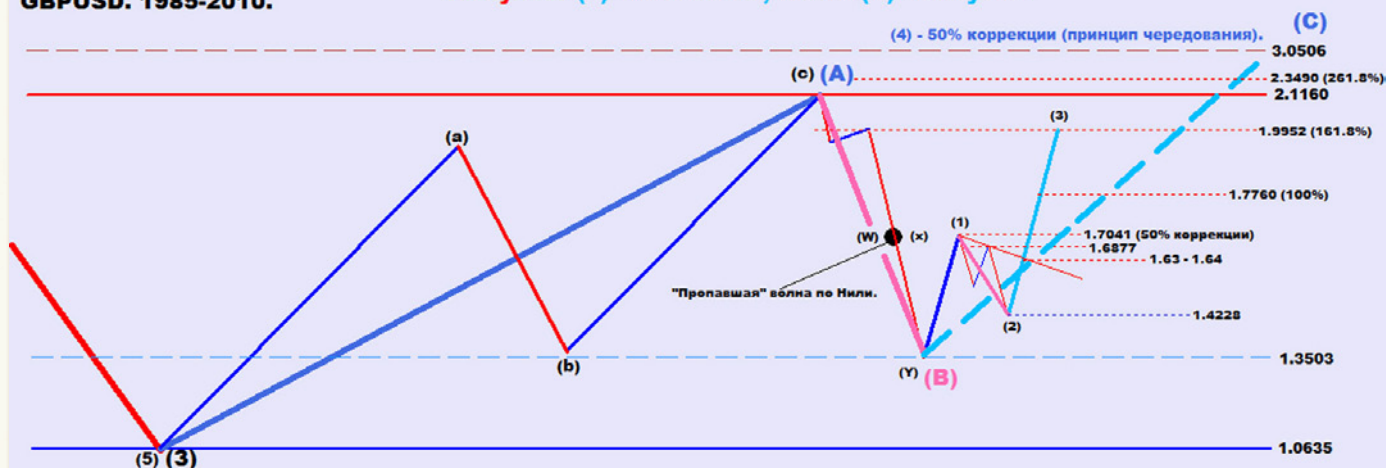


Рисунок 9.

Факультет ГОСТ.

GBPUSD. 1985-2010.

Завершение глобального нисходящего тренда (?).

Импульс. (4) - плоскость, волна (C) - конечный диагональный треугольник.

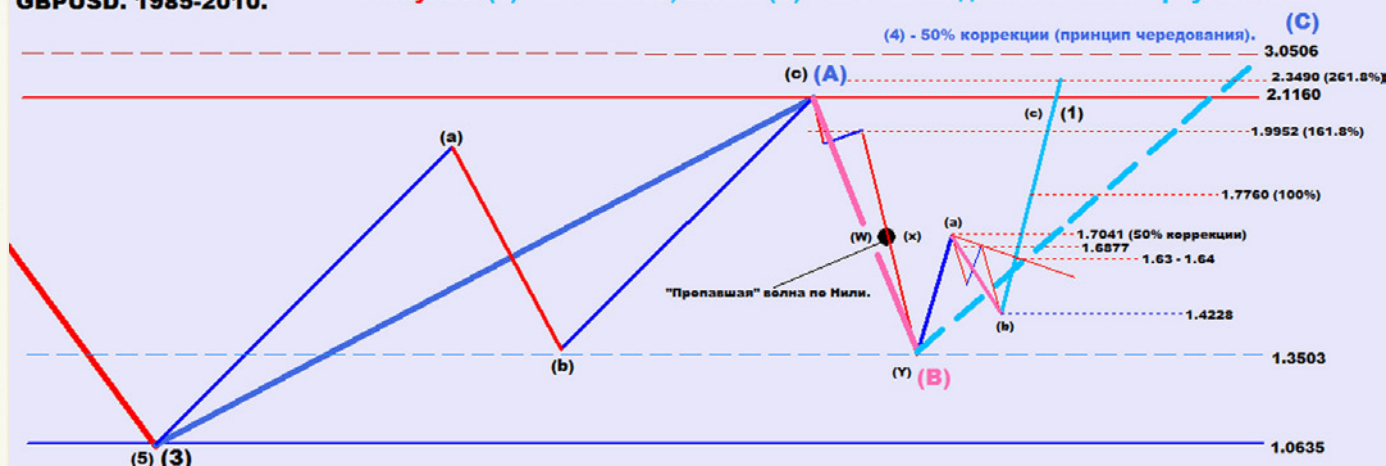


Рисунок 10.

Дополнительно на рисунке выделил уровень **261.8% – уровень волны (5)** в классическом импульсе.

Рисунок 10. Вариант 5. С импульсом выяснили выше, теперь волна (C) как паттерн конечный диагональный треугольник. Напомню. В этой модели движущие модели – тройки. На рисунке волна (1) размечена как зигзаг. По поводу целевых уровней аналогично варианту 4. Добавлю материал из [статьи](#).

Цитата

Зигзаги.

1. «Классический» зигзаг. В классическом зигзаге волны (a) и (c) стремятся к равенству, иными словами

волна (c) = 100% от волны (a). Вернитесь к 1-ой части статьи и вы увидите, что на рисунках полного волнового цикла именно так изображается коррекционная фаза движения. При этом я ничего не выдумывал, а лишь повторил рисунок этой модели, который вы найдете в любой монографии, где рассматриваются элементы волнового анализа.

2. Откроем монографию Роберта Балана, при внимательном чтении можно узнать много интересного об этой модели. «На рынке Форекс имеются следующие соотношения для коррекций типа «зигзаг». Обычно волна C длиннее волны A в 1.618 раз. Второе, менее распространенное соотношение: волна C равна C в волне A. (Роберт Балан. 1989., стр.57). Теперь вам понятно, почему при описании 1-ой модели я взял слово «классический» в кавычки.

3. Гленн Нили называет первую и вторую модель (100-1.618%) нормальным зигзагом. Удлиненный зигзаг по его версии имеет совсем иное соотношение волн. «Удлиненный зигзаг характеризуется чрезмерной (oversized) с – волной ... Всегда когда с – волна превышает 161.8% а – волны ...». (Гленн Нили. 2002. 5-22). Таким образом, по Нили: волна (с) может составлять 161.8% и более от волны (а), при этом предельный уровень движения данным автором не определяется.

Для реализации этой версии движения Фунт должен последовательно закрепиться за следующими уровнями.

1.6300 – 1.6400 – локальная **поддержка** существующей **коррекционной модели**, предположительно волны **(b)**.

1.6877 – точка старта последней волны **нисходящего движения**.

1.7041 – пик восходящего движения, предположительно волна (а) формирующейся тройки (1).

Выделим целевые уровни.

1.7760 – 100% движения.

1.9952(161.8%) – 2.3490(261.8%) т. е. уд-
линение в волне **(C)** классического зигзага. О **ло-**
кальном минимуме 1.4228. Возможно **ложное**

его пробитие и на значительное расстояние. В этой модели волна (b) может сформироваться как коррекционный треугольник (см. рис. 11.). Истинным же критическим уровнем для данного варианта, который отменяет разметку, является исторический минимум 2009 года 1.3503.

Рисунок 12. Вариант 6. Волна (4) как паттерн **двойная тройка**. Об этой модели у классиков написано более чем достаточно. Для меня важно в данном случае следующее. Волна (X) может быть любой коррекционной моделью, в том числе и **двойным зигзагом** как на рисунке. Волна (Y) прогнозируемого движения может быть **любой коррекционной моделью**. Ну и что дальше? Устраивать вернисаж, да ни Боже мой. В таких случаях я следую совету одного средневекового монаха – **«не умножать сущностей сверх необходимого»**. Достаточно разметки этой тройки, на пару лет хватит, а там посмотрим. Целевые и критические уровни также повторять не буду, они аналогичны предыдущим вариантам.

Рисунок 13. Вариант 7. Одна из версий разметки **плоской коррекции**. От **вариантов 4 – 5** отличается тем, что волна **(В)** представлена в виде паттерна **растянутая плоскость**. Целевые и критические уровни аналогичны вышеперечисленным вариантам (см. **рис. 9–10**).

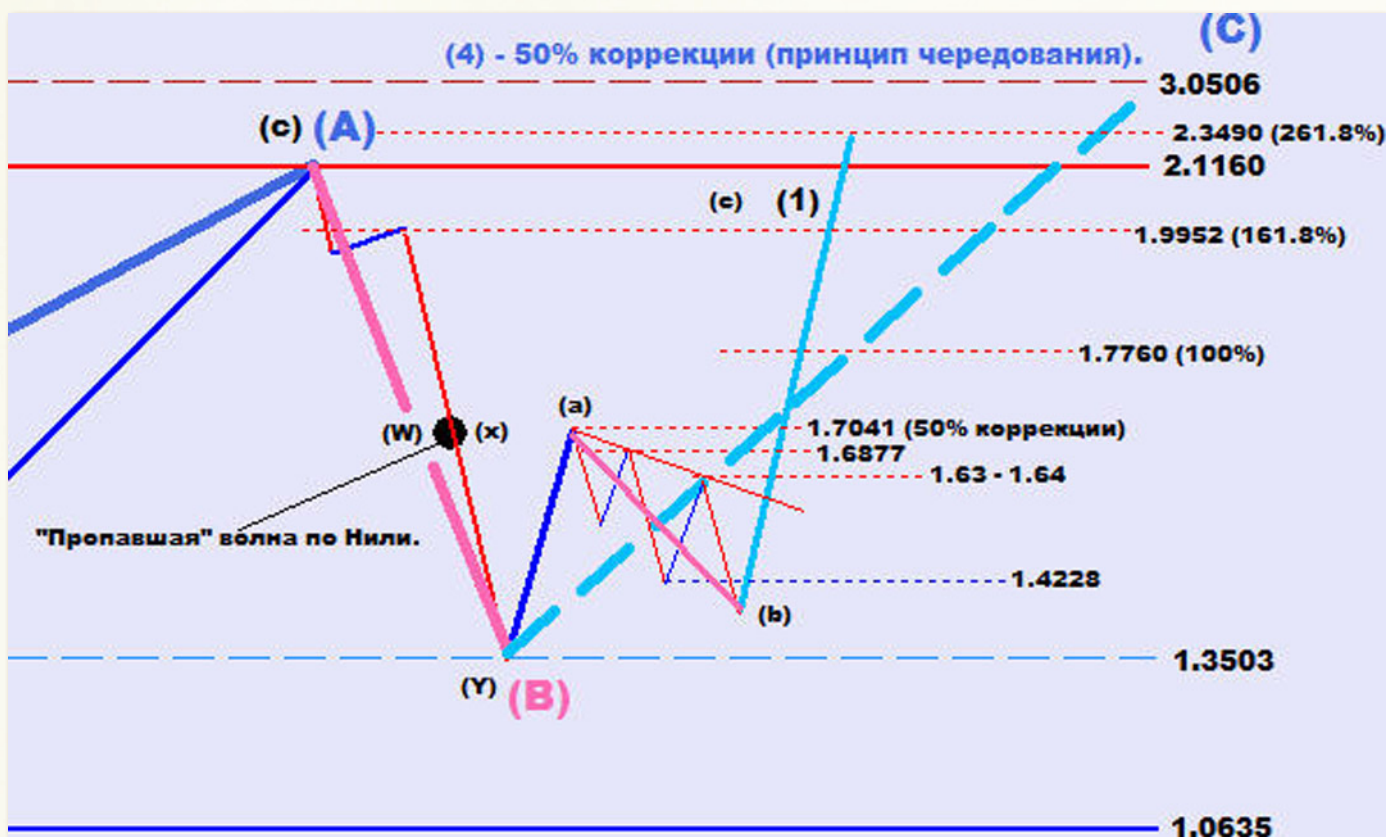


Рисунок 11.

Факультет ГОСТ.
GBPUSD. 1985-2010.

Завершение глобального нисходящего тренда (?).

Импульс. (4) - двойная тройка, волна (Y).

(4) - 50% коррекции (принцип чередования).

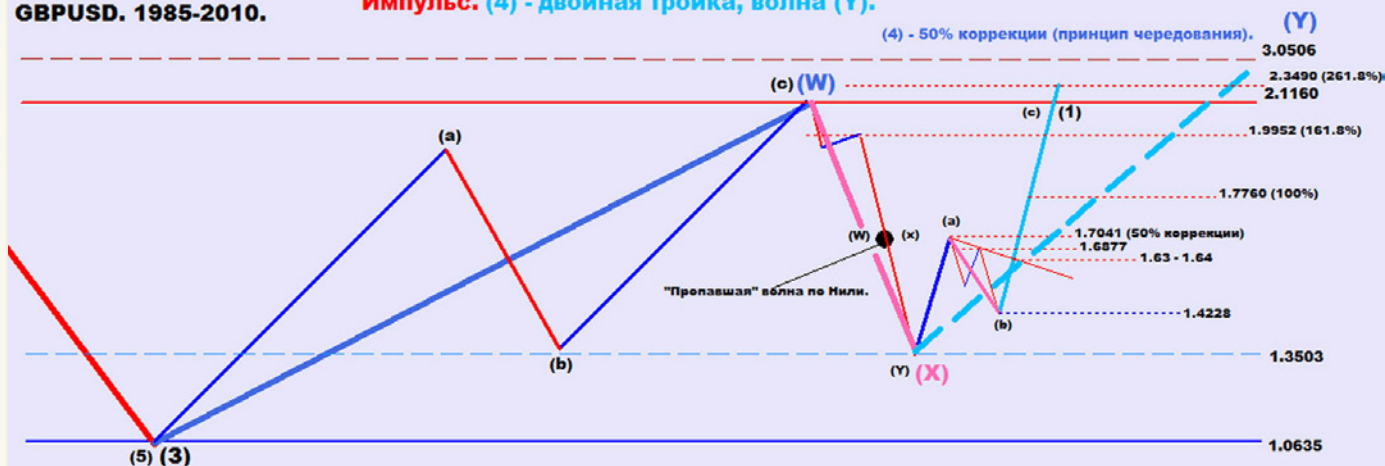


Рисунок 12.

Факультет ГОСТ.
GBPUSD. 1985-2010.

Завершение глобального нисходящего тренда (?).

Импульс. (4) - (B) - растянутая плоскость.

(4) - 50% коррекции (принцип чередования).

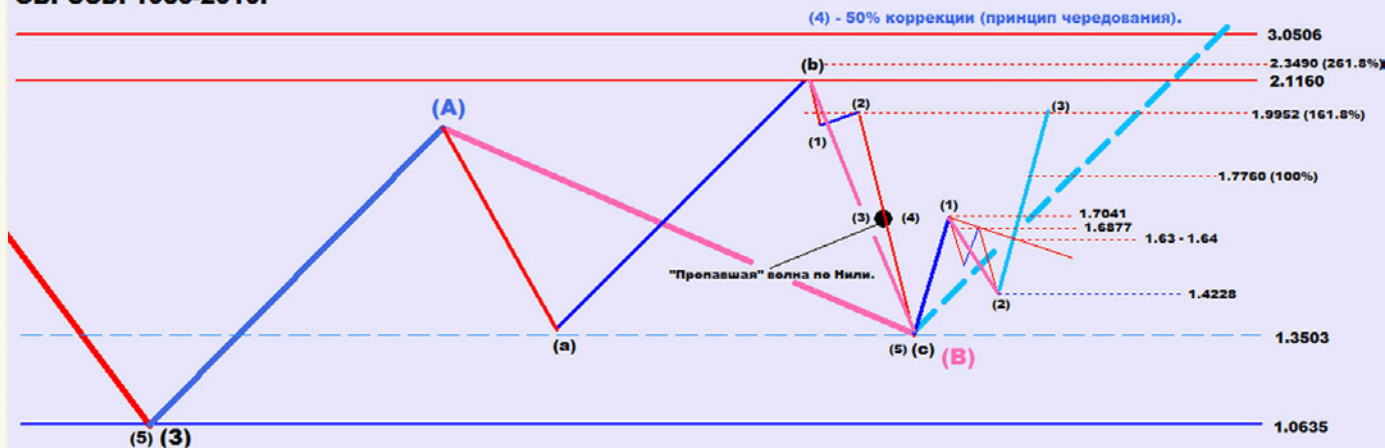


Рисунок 13.

Зигзаг (A-B-C). Рис. 14.

Факультет ГОСТ.
GBPUSD. 1864 - 2010.

Зигзаг. (A - B - C). Завершение глобального нисходящего тренда (?).

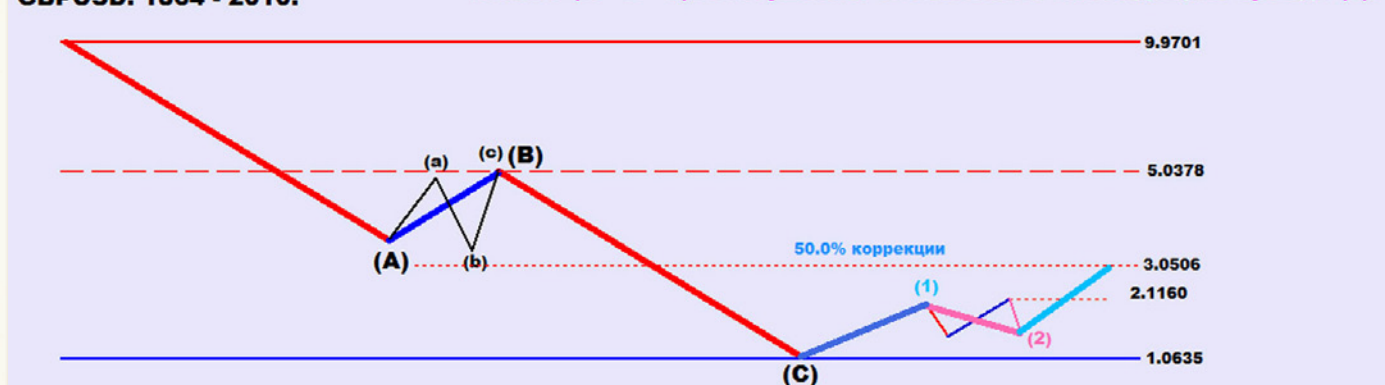


Рисунок 14.

Факультет ГОСТ.

GBPUSD. 1985-2010.

Завершение глобального нисходящего тренда (?).

Зигзаг. (1) - (3) - (2) - растянутая плоскость.

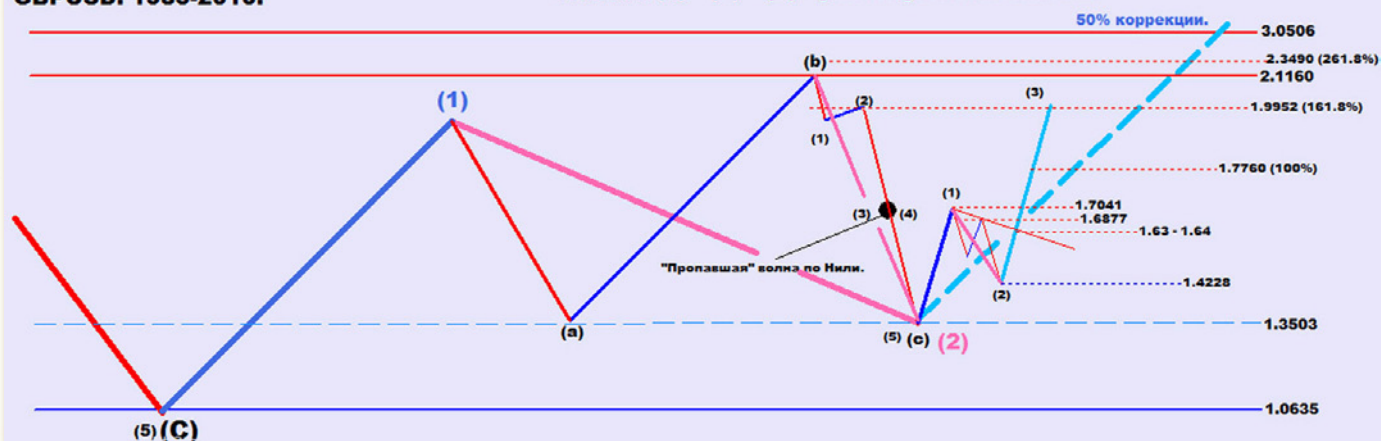


Рисунок 15.

Рисунок 15. Вариант 8. Картинка, очень похожая на рисунки всех разметок восходящего движения. Отличия. Здесь более чем столетнее ралли английской валюты рассматривается как коррекционная модель зигзаг. Можно конечно предположить, что этот зигзаг может быть элементом модели старшего уровня, например волной (W). Вот только сомнения меня одолевают. Что должно случиться, чтобы курс Фунта упал ниже **исторического минимума 1.0635**. Скорее всего Англия должна, пуская пузыри, погрузиться на дно Северного моря. Согласитесь, и то и другое маловероятно. (Хотя кто знает?) Ладно. Это я немного отвлекся. Целевые и критические уровни разметки прежние.

Цитата

Для реализации этой версии движения Фунт должен последовательно закрепиться за следующими уровнями.

1.6300 – 1.6400 – локальная **поддержка** существующей **коррекционной модели**, предположительно волны (2).

1.6877 – точка старта последней волны **нисходящего движения**.

1.7041 – **пик восходящего движения**, предположительно волна (1) волны (1) формирующегося **восходящего импульса**.

Выделим целевые уровни.

1.7760 – 100% движения.

1.9952 – 161.8% т.е. удлинение в волне (3) классического импульса. На что следует обратить внимание. В диапазоне **111.8 – 161.8%** (третья волна не может самой короткой волной в импульсе) возможно формирование коррекционной волны (4) при этом не следует исключать формирования удлинения и в волне (5). По уровням поддержки аналогично варианту 3. О **локальном минимуме**

1.4228. Возможно **ложное** его пробитие и на значительное расстояние. Истинным же **критическим уровнем** для данного варианта, который отменяет разметку, является **исторический минимум 2009 года 1.3503**. Одно дополнение. Если волна (а) в плоской коррекции формируется как плоскость, то внешне завершенная **коррекционная волна (2)** (см. вариант 1) похожа на коррекционный треугольник (см. **Рис.8.**)

Краткие выводы. Конечно подобная статистика не может служить определяющим фактором. Иногда по пресловутому закону Мерфи «выстреливает» событие как раз наименее вероятное. Но! Но! Но все-таки на данный момент мы имеем **1 вариант нисходящего движения** и **7 вариантов движения вверх**. Видимо просто нужно быть внимательным и осторожным, и думать конечно, как г-н Сорос, например.

Источники:

– Учебные материалы и аналитика **Факультета ГОСТ. Академии трейдинга Masterforex-V**;

– публикации и материалы журнала **Биржевой лидер**.



– графики глобального тренда построены по данным компании **Confinex**;



– материалы из **Википедии** — свободной энциклопедии.

Данная аналитическая статья отражает точку зрения автора и не может служить основанием для принятия торговых решений.

Вторая публикация материалов по аналитике **глобальных трендов. Продолжение следует ...**

Это должен знать
каждый трейдер



Опционная стратегия: короткий временной спред

Вопрос: Что вы делаете, когда рыночная ситуация заставляет вас нервничать и единственное, в чем вы уверены, это увеличение волатильности?

Ответ: Короткий временной спред.

Волатильность на рынке ценных бумаг выросла после недавней обеспокоенности по поводу возможной рецессии. Даже заядлые оптимисты вряд ли смогут найти хорошие новости для фондового рынка. Ну а многие инвесторы, торгующие на понижение, найдут утешение во всех негативных новостях, зарабатывая на рыночной нестабильности. Многие трейдеры спрашивают себя: “Какую же стратегию выбрать для торговли в таких условиях?”

У хороших трейдеров в уме должен быть список сильных и слабых сторон всех торговых стратегий, которые они используют в торговле. Когда на рынке нисходящий тренд, сопровождающийся высокой волатильностью, у каждой торговой стратегии начинают проявляться свои уязвимые места.

Длинный стрэддл (Buy Straddle) может показаться идеальной торговой стратегией для тех, кто считает, что на рынке будет наблюдаться всплеск. Но если всплеск усилится (пойдет выше), предполагаемая волатильность опционов, скорее всего, упадет, и тогда на этом будет достаточно тяжело заработать. У короткого стрэддла проблема, наоборот, заключается в том, что если волатильность продолжит расти, это может привести к временным (потенциальным) или реальным убыткам. Вертикальный спред может снизить вашу “незащищенность” от волатильности, однако вам необходимо выбрать правильное направление.

Короткий временной спред является отличным решением старой дилеммы, заключающейся в вопросе, какую стратегию использовать в своей торговле, когда рынок заставляет вас нервничать практически от каждого своего движения. Самый простой способ описать короткий временной спред заключается в том, чтобы сперва посмотреть на длинный временной спред.

Длинный временной спред – это одновременная продажа ближайшего опциона (чтобы получить преимущество над постепенным уменьшением стоимости опциона с течением времени) и покупка такого же опциона на следующий месяц.

Long Time Spread Example

Long XYZ February 100 Call for	\$3.30
Short XYZ January 100 Call at	\$2.05
Net Cost of Long Time Spread	= \$1.25

Как и большинство спредов, временной спред не может принести убыток больше чем изначальный дебет. В примере, приведенном выше, изначальный дебет был равен \$1.25.

Прибыль по длинному временному спреду получается в результате того, что проданный ближайший опцион падает в цене быстрее, чем купленный опцион следующего месяца.

Существует два правила максимизации прибыли при торговле временными спредами. Временные спреды имеют наибольшую стоимость тогда, когда они “в деньгах” (at-the-money = ATM), и когда они “возле денег/рядом с деньгами” (near the money), временные спреды становятся наиболее прибыльными по мере того, как приближается дата истечения.

Успех зависит от волатильности актива и того, насколько близок к текущей цене базового актива страйк опциона на момент истечения. Убыток обычно возникает при нахождении слишком далеко от страйка.

Так как у каждой ноги спреда один и тот же страйк, а в будущем внутренняя стоимость каждой из них будет исключать другую, то стоимость временного спреда можно определить, глядя на временные стоимости последовательности опционов на предстоящий месяц. Следовательно, прибыль или убыток от временного спреда попадает под кривую нормального распределения, также как и временная стоимость опциона.

Break-even or Profit Range						
Time Premium	\$0.20	\$0.60	\$1.25	\$2.05	\$1.20	\$0.55 \$0.10
Strike	85	90	95	100	105	110 115
ATM						

Выше приведен пример временной стоимости последовательности опционов, истекающих через месяц. Вы можете видеть, какой узкий диапазон прибыльности у спреда, купленного по \$1.25. Если базовый актив закрывается вне диапазона, это приведет к убытку, поэтому продажа этого спреда является более подходящей стратегией, нежели его покупка.

“Time on your side” («Время на вашей стороне» – см. Рис. ниже) отображает перекрытие (совпадение) двух месяцев временного спреда. Как видите, длинный временной спред приносит прибыль на стабильном рынке при условии, если вы можете выбрать правильный диапазон закрытия. Но что делать, когда на рынках царит такой хаос, что выбрать подходящий диапазон закрытия так же тяжело, как угадать выигрышную комбинацию чисел в лотерее?

TIME ON YOUR SIDE



Короткий временной спред становится мощной стратегией, позволяющей трейдеру получить преимущество над волатильными рынками. Вернитесь назад и посмотрите на наш «диапазон безубыточности/прибыли» (см. рис. выше «Breakeven or Profit Range») для длинного временного спреда. Если вы уверены, что ваш опцион истечет «в деньгах» или «рядом с деньгами», то это хорошая сделка. Но не забывайте о нашем исходном допущении касательно того, что делать, если волатильность растет, и вы ожидаете ее дальнейший рост. Короткий временной спред похож на длинный стрэддл, но без того же уровня уязвимости. Может быть потому мы и назвали его «стрэддл бедных», однако его можно также назвать «стрэддл думающих». Единственным недостатком коротких временных спредов является большая маржа, необходимая для открытия позиций. Однако эту проблему можно также решить.

Эдвард Лапорт

Комментарий Александра Комарских, руководителя факультета опционов Академии трейдинга MasterForex-V:

Опционная стратегия приходит на помощь трейдеру зачастую тогда, когда он либо не имеет чёткого прогноза направления движения базового актива (например, цены акции или валюты), либо хочет получить из своего видения рынка больше преимуществ, чем от простой «направленной» торговли.

В статье рассматривается частный случай получения прибыли от прогноза волатильности. Не буду спорить с автором статьи о целесообразности

применения данной конкретной стратегии (продажа временного спреда) в данной конкретной ситуации на рынке, однако ценность статьи именно в том, что в ней рассматривается конкретная стратегия с разных сторон. В том числе справедливо отмечается проблема с маржинальными требованиями. В условиях, когда трейдеры, продающие опционы, сталкиваются с ужесточёнными требованиями по марже, многие могут небезосновательно предпочесть менее затратные стратегии.

Временной спред является частным случаем спреда. Рынок часто оценивает опционы с разным сроком истечения разной подразумеваемой волатильностью. Это вызывает повышенный интерес к опционным стратегиям, использующим данный факт. Именно в связи с этим на факультете опционов академии МФ подготовлена статья «Торговцы временем или опционные стратегии будущего», детально описывающей временные спреды – с подробным графическим материалом. Поэтому, если Вас заинтересовала торговля волатильностью или что-то оказалось непонятным в статье Эдварда Лапорта, то обязательно прочтите следующий номер Биржевого лидера!

Этот материал посвящен реквотам — тем самым, которые не только новичков раздражают, но и серьезно угрожают запасу терпения настоящих профи. Тема тем более актуальна в свете того, что интернет-ресурсы переполнены информацией о недобросовестных дилинговых центрах, использующих частое многократное реквотирование с целью уменьшения дохода некоторых особо прибыльных трейдеров.

Мы обязательно коснемся оценки значения реквот в целом, а также способов их уменьшения. Для начала поговорим немного о вариантах исполнения ордеров.

Торгуя на Forex, любой трейдер сталкивается не только с выбором брокера (дилингового центра), но и с выбором собственной торговой стратегии, во многом впоследствии определяющей успешность и профессиональный рост трейдера. Одной из важных составляющих при этом является выбор типа исполнения ордеров. Рассмотрим подробнее два основных типа: Market Execution и Instant Execution.

Market Execution — исполнение по рынку (рыночное исполнение). Если трейдер выбрал брокера с этой системой исполнения, то практически все ордера трейдера будут исполняться. Но цена исполнения может отличаться от заявленной, причем как в большую, так и в меньшую сторону. Иными словами, цена может быть лучше или хуже для трейдера чем та, которую он видел в терминале в момент отправки ордера. Главный плюс такого исполнения — 100% возможность входа в рынок, пусть и не по самой привлекательной цене. Недостатки: слишком высокий риск убыточного открытия позиции при высокой волатильности рынка (выход важных экономических новостей, открытие рынка), когда цена может меняться за доли секунды на десятки пунктов; кроме того, при таком типе исполнения нельзя сразу устанавливать уровни Stop Loss и Take Profit, поскольку заранее неизвестно, по какой именно цене будет исполнен ордер. Этот тип исполнения используется крупными участниками рынка.

Другой тип исполнения — Instant Execution.

Instant Execution — моментальное (иногда говорят «точное») исполнение. При этом варианте исполнения брокер обязуется исполнить поступившую от трейдера заявку на покупку или продажу того или иного инструмента по цене, которую трейдер видит в окне терминала. Клиент может указать максимально допустимое отклонение цены (так называемый Slippage), по которой ордер может быть



исполнен. Если за время обработки заявки цена изменилась, но осталась в пределах выставленного «Slippage-коридора», то ордер исполнится с коррекцией цены. В том случае, когда отклонение цены было значительным и вышло за пределы установленного Slippage (или параметр Slippage не был задан), ордер будет отклонен, а клиент получит сообщение о том, что цена изменилась — requote. Трейдер может согласиться с новой ценой, а может отказаться и повторить попытку, когда цена будет оптимальной для него.

Существует множество нюансов моментального исполнения как для рыночных ордеров, так и для отложенных. Рассмотреть их все не представляется возможным, однако стоит сказать, что критерии исполнения/неисполнения ордеров определяются правилами (регламентом) конкретного брокера. Очевидными плюсами моментального исполнения являются возможность входа в рынок точно по нужной цене и допустимость выставления Stop Loss и Take Profit в момент отправки ордера. Основной недостаток — наличие requote (реквот).

Requote — ответ брокера на посылаемый клиентом ордер, в котором говорится, что котировка, по которой клиент хочет открыть позицию, уже не актуальна. Как правило, это происходит на волатильных или низколиквидных рынках. Кроме того, реквоты часто случаются при попытках открыться, когда в терминал поступают нерыночные котировки.

Для более детального освещения вопросов, связанных с реквотами, в качестве эксперта мы пригласили шеф-дилера компании EXNESS — Игоря Капелевича.



Мы сделали все для успешной торговли

Отсутствие реквотов и проскальзываний

БЛ: Здравствуйте, Игорь. Вам без сомнения лучше других известны все технические нюансы обработки ордеров. Расскажите, пожалуйста, нашим читателям о причинах реквот и, по возможности, о способах их устранения.

Игорь Капелевич: Здравствуйте уважаемые читатели! Я постараюсь подробно ответить на все вопросы. Тема действительно актуальна и далеко не так проста, как может показаться на первый взгляд.

Серьезному брокеру (дилинговому центру), выводящему сделки на контрагентов, «реквотить» клиентов на спокойном рынке не имеет смысла, поскольку его риски хеджируются у более крупных участников рынка. Часто повторяющиеся реквоты могут быть следствием недостаточной скорости связи для оперативного обмена данными как со стороны клиента, так и со стороны ДЦ. При этом в терминал поступают устаревшие котировки, которые соответственно отклоняются сервером при отправке на исполнение и выдается реквот. В этом случае рекомендуется улучшить качество связи, насколько это возможно. В частности, мы рекомендуем нашим клиентам пользоваться нашим сервисом VPS для уменьшения влияния качества связи на торговлю.

Кроме того, многие трейдеры активно используют автоматические торговые системы (АТС), которые значительно упрощают процесс торговли. Но любая автоматическая система нуждается в правильной настройке. АТС при выборе оптимальной котировки для исполнения ориентируется на несколько последних тиков в довольно большом диапазоне. И часто выбирается котировка, находящаяся от текущей цены на значительном расстоянии либо по количеству тиков, либо по времени (так называемые «старые цены»). В подобных случаях торговый сервер не пропустит переданную ему цену исполнения ордера и опять же выдаст реквот. Мы настоятельно рекомендуем уважаемым трейдерам быть внимательными при настройке своих АТС и учитывать динамику ценовых изменений на рынке.

БЛ: Мы тоже учтем Ваши рекомендации. Есть ли другие причины частых реквот?

Игорь Капелевич: Когда ожидается выход важных экономических или политических новостей, на рынке наблюдаются резкие перепады цен, которые оказывают прямое влияние на количество реквот (высокая волатильность рынка). Устранить реквоты или уменьшить их количество в этом случае крайне сложно и мы рекомендуем учитывать это при выборе торговой стратегии в такие периоды.

БЛ: Благодарю Вас, Игорь. Действительно полезная информация. В связи с вышеизложенным нам бы хотелось побольше узнать о технике обработки заявок на исполнение ордеров. Думаю, нашим читателям это тоже интересно.

Игорь Капелевич: На торговых серверах брокеров и дилинговых центров существует несколько



ко способов определения актуальности цены, поступающей из терминала на сервер. Сервер анализирует текущую цену, сравнивает ее с заявленной в ордере и, в зависимости от результатов, либо исполняет ордер, либо выдает реквот.

В большинстве ДЦ максимально допустимое отклонение запрошенной цены от реальной, которое принимает сервер, задается в пунктах. Это вполне приемлемый вариант, если речь идет о наиболее популярных валютных парах, величина спреда по которым, как правило, составляет несколько пунктов (это обусловлено высоким уровнем ликвидности данных инструментов). Но ситуация меняется, если брать в качестве примера менее популярные валютные пары, спред по которым может составлять десятки пунктов и каждый новый тик может легко выйти за рамки установленного «коридора максимально допустимого отклонения цены», в результате чего будет выдан реквот.

БЛ: У вас, как я понимаю, используется другая технология проверки цен?

Игорь Капелевич: В компании Exness величина максимально допустимого отклонения цены ордера от реальной цены зависит от величины спреда. Соответственно, чем меньше спред, тем выше вероятность реквота. Однако трейдеру достаточно в терминале MT изменить параметр максимального отклонения (Slippage) от запрошенной цены при отправке ордера на исполнение (указав, например, 1 пункт), и количество реквот значительно сократится или сойдет на нет. Значение параметра максимального отклонения влияет на отклонение цены в обе стороны, то есть допустимо исполнение ордера как по цене лучшей для клиента, так и по худшей для него цене. Таким образом можно реально уменьшить количество реквот, выдаваемых сервером, без одностороннего ухудшения цены открытия каждой позиции. Замечу также, что в нашей компании настройки торгового сервера сбалансированы таким образом, что вероятность выдачи реквота в пользу клиента (лучшей для трейдера цены) равна вероятности реквота с худшей ценой.

В конечном итоге, если рассматривать реквотирование в свете полезности или вредности его для трейдера, следует отметить, что сам по себе реквот выполняет положительную функцию: он является барьером, препятствующим открытию и закрытию позиций по неверным ценам, т. е. позволяет соблюдать главный принцип моментального исполнения — осуществление сделок по максимально точным ценам. А это крайне важный фактор прибыльной работы огромного количества трейдеров. Другое дело, что при настройке параметра клиентского терминала, отвечающего за максимально допустимое отклонение цены от запрошенной, необходимо выбирать компромиссный вариант, позволяющий все же свести количество реквот к разумной величине. Уменьшение количества реквот не должно вызывать значительных потерь вследствие отклонения цены при исполнении ордера.

БЛ: Звучит убедительно. И, все-таки, как поступает ваша компания, если проблемы реквот серьезно влияют на результаты работы конкретных трейдеров — ваших клиентов?

Игорь Капелевич: Все вопросы, касающиеся реквот, мы рассматриваем в индивидуальном порядке. Специалисты нашей компании постоянно работают в направлении уменьшения количества реквот, и это приносит результаты, — по нашим подсчетам нам удалось с начала года снизить частоту реквот примерно на 55%.

БЛ: Спасибо за интересный разговор, Игорь. Мы еще раз убедились, что компания Exness по праву является одним из лидеров рынка Forex в России.

Игорь Капелевич: И вам спасибо за приглашение. В заключение я хотел бы еще раз обратиться к читателям: при выборе брокера помимо репутации, привлекательных торговых условий и советов друзей, обращайтесь, пожалуйста, внимание на частоту получаемых реквот на спокойном рынке, что несомненно является показателем добросовестности той организации, которой вы планируете доверить свои деньги. Всего вам доброго!

Надеюсь, мы с помощью специалистов компании Exness внесли некоторую ясность в наболевшую тему реквот. В любом случае, уважаемые трейдеры, помните, что конечный выбор за вами. Предпочтете ли вы более точное исполнение ордеров, смирившись с некоторым количеством практически неизбежных реквот, или выберите исполнение по рынку, при котором отсутствуют реквоты, но цены исполнения ордеров не всегда являются лучшими для трейдера. Решать вам. Удачи и попутного тренда!



© 2008-2010 EXNESS.COM
E-mail: info@exness.com



Не секрет, что Академия Мастерфорекс-V создана, в первую очередь, для обучения и дальнейшего развития Торговой Системы «Мастерфорекс-V». И действительно, это направление деятельности относится к числу приоритетных. Однако, будучи построенной на демократических принципах, Академия не только не запрещает, но и всячески приветствует развитие торговых систем, базирующихся на других инструментах. И критерий здесь только один – эффективность торговой системы.

Биржевой лидер уже рассказывал о факультете ТС «ПРОБОЙ флета» (интервью с деканом Юрием Зайцевым см. БЛ №11). И сегодня мы расскажем о двух кафедрах этого факультета. Это: «Пробой Ценового Коридора» (зав кафедрой Алексей Морозов), и «Матрица» (зав кафедрой Ким Денисенко).

Биржевой лидер: расскажите пожалуйста, как возникла кафедра ТС «Пробой ценового коридора»

А.Морозов: Здесь есть своя история. После того, как я прошел обучение на факультете «Пробой флета» (а эта ТС мне очень понравилась своей простотой и эффективностью), я стал думать о том, как можно синтезировать подход в торговле, который используется в ТС «Пробой», с объемами. Так родилась ТС «Пробой+Объем». Был создан чат рабочей группы и мы приступили к исследованиям. Было много интересных открытий. Все идеи проверялись на Рынке в режиме онлайн.

Сейчас я несколько слов расскажу о ТС «Пробой+объем», так как впоследствии она вошла в ТС «Пробой ценового коридора». Суть данной торговой системы заключается в следовании простым правилам торговли, которые могут обеспечить получение трейдером стабильного профита. ТС «Пробой+Объем» основана на ТС «Пробой». Мы используем ТС «Пробой» как метод: формирование ЗУФ и его пробой, двухсторонняя сетка фибо, правило союзников и т.д. А объемы – это наша карта, которая указывает направление, это наш навигатор в пути.

Дополнительно к этому мы вводим фильтры, чтобы лучше понимать и видеть движение цены внутри дня. Мы сочетаем в ТС фундаментальный и технический анализ. Почему мы используем такой подход? Мы считаем, что Рынок – это организм, где все взаимосвязано, и где для выбора верного решения важен именно комплексный анализ. Чем шире и глубже мы смотрим на Рынок, тем более правильные выводы мы можем сделать, а следовательно, это положительно сказывается на результатах нашей торговли.

Занимаясь разработкой ТС «Пробой+объем» я познакомился с одним начинающим трейдером. Мы стали переписываться. До встречи со мной у него было много сложностей в торговле и никак не полу-



Алексей Морозов

чалось стабильно быть с профитом. Победы сменялись поражениями. (Кстати, каждый трейдер проходит через такие этапы своего развития – вначале убытки, потом получение прибыли и убытков, фактически получается торговля в ноль. И третий этап – получение стабильного и осознанного профита. И это не просто утверждение. Это вывод, который я сделал, наблюдая за торговлей своих студентов, за становлением их как трейдеров.)

Итак, этот трейдер стал понемногу получать профит. И через полтора месяца стал успешно торговать. Его успехи, а также благодарность и привели меня к мысли: «Если я смог помочь в торговле одному человеку, значит смогу помочь многим».

Я попросил ученика написать отзыв об обучении – что он думает. И вот такой ответ я получил: «Что я могу сказать про обучение у Алексея, уважаемые трейдеры и будущие трейдеры, и просто читатели данной ветки. ВСЕ ОЧЕНЬ ПРОСТО – ПРОСТО. Пришел к Алексею на обучение весь подавлен и разочарован в форексе и в самом себе. Но Алексей реанимировал мое сознание. В чем секрет, вы спросите – секрет в простоте.

Данная ТС проще простого – достоинства этой ТС – никаких индикаторных заморочек, никаких супер анализов и прогнозов – куда пойдет рынок, минимум затраченного времени и максимум дохода – думаю, этот девиз для данной ТС и метода обучения Алексея.

Большой плюс и успех в обучении и последующем результате – что Алексей разбирает те подводные камни в Вашей голове, которые Вам мешают успешно торговать, и уверен, что после промывки этих камней Вы сможете торговать не только по данной ТС, но и по любой другой. Алексей поломал

все мои старые стереотипы о рынке форекс и торговле на нем. Где я взял эти стереотипы? – В одном из ДЦ обучили. Но стремление и желание добиться успеха на форексе преодолело этот барьер, и Алексей слепил из меня как из пластилина, нового грамотного трейдера. СПАСИБО, УВАЖАЕМЫЙ АЛЕКСЕЙ! Андрей.» (в ветке кафедры ТС «Пробой ценового коридора» опубликованы многочисленные отзывы студентов, с которыми могут ознакомиться все желающие).

Вот так у меня появилась идея создать собственную кафедру. Я связался с руководителем факультета и получил согласие. Пользуясь моментом, хочу выразить большую благодарность Юрию Зайцеву, Декану факультета «Пробой флета» за оказанное доверие и оперативную помощь.

Мне не раз задавали вопрос: «Если ваша ТС такая эффективная, зачем рассказывать об этом, зачем обучать других, вполне достаточно торговать самому и зарабатывать большие деньги?» Вот тут мы подходим к очень важному моменту. Это стиль жизни человека, его взгляды и мировоззрение. Я в жизни придерживаюсь мудрого правила «Чем больше отдаешь, тем больше получаешь!» Не все измеряется деньгами. Деньги – это не цель, а результат деятельности человека. Когда делишься своим опытом с другими и помогаешь им, то получение своего опыта в торговле начинает иметь большую ценность. И на самом деле, после создания кафедры и обучения многих студентов мы значительно продвинулись вперед в качестве торговли и в создании эффективных способов торговли. Но об этом я хотел бы рассказать более подробно немного позже.

Биржевой лидер: Какой метод обучения Вы используете на кафедре ТС «Пробой ценового коридора»?

А.Морозов: Когда я приступил к созданию кафедры ТС «Пробой ценового коридора», то основная идея была в следующем. Взять за основу самый простой метод торговли и показать, что важна не столько ТС, а важен именно подход к торговле. Т.е. изначально в ТС «Пробой ценового коридора» был заложен принцип простоты и эффективности, психология трейдинга. Поэтому у нас на кафедре только индивидуальное обучение, и именно на нем я сейчас хотел подробно остановиться.

Обучение проводится в удобное для студента время. И такой подход положительно оценили все студенты кафедры. Теория сочетается с практикой. После лекций следуют практические занятия. Студент открывает демо-счет и начинает вести торговлю, при этом неважно, получает он профит или

убытки. В самом начале не ставится такая цель (получение профита) и вот почему. Это важный момент. Торговля на форекс – это бизнес. И как в любом бизнесе, прибыль – это результат определенных действий, которые совершает трейдер или бизнесмен. Вот именно таким правильным действиям мы и обучаем на кафедре. Одно из упражнений, которые выполняет студент – это ведение дневника трейдера. Именно туда он записывает свои сделки. А потом мы вместе уже проводим анализ и выясняем, что было сделано правильно, а где была допущена ошибка. После этого идет корректировка в учебном процессе, т.е. каждый студент получает личные рекомендации, которые нужны именно ему. Думаю, что именно это и есть настоящее индивидуальное обучение.

Я учу студентов думать. У нас есть одно из правил торговли «Без анализа в Рынок не входить». Перед тем как открыть сделку, мы должны ответить себе на три важных вопроса. Первый – «Почему я вхожу в Рынок?» – аргументировать это прежде всего для себя и зафиксировать причины входа на бумаге или в компьютере. Второе – «Где я буду выходить, если Рынок пойдет в мою сторону?». Третье – «Где я буду выходить, если Рынок пойдет в противоположную сторону от моей цели?». Перед тем, как войти в Рынок наше сознание должно быть готово к любому развитию событий на Рынке. Конечно, здесь также нужен еще один элемент – это правильный ММ.

И какой результат приносит нам такой подход к торговле? В нас появляется уверенность и спокойствие. И эти два качества нашего сознания очень важны для успешной, прибыльной торговли.

Несколько слов о принципах ММ. Если у нас есть эффективный метод торговли (а под эффективным методом торговли я подразумеваю метод, где количество прибыльных сделок превосходит количество убыточных), то, если мы начинаем контролировать потенциальный убыток, суммарный результат нашей торговли будет положительным. А значит мы станем получать профит на Рынке Форекс.

И еще на одном важном моменте хотел бы остановиться. Изначально (и это так и сохраняется сейчас, и будет сохраняться в будущем) цель обучения на кафедре ТС «Пробой ценового коридора» – научить студента получать стабильный и осознанный профит. Т.е. наша цель не дать только знания, а именно сделать все возможное, чтобы студенты получали стабильный профит. Именно в этом направлении и развивается наша кафедра. Думаю, что это одна из отличительных черт нашего подхода к обучению. Мы идем путем получения Результата!



Откройте счет и получите

30% Бонус

к каждому пополнению



Но на нашем пути возникают сложности. А именно, несмотря на то, что каждый студент хочет получить профит – не каждый готов для достижения данной цели потратить свое время и приложить много усилий. Более того. Чтобы прийти к результату – стабильному и осознанному профиту – нужно многое изменить в самом себе. Путь становления профессионального трейдера – это прежде всего работа над собой. Над своим поведением. А это трудная, но в тоже время интересная работа. И именно в этом одна из причин, почему так мало успешных трейдеров.

Хотел бы еще несколько слов сказать о процессе обучения. У нас есть базовый курс, после прохождения которого студент решает для себя – оставаться ли на кафедре, закреплять свои знания и улучшать качество торговли по ТС, или нет. Для этого создан и действует общий чат. Т.е. сначала студенты проходят индивидуальное, базовое обучение, а потом имеют возможность подключения к общему чату, где мы уже все вместе проводим анализ Рынка в режиме онлайн, даются новые лекции, открытия и изобретения, практические советы по торговле и т.д. Новые лекции появляются как реакция на трудности, с которыми сталкиваются студенты. Таким образом на кафедре появляется новая ценная информация, которую невозможно подчеркнуть из книг по торговле на Рынке Форекс, так как информация эта появляется из опыта ежедневной торговли. И многие студенты уже дали высокую оценку такому подходу. «Очень важным считаю то, что после обучения ничего не заканчивается, есть возможность подключиться к чату, где трейдеры вместе с Алексеем торгуют, и Алексей в реальном времени рассказывает, показывает входы и цели, рассказывает, почему должно отработать. Именно в чате до меня многое дошло. Торгую сам и решения принимаю сам, но считаю, что трейдеру обязательно нужно быть в коллективе, где всегда будет его дополнение и развитие другими участниками. Увидел в чате серьезных опытных трейдеров, которые оценили метод Алексея и торгуют вместе».

Хочу остановиться еще на одном моменте. Мы оперативно реагируем на пожелания студентов, на их психологические индивидуальные особенности и те жизненные условия, в которых они находятся. Например, кому-то психологически комфортна среднесрочная торговля. У нас появился такой метод торговли. Кто-то не может держать сделки долго, для них мы разработали метод пипсовки. Кто-то не может торговать утром и днем, так как занят на основной работе, для таких студентов был разработан метод вечерней торговли. И именно стремление помочь каждому студенту получать стабильный и осознанный профит является тем локомотивом, который двигает нами, дает импульс развития нашей кафедры. И думаю, что именно в этом залог нашего успеха.

Как я уже отмечал выше, в основе обучения лежит психология трейдера, воспитание в трейдере правильного поведения. У подавляющего боль-

шинства студентов причина их неудач в торговле на Рынке Форекс скрывалась именно в психологии поведения. И читая различные отзывы студентов об обучении, все отмечают важность и правильность такого подхода к обучению. Любой студент, пройдя полный курс обучения на кафедре, получает несомненную пользу и применяя полученные знания, трейдер-студент может получать профит, используя различные ТС. Сейчас я приведу примеры отзывов об обучении на кафедре «ТС «Пробой ценового коридора»:

«У Алексея очень грамотный подход к обучению. Большой упор делается на психологию, на разбор неправильных действий. Ведь главная победа – это победа над собой, над своими слабостями. Рынок не прощает жадности, недисциплинированности. Преодолевать в себе эти черты и учит Алексей. Индивидуальное обучение не заканчивается после прочтения лекций. Можно в любое время задать вопрос, и всегда получишь исчерпывающий ответ. Нина.»

«На Форексе я больше 3-х лет. За это время набрался такого количества знаний о Форексе, что неприлично даже говорить. Было множество взлётов и падений, «море» радости и столько же переживаний. За всё время перепробовал кучу методов торговли, самых разных. И до недавних пор находился в постоянном поиске подходящей лично мне ТС. Проходил одно обучение, второе, третье – в процессе обучения был вдохновлён и доволен каждой из торговых систем, так как преподаватели виртуозно ими владели и показывали фантастические результаты, но в итоге повторялось одно и то же – обучение заканчивалось, метод почему-то начинал всё меньше меня удовлетворять, я видел его несовершенство, бросал его и начинал «рыть» дальше. Буквально пару месяцев назад, всё еще находясь в поисках системы, решил обучиться на кафедре «Пробой ценового коридора(ПЦК)». Сюда меня привлекли, как обычно, скрины сделок (точнее их результативность), выложенные в общем доступе, но главное – заинтересовал указанный в учебном плане «акцент на поведение трейдера, на его психологию». Пошёл не сразу, учитывая прошлый опыт – сомневался, но всё же решился. О преподавателе: первое, что очень понравилось – Алексей (преподаватель) на первом же занятии чётко изложил свои цели в жизни, цели создания кафедры и дальнейшие планы – что уже много говорит о человеке. Не в обиду преподавателям других кафедр, но именно в лице Алексея я увидел лучшего из них. Он настолько понятно и легко объясняет – это не может не радовать. И в то же время он не только преподаёт, он постоянно в практике и в поиске всё новых усовершенствований и открытий. О методах, о ТС: Честно признаюсь, после стольких лет изучения форекса практически ничего нового на этой кафедре я не узнал. НО, в то же время могу сказать – ЗДЕСЬ Я НАШЁЛ ТО, ЧЕГО НЕ ИСКАЛ, НО ЧТО ОКАЗАЛОСЬ НАМНОГО ЦЕННЕЕ ТОГО, ЧТО Я ИСКАЛ! Могу также признаться, что по методам Алексея я так и не торгую, но именно здесь я увидел, как даже по самым

простым методам, которые я считал абсолютно непригодными, зарабатывается огромное количество профита, а главное **СТАБИЛЬНО!** Лишь тогда я задумался – а то ли я вообще ищу? А Алексей показал, куда нужно «копать» и что искать. И сейчас, пройдя обучение я понимаю – **ПРАКТИЧЕСКИ ЛЮБАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА МОЖЕТ ПРИНОСИТЬ ПРИБЫЛЬ!** Именно здесь до меня наконец-то дошло, что пора остановиться и начать совершенствоваться, а не постоянно «рыть», выкидывая якобы непригодное. Ни капельки не жалею потраченных на обучение денег. Сергей.».

Мы не только смогли разработать различные эффективные методы торговли, но и автоматизировали сам процесс торговли. Был написан советник, который на самом деле зарабатывает деньги. Мы постоянно публикуем отчеты о результатах торговли на сайте кафедры, так что любой желающий может с ними познакомиться.

Советник очень эффективен и был создан именно потому, что мне хотелось, чтобы студенты кафедры получали профит. Мне задавали вопрос: «Если советник такой эффективный, то зачем его распространять, не лучше ли самому вести торговлю?»

На самом деле это так. Если кто-то имеет «курцу, которая приносит золотые яйца», то вряд ли он ее кому-то покажет и даст ее в использование. Но у нас другой случай. У нас другая мотивация. Как я уже отмечал выше, наша цель – помочь студентам кафедры получать стабильный и осознанный профит. И мы работаем для достижения этой цели.

Так как разговор коснулся советника, то несколько слов скажу о нем. Для входа он использует принцип пробоя, но следует уникальной методике торговли. И результаты торговли с использованием советника многими студентами подтвердили его эффективность. Кстати, при создании советника мы использовали не только уникальное техническое задание, но и оригинальный подход в самой разработке советника. Т.е. после создания советника мы его тестировали в реальном режиме времени. Тем самым выявлялись его слабые места. Проводился анализ и решались одна проблема за другой. В результате такой работы были созданы правила торговли советником, что положительно сказалось на результатах.

Совсем недавно, нашей кафедрой был разработан и внедрен в эксплуатацию новый советник, советник-пипсовщик (полуавтомат) PCK-Profit.

Кафедра была создана в июне этого года. Но несмотря на то, что кафедра так молода, у нас уже есть, что показать студентам. А это и уникальный метод обучения, и различные эффективные методы торговли, и успешные автоматизированные системы, и результаты работы наших студентов.

Меня также очень радует, что появляются студенты, которые начинают брать стабильный профит на большом промежутке времени. Вначале студенты получают профит несколько дней, потом недель, потом месяцев... И при этом некоторые используют ручную торговлю, а кто-то успешно использует

советники (с результатами торговли по методам ТС «Пробой ценового коридора» можно ознакомиться у нас на кафедре).

Кто-то может возразить, что получение профита с помощью советника не имеет особой ценности, но я отвечу так – советником тоже нужно управлять, а грамотное управление советником зависит от способности трейдера видеть ситуацию на Рынке. Советник – это эффективный инструмент в руках профессионального трейдера. И я думаю, что важен результат – стабильный профит и не так важно, как он достигается, ручной или автоматизированной торговлей.

Биржевой лидер: Что вы хотели пожелать нашим читателям?

А.Морозов: Торговля на Рынке Форекс позволяет реально зарабатывать. Это бизнес, а не игра. И это очень важный момент. То, какие слова мы используем, влияет на результат. Если Вы относитесь к торговле на Рынке Форекс как к игре, то путь к стабильному и осознанному профиту для Вас закрыт. Торговля на Форекс – это работа. И работа сложная, так как мы работаем над собой. В своей торговле мы сталкиваемся с такими эмоциями как жадность, страх, азарт, надежда и т.д. И именно когда мы побеждаем эти эмоции в себе, когда наше сознание становится спокойным, когда у нас появляется уверенность в своих действиях в торговле, когда мы используем анализ, вот тогда перед нами открывается путь, который приводит к стабильному и осознанному профиту.

Эта статья не случайно называется «Риск там, где нет профессионализма». Я этим хотел сказать следующее – обычно считается, что торговля на Рынке Форекс сопровождается повышенным риском. Но на самом деле это не так. В нем риска не больше, чем в любом другом бизнесе. Важно другое. Как мы относимся к тому, чем занимаемся? Готовы мы стать профессионалами своего дела или нет? И именно когда мы стараемся достичь мастерства в том деле, которым занимаемся, вот тогда начинает появляться положительный результат.

Если вы чувствуете, что торговля на Рынке Форекс – это Ваше призвание, не бросайте торговлю, даже если будут неудачи. Все через это проходят. Но только тогда, когда вы будете постоянно, несмотря на трудности, прилагать усилия, только тогда появится результат.

В завершение я хотел бы остановиться на важном моменте – не ищите Грааль вовне, в различных ТС. Эффективных торговых систем существует великое множество, но не все могут получать стабильный и осознанный профит, используя их, и причина в следующем. Грааль находится не в ТС, Грааль находится у нас в голове!. Когда вы осознаете эту истину, то тогда перед Вами откроется путь к получению стабильного и осознанного профита.

[ФАКУЛЬТЕТ Пробой Флета, ночная торговля, автоматизация, автотрейдинг](#)

И снова вездесущая Матрица

«... такое практичное и, в общем-то, вполне обычное дело, как торговля, стало восприниматься нами как нечто невероятно сложное и до крайности затеоретизированное»

(Билл Вильямс,
«Торговый хаос»)

Что самое важное в торговле для трейдера? Безусловно, изначально прибыль, ну и, конечно же, комфортные условия торговли, то есть уверенность в собственных действиях, в правильности принятого решения, ибо кому из начинающих не знакомы извечные терзания – вверх или вниз, правильно или не правильно? Технический анализ, волновой, паттерны, индикаторы, фундамент, да что там говорить, голова – как Дом Советов, а результат очень часто оставляет желать лучшего. Каждый начинает искать свой «святой Грааль», кто самостоятельно, кто прибегая к помощи людей знающих и в рынке разбирающихся.

В Академии трейдинга Masterforex-V учат торговать на валютном рынке. Учат много и по-разному. Одно только общее в обучении – торговать учат прибыльно. Новичку, пусть даже прочитавшему все кни-

ги Мастера, кажется, что вот оно, все ясно как божий день. Начинаются торговые будни с сидением у монитора и ловлей каждого поста из ветки текущих торгов. А потом начинают посещать мысли, может быть еще у кого-нибудь поучиться, может быть можно как-то упростить процесс? Хочется отметить, что достаточно трудно разобраться в преимуществах того или иного метода торговли, и поэтому отзывы об обучении и результаты работы – лакмусовая бумажка для жаждущего знаний. Ну и опять-таки, стоимость обучения играет немаловажную роль. А кого, скажите пожалуйста, подобное может оставить равнодушным?

Рисунок 1, и это сделки человека, который только учится! Что же будет, когда он научится? Трудно представить.

Вот и манит воображение все больше и больше факультет «Пробой Флота, ночная торговля, автоматизация, автотрейдинг, ТС матрица», основателем которой является Юрий Зайцев. Стоимость обучения – меньше просить уже просто неприлично. Кроме того и людей, прошедших это обучение, по словам руководителя кафедры, в Академии больше всего. А результаты торговли очень даже впечатляют!



Рисунок 1.

В процессе обучения, помимо основных понятий и правил, понятных даже первокласснику (как это ни странно и непонятно на первый взгляд, ведь рынок для начинающего – это хаос), большой упор делается на сбор статистики. Руководители рекомендуют основные параметры, по которым собирается статистика за определенный период времени, и на основе этих самых статистических данных и проводится ежедневный анализ ситуации на рынке, принимаются торговые решения.

Статистика, опирающаяся на уровни Фибоначи, как оказалось, – великая вещь. Это уже математика, а против нее ничего не попишешь. И то, что рынок, несмотря на все его тренды-флеты, имеет волновую структуру, тоже вряд ли кто-то будет оспаривать. Именно основываясь на этих непреложных доктринах, Ким Денисенко и Никита Бирюков, после обучения на факультете, создали свою торговую систему под названием «Матрица» (происходит от лат. matrix «первопричина, первоисточник»), а вместе с ней и кафедру в рамках Факультета «Пробой Флета».

Поистине, ребята проделали колоссальную работу. Статистика, собранная по основным валют-

ным парам, нефти и золоту за последние три с лишним года, систематизирована и максимально автоматизирована, а также привязана к конкретному торговому терминалу. Исходя из расчетов матрицы мы можем предположить куда с максимальной вероятностью на сегодняшний день будет двигаться валютная пара. Где закончится текущий тренд и зародится новый. Произойдет добой, или валюта развернется именно сегодня и именно от данного конкретного уровня. Учитывается масса параметров, начиная от того, какой сегодня день недели и заканчивая сходной комбинацией пяти дней, не говоря уже о трендовых тенденциях.

Утренний анализ (рис. 2).

Как себя вела валюта, от каких уровней отбивалась, какие проходила легко и непринужденно – матрица рассчитает максимально точно. Вам остается только слегка напрячь собственные извилины (без этого, к сожалению, пока никак), и ордера, рассчитанные автоматически по матрице, выставляются одним нажатием кнопки!

Так выглядит матрица после утреннего анализа (рис. 3):

Вероятность тренда								
23.11.2010	EURUSD	СРЕДНЕЕ	Вверх	44%	Вниз	26%	Флет	29%

Вероятность тренда (наибольшие вероятности)					
Вверх	1	Вниз	1	Флет	1

АНАЛИТИКА

TS Matrix 2.3

23.11.10	ТРЕНД					ПРИОРИТЕТ ПАРЫ
	High / Low	ЗУФ	EMA 233	% хода	Свечи D1	
EURusd	→	→	↓	↓	↑	→
GBPusd	↓	↓	↓	↓	↑	↓
AUDusd	↑	→	→	↓	↑	→
NZDusd	→	↓	↓	↓	↑	↓
usdCHF	→	→	↓	↑	↓	→
usdCAD	↓	→	↑	↓	→	→
GOLD	↑	→	↑	↓	↑	↑
Вверх Вниз Флет Пробитие хай вчерашнего дня, непробитие лоу Пробитие лоу вчерашнего дня, непробитие хай Пробитие как лоу вчерашнего дня, так и хай, либо непробитие обоих. Приоритет по USD: (без учёта нефти) →						

Рисунок 2.

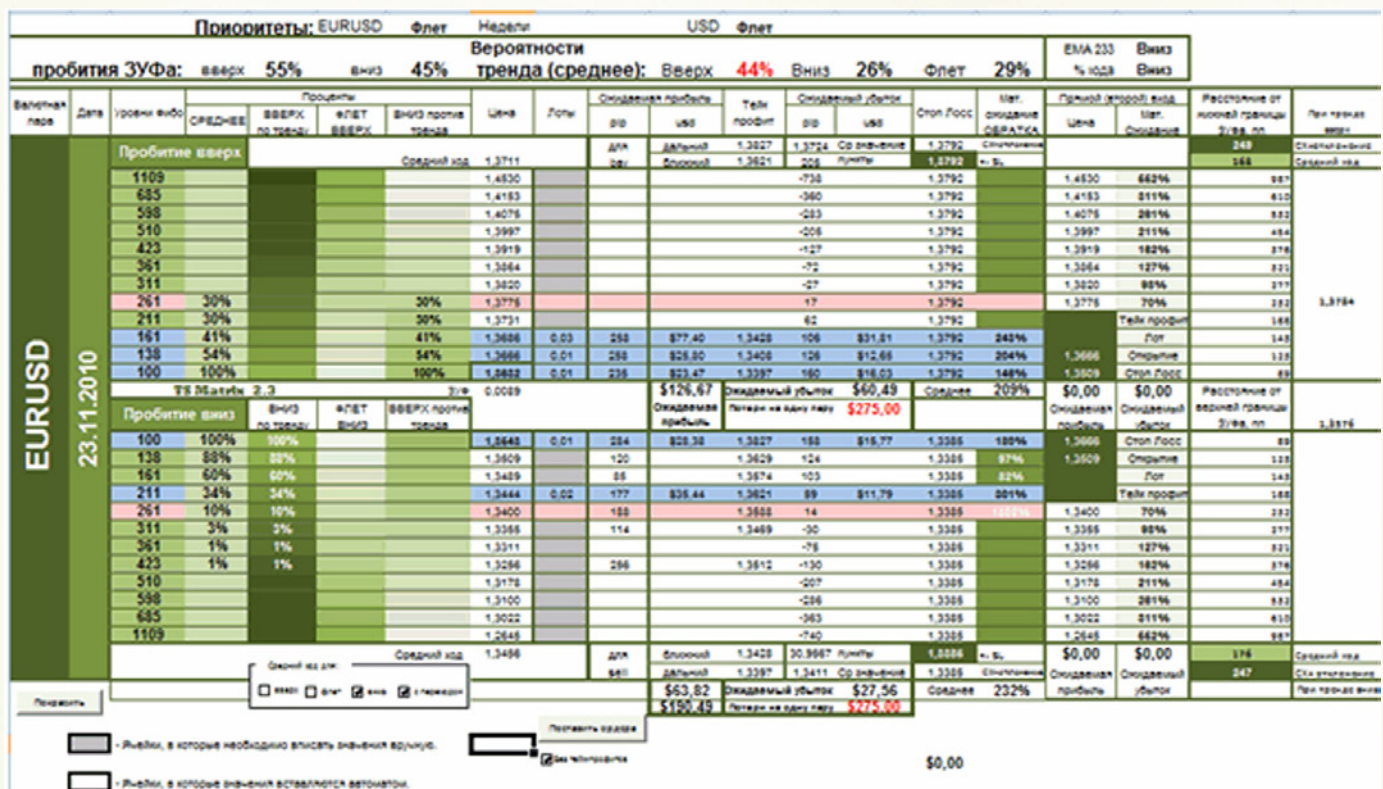


Рисунок 3.

На сегодняшний день в рамках факультета «Пробой флета» Академии трейдинга Masterforex-V ведется обучение торговле по ТС «Матрица». Даже к этому организаторы подошли максимально доступно. В течение недели утренние вебинары с анализом ситуации на рынке и объяснением-обоснованием-обучением – как непосредственно пользоваться матрицей; и вторая неделя практики, те же утренние вебинары, но работают уже студенты, делают свои первые шаги под чутким, но достаточно жестким контролем. Кроме того постоянная поддержка в плане программного обеспечения, (если что-то не получается именно в Вашем компьютере – все решается в течение пол часа), и общение в скайпе, на первом этапе, также оказывает положительное влияние. Огромное внимание уделяется мани-менеджменту, планируется ввести в работу и профессионального психолога. Все это просто не оставляет шансов потерпеть неудачу.

И что еще хочется отметить, так это то, что важнейшей отличительной чертой данной кафедры, вернее ее руководителей, является то, что это две недели обучения, НО! затем бессрочное сопровождение вас в вашей торговле на рынке. Вас не бросают в одиночное плавание, а направляют в нужное русло, подкидывают идею, которая именно сейчас Вам необходима. С Вашей стороны остается толь-

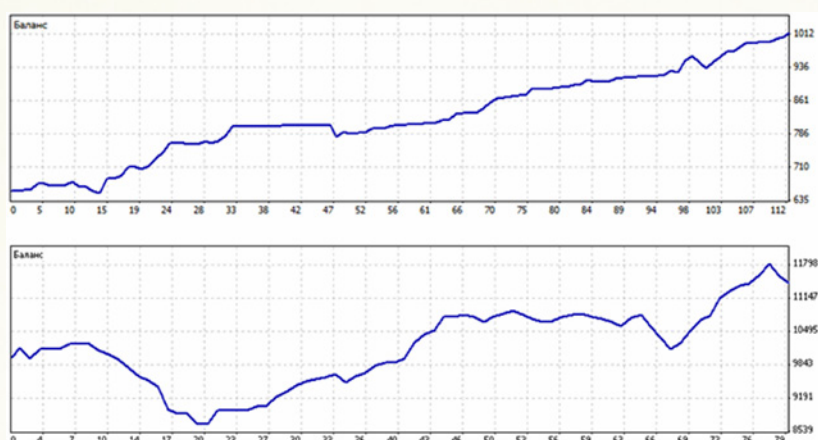


Рисунок 4.

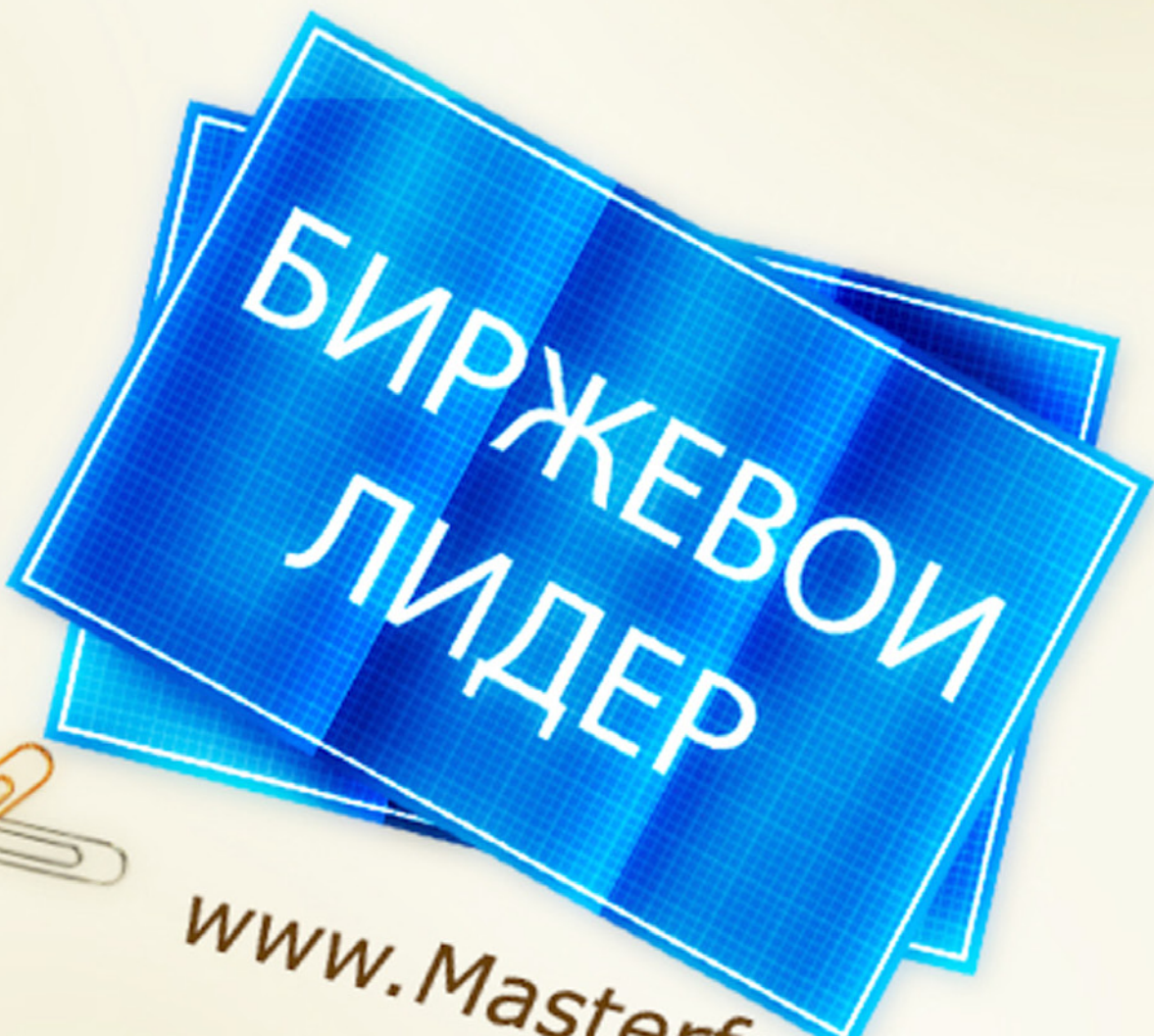
ко впитать в себя все как губка, обдумать – и все,
Вы на коне!

Большинство прошедших обучение на сегодняшний день успешно работают на реальных счетах, и, что немаловажно, соблюдая четко установленный мани-менеджмент, то есть, рискуя не более чем 5% от депозита, за месяц-полтора увеличивают свои счета в разы (рис. 4).

У разработчиков системы масса планов и проектов дальнейшего развития. Они не останавливаются на достигнутом, стремясь к максимальному улучшению результатов как своих собственных, так и всех, кому интересна «Матрица».

Автор: Лариса Лященко

ЖУРНАЛ "БИРЖЕВОЙ ЛИДЕР"



БИРЖЕВОЙ
ЛИДЕР



www.Masterforex-v.org



Школа обучения начинающих трейдеров: просто о сложном и неизвестном



Школа для начинающих. От чего зависит стратегия получения прибыли?

Учиться всегда эффективнее у профессионалов. Знания можно получить даже самостоятельно, но профессионалы могут подсказать, как этой информацией грамотно воспользоваться. Именно в этом заключается суть их работы и тот позитивный эффект, который получает «чайник» в лубой сфере, обратившись к мэтрам.

Если речь идет о Forex, логично продолжить этот разговор с представителями лучшего проекта обучения форекс Европы. То есть, со специалистами Академии трейдинга Masterforex-V, которая удостоилась этого титула дважды. «Вера в себя» – главное, по мнению Павла (грин), руководителя бесплатной [Школы для начинающих трейдеров форекс и биржевых рынков](#). О том, чем эту веру можно подпитывать, речь в сегодняшней беседе с Павлом.



Биржевой лидер: Павел, Академию Masterforex-V можно назвать достаточно амбициозным проектом, который, впрочем, уже дважды подтвердил свои возможности прыгнуть выше всех остальных. И читая что-либо относящееся к Masterforex-V, ловишь себя на мысли, что вы действительно уверены в том, куда пойдет рынок...

Павел: По этому поводу, кстати, есть такая шутка: начинающий трейдер спрашивает у более опытного: «Куда пойдет рынок – вверх или вниз?». «Вверх-вниз – не знаю, но точно пойдет вправо», – уверенно отвечает его собеседник.

На самом деле, никто не знает точного ответа на этот вопрос. Но пользуясь определенными инструментами, подсказками, сигналами можно делать предположения. Наиболее продвинутые «академики»

способны спрогнозировать цели с погрешностью до нескольких пунктов. Хотя способы этого прогнозирования разные. Не буду голословен. Чтобы убедиться в моих словах, достаточно просмотреть форум Masterforex-V. Здесь вы найдете список из разных кафедр, каждая из которых предлагает свои методы прогнозирования.



Биржевой лидер: Откуда эти данные, и на чем они базируются?

Павел: Собственно, сам теханализ основывается на трех фактах. Во-первых, курс (цена) учитывает все. Поэтому все, что требуется для прогнозирования – изучать график цены.

Во-вторых, движение цен подчинено тенденциям. Следовательно, цель трейдера – определить тенденцию на ранней стадии развития и торговать согласно ее направлению.

И, наконец, практика показывает, что правила, действовавшие в прошлом, работают и в настоящем, а также в будущем.

Что касается методов технического анализа, то они разработаны моими же коллегами, представителями Академии, которые несколько лет назад сами были новичками. Собственно, и информация, которая представлена в [Школе для начинающих трейдеров](#), собрана совместно. Мы ее лишь оформили, отделили зерна от плевел. Выделили основные инструменты, разбили по определенному принципу. А в каждом классе указаны ссылки на более объемный и детализированный материал по данной тематике, который доступен для изучения на кафедрах Академии. Задача трейдера-новичка – изучить материал по классу, если что-то неясно, задать вопросы, получить ответ и перейти к следующему классу. Напомню, что пример вводной лекции и первых двух классов из 12 можно [просмотреть на сайте](#).

Биржевой лидер: Хотелось бы подробнее об инструментах анализа. О каких, например, идет речь в Школе, и насколько обширна эта информация?

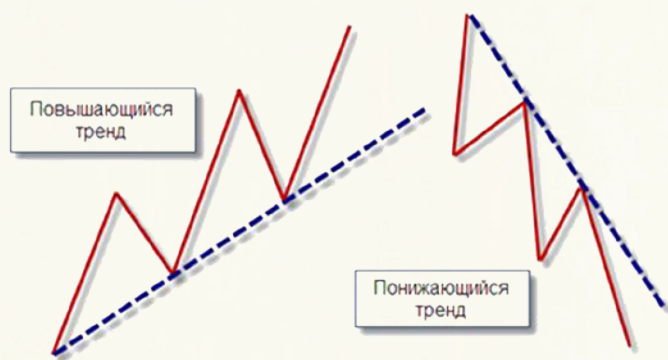
Павел: Возьмем один из основных элементов анализа рынка – наклонные каналы. В материалах школы представлена не только абстрактная ознакомительная информация, но и способы построения наклонных каналов, их разновидности и отличия. Кому-то может хватить этих данных для того, чтобы с толком применять наклонные каналы в торговле.

Биржевой лидер: Насколько вы сами оцениваете полезность этой информации для трейдера?

Павел: Все, что помогает трейдеру успешно торговать, полезно для него. Наклонные каналы относятся к такого рода информации. На них основывал свои стратегии не один известный трейдер в прошлом, и сегодня ими активно пользуются. И поскольку это инструмент, то от того, как им пользуешься, то есть, в данном случае – строишь наклонные каналы, зависит и стратегия получения прибыли.

Начинающему трейдеру теперь не нужно самостоятельно перебаривать литературу по наклонным каналам – Хартли, Мерфи, Сперандео, Элде-

ра, Швагера, Боришпольца и др. Нет, он, конечно, может это сделать, если есть свободное время и желание. Но необходимости в этом у трейдера-новичка уже не будет, поскольку со всеми методами построения он знакомится в Школе: и с наклонной линией Джона Дж. Мэрфи, и с оптимизированными скользящими каналами Боришпольца, и с каналами Т. Демарка с TD-точками и TD-линиями и максимумами и минимумами Джека Швагера.



Уже потом новичок может углубить знания по наклонным каналам с помощью отдельного спецкурса по исправлению ошибок классиков трейдинга;

- затем связать наклонные каналы Мастерфорекса с другими инструментами анализа рынка – в FAQ;
- применить этот инструмент во время практики, пользуясь on-line поддержкой ПодФака, то есть, с подсказками опытных трейдеров;
- а в ежедневной практике пользоваться материалами «Стратегии и тактики текущих торгов» – ветки форума Академии.

Биржевой лидер: А в двух словах, чем отличаются наклонные каналы в торговой системе Masterforex-V?

Павел: В торговой системе Masterforex-V каналы действительны на всех тайм-фреймах от m1 до w1 включительно. Внутрисессионный тренд (m1–m15) имеет свои наклонные каналы, которые в рамках более крупного тренда (h1–4) будут всего лишь коррекцией тренда или флетом на нем.

Биржевой лидер: То есть, вы хотите сказать, что наклонные каналы действительно способны показать разворот валюты?

Павел: Это один из инструментов, но не единственный. Наклонные каналы нельзя рассматривать отдельно от таких важных инструментов, как:

- скользящие средние
- волны Эллиота
- горизонтальные уровни и ПОДуровни поддержки и сопротивления
- валютные пары союзников ваших «рабочих» валютных пар
- 3–4 экрана графиков разных таймфреймов (где тренд, где коррекция тренда, где флет)

Кроме того, я бы рекомендовал добавить к этому списку новости и время открытия сделки. Часто результат зависит, в том числе, от того, открыли вы сделку в начале сессии, в середине или в конце.

При этом надо помнить, что на мелком тайм-фрейме валюта разворачивается, и это движение – начало коррекции на более крупном временном графике. И ВОЗМОЖНОЕ начало волны тренда более крупного ТФ.

Биржевой лидер: В прошлом своем интервью вы упоминали, что материалы Школы бесплатны. Уточню, все вышеперечисленное доступно для ознакомления каждому заинтересованному лицу?

Павел: Естественно. В свою очередь, напомним, что 200-800 долларов, которые можно сэкономить вместо того, чтобы отдавать их Дилинговым Центрам за такой же курс ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО обучения основам трейдинга – это малая толика того, что можно получить благодаря Школе.

Школа дает трейдеру-новичку, как минимум, понять, для него ли форекс или нет. Причем, с минимальными потерями времени, уже не говоря о финансах. А как максимум – научиться ЗАРАБАТЫВАТЬ на форексе, а не играть.

Текст: Наталья Камбур



История глазами трейдера



III. Периодъ отъ начала Греко-Персидскихъ войнъ до
покоренія Македоніи, 500—338 г. до Р. Хр.

ГЛАВА VII. Греко-Персидские войны. 500—449

Из данных видно, что в 1914 году Гренио, принадлежавший до войны к немецкой колонии восточной Сибири, Гренио вступил в ряды западных переселенцев, уехавших из Гренио, и в 1915 году Гренио принял в себя отделившуюся часть, состоящую из жителей этой колонии Гренио-Горнозаводского округа. Показано, что этот район находится в составе Гренио-Горнозаводского округа, который состоит из нескольких населенных пунктов.

Греческія колоніи. Приклади зображень греческих колоній Бодо, № 3-17, передані в дару з Пиджмисті.

В 2000 году до Р. Хр. мало-помалу турки заняли, сначала
на запад, а потом и на восток, территорию Азиатского, Азиатский
континент
позже и южной Азии, вплоть до Индии, достигнув берегов Индия,
континент
Инд. Но, по сведениям на арабских языках, восточнее берегов
Индии у южных берегов Индостана, турки Европы — сарацины
и кочевники. Сарацины отплыли, а кочевники остались на Индостане
до порабощения, которое, однако, не означало полной истребитель-
ной поддержки! Мухом, как и раньше, остались в рабстве до Турция
Индия

Бывший директор-распорядитель Международного валютного фонда Мишель Камdessus, говоря о финансовом кризисе, поразившем Мексику в 1994-1995 годов, назвал его «Первым кризисом XXI столетия». Летом 1995 года большая семерка индустриальных стран на очередном саммите среди других проблем обсуждала вопрос о кризисах мексиканского типа и способах их предотвращения. Подтверждение этих опасений не заставило себя ждать. Кризис в странах Восточной и Юго-Восточной Азии в 1997-1998 годов имел многие схожие черты. Осенью 1998 года в орбиту подобного кризиса оказалась втянута крупнейшая страна Латинской Америки — Бразилия. И наконец: хотя Россия имеет особенный кризис, многие его компоненты напоминают как мексиканский, так и бразильский вариант.



ются «надежными», капитал, ждущий выгодного предложения, интегрируется в обязательства правительств. Фирмы, отчаянно борющиеся за место на мировом рынке, занимают в долг у банков и при малейших трудностях оказываются не в состоянии погасить его. Относительно слабые национальные банки, имея в активах эти не возвращаемые кредиты, сами черпают средства на мировом рынке капиталов — размещают свои обяза-

тельства и получают ссуды. Одновременно развивается валютный и банковский кризис. Банки, вынужденные платить по вкладам и другим видам ресурсов высокие проценты, повышают процентные ставки по своим ссудам. Для многих предприятий кредит теперь недоступен, что толкает их к банкротству.

На определенном этапе доверие оказывается подорванным, иностранные держатели государственных и других ценных бумаг продают их в массовом порядке, иностранные банки требуют возврата кредитов. Экономически это означает уход капитала из страны. Одновременно с капиталом «бегут» национальные фирмы, банки, физические лица покупают иностранные ценные бумаги, наращивают средства на счетах за границей. Как обычно бывает при кризисах, эти процессы лавинообразно нарастают, доходят до уровня паники. Уход и бегство капитала из страны означает резкое увеличение спроса на иностранную валюту, возникает тенденция к ее удорожанию, к понижению курса национальной валюты. Если центральный банк страны пытается удержать курс валюты, он должен продавать доллары или другую твердую валюту из своих резервов. Но при этом даже высокий уровень резервов оказывается недостаточным, если не сказать большего.

Что остается делать? Можно провести девальвацию — скажем, просто отпустить курс валюты в свободное плавание. Можно просить срочной кредитной поддержки у Международного валютного фонда (МВФ), у европейских правительств и американских банков. Можно сделать то и другое; обычно так и поступают. Если это невозможно или недостаточно, приостанавливаются выплаты по внешним долгам, иностранным держателям ценных бумаг и других средств отказывают в конверсии в твердую валюту, вводятся разного рода валютные ограничения. Но после этого трудно рассчитывать на высокий международный финансовый рейтинг, а вместе с тем на доступ к мировым ресурсам капитала. Этого страны стремятся избежать любой ценой.

Такие кризисы оставляют в руинах банковскую систему, что и произошло в России и в Индонезии. Одни финансовые учреждения закрываются, другие поглощаются более сильными национальными

Общие черты кризисов 90-х

За отправной момент можно взять модное в те годы слово «глобализация». Капиталу всегда свойственно искать по всему миру самые выгодные сферы притяжения. Но никогда еще для этого не было таких возможностей, которые появились в начале 90-х, — возможностей политических, экономических, технических, информационных. Закрытыми для иностранного капитала и по сей день остаются лишь островки вроде Северной Кореи. Страны, которые хотят жить по правилам современного мира и пользоваться его преимуществами, вводят полную или хотя бы значительную свободу движения капитала, для ввоза и репатриации (возвращения в свою страну) иностранного капитала, перевода домой прибылей и процентов. В то же время на мировую арену выходят страны второго мира и третьего мира, их банки и фирмы не стремятся соблюдать жесткую финансовую дисциплину. Конечно, и в развитых странах немало проблем, но там стабильность финансов является приоритетом. В бывших социалистических и новых индустриальных странах положение иное.

Такое сочетание и создало ту гремучую смесь, которая с середины 90-х взрывалась в разных странах и легла в основу мирового экономического кризиса последних лет. Более или менее единообразно происходят следующие процессы. Государство плохо собирает налоги и расточительно расходует деньги, нередко в интересах продажных чиновников. Дефицит бюджета покрывается внутренними и внешними займами. Поскольку эти займы имеют высокую доходность для кредиторов и представля-

или иностранными банками, третьим пытается помочь государство путем вливания бюджетных денег. Практически все кризисные страны оказались перед лицом сложнейшей проблемы реструктуризации банковской системы.

МВФ пытается найти свое место в этой новой мировой ситуации. Однако Фонд — характерное порождение проблем, возникших еще в первой половине XX века. Он был рассчитан на менее масштабные и многосторонние кризисы, главным образом на преодоление временных трудностей в уравнивании платежного баланса по текущим операциям, в котором определяющей статьей является внешняя торговля. В кризисах «мексиканского» типа дефицит внешней торговли и других статей текущего платежного баланса может играть свою роль, нередко значительную. Но главный их элемент — утрата доверия и связанный с этим отлив капиталов, который может откликнуться огромными по масштабам проблемами. Чтобы бороться с этим, МВФ вынужден увеличивать свои ресурсы и кредиты, что само по себе не просто. Кроме того, он настаивает на том, чтобы страны-заемщики принимали более глубокие радикальные меры, направленные не только на устранение внешнего дефицита, но и на финансовую стабилизацию в целом. Миссии Фонда, направляемые в страны, которые претендуют на его кредиты, становятся все более вездельными, они жестко требуют от правительств экономии, дисциплины, строгости. МВФ передает деньги стран-кредиторов во главе с США странам-должникам. Фонду предоставление ресурсов кредиторам все более видится бросанием денег в бездонную бочку, а должникам предлагаемое Фондом лекарство кажется все более горьким. Таким образом, назревал кризис самого Международного валютного фонда.

Латиноамериканская модель финансовых кризисов

Начнем с того, что обширные страны с богатыми природными ресурсами, начиная с 1930–1940-х



годов, пытаются избавиться от положения сырьевых придатков США и Западной Европы и, отгородившись от внешнего мира импортными пошлинами и другими барьерами, проводят индустриализацию. Некоторые результаты этой индустриализации могут вызвать зависть: к примеру, Бразилия, точнее, иностранные компании, осуществившие там инвестиционные проекты. Но некоторые черты опять-таки роднят большие страны Латинской Америки с Россией: в них также есть громоздкий и неэффективный государственный сектор, который тяжелым бременем ложится на бюджет и на банковскую систему.

Слабость финансов — хроническая беда Латинской Америки: налоги собираются плохо, уклонение от них носит массовый характер; значительный дефицит государственного бюджета — довольно обычное дело. Возможности использования внутренних сбережений для покрытия дефицита весьма ограничены. Поэтому в течение всего периода после Второй мировой войны почти вся Латинская Америка является своего рода заповедником большой инфляции. Бразилия, Мексика, Аргентина были крупными международными должниками, начиная с XIX века; в послевоенный период внешние долги стран Латинской Америки стали важнейшим элементом сложной системы международной задолженности. Кредиторами для них являются банки Северной Америки, Западной Европы и Японии, правительства ряда развитых стран, различные институциональные инвесторы, а также международные финансовые организации во главе с МВФ. По оценке на 1998 год, все три страны были в первой десятке мировых должников, причем по размерам долгов Бразилия занимала в этом списке первое место, Россия второе, Мексика третье, Аргентина седьмое.

В 1980-х годах военные режимы стали выходить из моды в Латинской Америке. Для Аргентины последним толчком послужила неудачная попытка отобрать у Англии Фолклендские (Мальвинские) острова в 1982 году. Мексика теснее остальных связала свою судьбу с Соединенными Штатами, став даже членом интеграционной группировки вместе с США и Канадой. Бразилия, кажется, просто устала от переворотов и хунт. В 1990-х годах, в духе времени, страны Латинской Америки стали на путь интеграции в мировую экономику, отказа от протекционизма, сокращения административных и увеличения рыночных элементов в экономике, приватизации и ликвидации раздутого государственного сектора. Хотя это принесло ряд преимуществ, хронические пороки экономики не только не исчезли, но выявились с большей силой. Суровые ветры мирового рынка оказывались для них время от времени непосильным испытанием. В 1970-х годах Мексика сделалась крупным экспортером нефти и в результате стала «почивать на лаврах». В 1980-х годах снижение мировых цен на нефть и повышение процентных платежей по внешнему долгу толкнули Мексику в кризис, который с трудом удалось преодолеть; в

течение 1980-х годов валовой внутренний продукт Мексики в расчете на душу населения не только не вырос, а даже несколько снизился.

Для Аргентины это десятилетие было еще более неблагоприятным: с 1980-го по 1990 год душевой продукт снизился более чем на 20%. Страна, занимавшая по традиции одно из первых мест среди развивающихся стран по уровню жизни населения, откатилась в середину списка.

Мексиканский вариант кризиса и пути выхода из него 1994–1995 г.г.

Пример мексиканского кризиса поучителен в двух главных отношениях. Во-первых, состояние экономики и финансов страны не давало серьезных оснований ожидать вспышки кризиса. Ни международные финансовые организации, ни авторитетные аналитики, ни сами иностранные инвесторы не были готовы к кризису. Во-вторых, кризис показал, что сравнительно умеренные политические потрясения могут в конкретных условиях хронически нестабильных стран иметь большое значение для подрыва финансовой устойчивости. В 1988 – 1993 годах экономика Мексики развивалась успешно, а ее позиции в мире укреплялись. В итоге долгих усилий инфляцию удалось погасить до однозначных годовых цифр (меньше 10% в год), годовой прирост валового внутреннего продукта составлял в среднем 3%. Для иностранных инвестиций Мексика представлялась одной из самых приемлемых стран. Проводя приватизацию в стране и либерализацию внешнеэкономических связей, Мексика, казалось, твердо встала на путь здоровой интеграции в мировую экономику. Долгосрочный внешний долг был реструктурирован и не оказывал непосредственного давления на экономику. Важнейшим критерием этих успехов было вступление Мексики в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), что означало серьезные претензии на переход в группу развитых стран.

Высший чиновник Банка Мексики (центрального банка), объясняя происхождение кризиса при таких внешне благоприятных условиях, говорил: «В своей основе кризис был результатом серии непредвиденных политических и криминальных событий...». Одно такое событие — мятеж бедных крестьян-индейцев, который показал, что за фасадом западной демократии и экономического прогресса скрывается «тыл» многомиллионного сельского населения, не пользующегося никакими благами ци-

вилизации и в отчаянии готового взяться за оружие. Второе событие — убийство кандидата от правящей партии на предстоящих президентских выборах, вскрывшее неустойчивость политической системы и угрозу возрождения традиционного терроризма и порождаемого им смятения. Дальнейшие события не подтвердили опасения политического краха и возврата страны к эпохе мятежей и восстаний. Но для иностранных инвесторов оказалось достаточно, чтобы такое опасение возникло, а рационально взвесить степень его реалистичности им было очень трудно. Однако независимые эксперты, не отрицая значения этих факторов, указывают на более близкие к экономике причины кризиса. На первом месте здесь цепь факторов, обычно имеющих место в странах этого типа.

Люди хотят больше и немедленно взять от экономического роста, в научной терминологии — обладают высокой склонностью к потреблению и, соответственно, большой склонностью к сбережению, что при свободе внешней торговли вызывает рост импорта. Вместе с тем подъем выражается в росте инвестиций, что расширяет импорт. В результате у Мексики образовалось внешнее отрицательное сальдо по текущим операциям в размере до 8—10% ВВП, которое покрывалось притоком иностранного капитала. Благополучие зависело от значительных и постоянных вливаний преимущественно в форме покупки иностранными инвесторами облигаций центрального правительства, штатов и крупных национальных фирм. Как заметил один аналитик, Мексика и иностранные инвесторы стали жертвами своеобразной иллюзии. В стране, достигшей значительной политической и экономической стабильности, по инерции сохранялись высокие процентные ставки, в полтора раза и более превышавшие средний уровень развитых стран. Такое сочетание умеренного риска с повышенной доходностью толкало менеджеров, управляющих инвестиционными фон-

дами всех типов, на пополнение портфеля мексиканскими ценными бумагами. У них были для этого тем более веские основания потому, что в 1994 году правительство, стремясь привлечь иностранный капитал, предоставило покупателям его новых облигаций долларовую гарантию: в случае девальвации национальной валюты (песо) они получили бы в погашение прежнюю сумму в долларах. Конечно, переход от эмиссии обычных облигаций в песо на эмиссию с долларовой гарантией мог бы послужить для инвесторов сигналом тревоги, но этого не случилось.

Мексиканское песо не было прикреплено к доллару, но и не находилось в свободном плавании. К его курсу применялась



система «наклонного коридора», весьма похожая на режим курса российского рубля до августа 1998 года. Здесь, возможно, была допущена аналогичная ошибка: снижение курса песо отставало от внутренней инфляции, в результате чего песо реально дорожало по отношению к доллару. Завышенный курс национальной валюты, как обычно, сдерживал мексиканский промышленный экспорт и стимулировал импорт. Ощущение рынка, что правительство и Банк Мексики не смогут удержать курс в пределах коридора, и вынуждены будут пойти на девальвацию, постепенно крепло. К октябрю 1994 года все эти факторы сложились воедино. Иностранный капитал стал уходить из мексиканских ценных бумаг; бегство капиталов (т.е. продажа бумаг инвесторами и конверсия выручки в доллары) превосходило размеры новых эмиссий, которые еще удавалось размещать благодаря долларовой оговорке. Валютные резервы страны с октября до середины декабря 1994 года сократились более чем вдвое.

Момент истины наступил в середине декабря 1994 года. Не имея других средств остановить истощение резервов и бегство капитала, правительство объявило 20 декабря 1994 года о повышении верхней планки долларového коридора на 13%. Это было воспринято рынком и инвесторами как сигнал бедствия. Только за один следующий день центральный банк был вынужден продать до 6 миллиардов долларов, чтобы удовлетворить спрос владельцев капитала, спасавших свои инвестиции в Мексике. Удержать новый курс песо оказалось невозможно, и к 26 декабря по сравнению с докризисным уровнем он упал на 36%. Попытка срочно разместить крупный заем провалилась. Хрупкая валютная стабильность рухнула. Естественно, первой мерой на этот случай, как обычно, стала отставка министра финансов: кто-то должен был ответить за кризис. Теперь задача состояла в том, чтобы остановить лавину кризиса и минимизировать его экономические и политические последствия.

Для этого, в первую очередь, требовалось восстановить доверие к стране, правительству, банкам, валюте. Самый верный путь к этому лежал через совместные и согласованные действия Мексики и международного сообщества. В свою очередь, это было возможно только при сохранении магистральной линии экономической политики, которую можно назвать либеральной.

Экономическая катастрофа в Мексике сильно затрагивала интересы Соединенных Штатов. Уже в начале января 1995 года был готов пакет гарантированной финансовой поддержки для Мексики в сумме 18 миллиардов долларов, из которых правительство США обещало 9 миллиардов и американские

банки еще 3 миллиарда. Остальную сумму обещали другие страны и организации. Тем временем шли интенсивные переговоры с Международным валютным фондом. В итоге к концу февраля был сформирован самый большой в финансовой истории пакет международной помощи в виде гарантий и кредитов на сумму 52 миллиарда долларов. МВФ пошел на беспрецедентную акцию, предоставив кредит, в 7 раз превышающий квоту Мексики, тогда как обычное правило требует не переходить за трехкратный предел.

Смысл этой колоссальной суммы, которая многими считалась чрезмерной и, кстати, фактически не была полностью использована Мексикой, именно в том и заключался, чтобы показать всему финансовому миру, что страна не будет брошена на произвол судьбы, что ей не позволят утонуть. Условия этой финансовой помощи были традиционными: сокращение бюджетного дефицита, всемерное сдерживание инфляции, ограничение банковского кредита, продолжение процесса приватизации, сохранение конвертируемости национальной валюты. В итоге 1995 год стал трудным для Мексики. Реальный валовой внутренний продукт оказался более чем на 5% ниже, чем в 1994 году, примерно в такой же мере снизилась промышленная продукция. Заметно возросла безработица. Однако худшего не случилось. Инфляцию удалось удержать в умеренных рамках. Уже в конце 1995 года возобновился экономический рост, и период 1996 – 1997 годов оказался для Мексики вполне благоприятным.

Так называемый «эффект текилы», т.е. финансовый удар по соседним странам, имел место, но не породил масштабного кризиса ни в одной из крупных стран Латинской Америки. Самые заметные трудности испытала Аргентина, где мексиканский кризис вызвал обвал на бирже и натиск вкладчиков на банки. Произошла «расчистка» банковской системы от слабых банков, в итоге чего до 40% операций оказалось в руках крупных иностранных банков, которым население обычно доверяет гораздо больше, чем местным.

Особенности кризиса в Бразилии 1998–1999 г.г.

В мире не просто найти страну с таким потенциалом взрывчатого материала – разрыв между богатством и бедностью здесь один из самых больших в мире. После мирной ликвидации военно-диктаторского режима в конце 1980-х годов Бразилия, по своему государственному устройству представляющая собой федерацию, встала на путь либерально-демократического (по стандартам



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





Латинской Америки) развития. Однако инфляция, измерявшаяся сотнями и даже тысячами процентов в год, оставалась главным препятствием для нормализации экономической ситуации. В 1994 году по инициативе и под руководством министра Ф. Кардозо была проведена финансовая стабилизация, впервые за многие десятилетия увенчавшаяся успехом. Инфляция была сведена к уровню в несколько процентов в год, и притом эта шоковая терапия по-бразильски не остановила промышленный рост. Успехи произвели на народ такое впечатление, что вскоре Кардозо был избран президентом, а в 1998 году переизбран на второй срок.

Тем не менее, слабости бразильской экономики оставались очевидными для мирового финансового сообщества. Российский шок 17 августа 1998 года более всего отозвался в Латинской Америке, в первую очередь в Бразилии. Это произошло вовсе не по причине тесных экономических связей страны с Россией (эти связи не очень значительны), а потому, что на Бразилии сосредоточились недоверие и подозрительность финансистов, управляющих мировыми потоками капитала. Осенью 1998 года, когда в воронку кризиса оказались втянутыми до десятка стран среднего уровня развития и к тому же развивался банковский кризис в Японии, многим наблюдателям в мире представлялось, что эта серия региональных кризисов может вполне перерасти в мировой экономический кризис. События в Бразилии, казалось, подтверждали эти опасения.

При всех отличиях тропической Бразилии от холодной России проблемы наших стран имеют немало схожего: традиционное расточительство самовольных штатов, образующих федерацию; слабость банковской и кредитной системы со значительной долей неоплатных, не возвращаемых ссуд; зависи-

мость от притока иностранных капиталов, по большей части краткосрочных.

Власти Бразилии в 90-х годах выбрали в качестве «якоря стабильности» курс национальной валюты (реала), поддерживая его в рамках установленного наклонного коридора, то есть, допуская медленное понижение, грубо соответствующее темпу инфляции. Курс реала постепенно полз вниз, но, как выяснилось, оставался завышенным; как обычно, это затрудняло экспорт, стимулировало импорт и создавало на рынках ощущение неизбежности девальвации.

Летом 1998 года, особенно после 17 августа, все эти слабости бразильской экономики и финансов вырвались наружу. Первым сигналом явилось падение показателей фондовой биржи, в июле и августе индексы упали примерно вдвое. Иностранный капитал, имевший форму бразильских облигаций, депозитов в банках и кредитов зарубежных банков бразильским заемщикам, обратился в паническое бегство из Бразилии. Как обычно, за ним последовал и национальный капитал. Чтобы поддержать курс реала, от которого все стремились как можно скорее избавиться, центральный банк выбросил за три месяца почти половину своих валютных резервов, составлявших к началу кризиса весьма внушительную величину около 70 миллиардов долларов. Пытаясь остановить бегство капиталов, центральный банк поднял ставку рефинансирования выше 30% годовых. Рыночные ставки банков подскочили до 40 – 50%, что сделало банковские ссуды для большинства предприятий практически недоступными. Возникла характерная в последние годы для многих стран ситуация: защита стабильности валюты ценой экономического спада. Сильное эхо бразильского кризиса прокатилось по всей Латинской Аме-

рике в виде обесценивания акций, ухода иностранного капитала, девальваций валют.

Для Вашингтона финансовый крах Бразилии был столь же опасен, как крах Мексики несколькими годами ранее. Было решено действовать на опережение, не ожидая худшего. Уже в ноябре 1998 года Международный валютный фонд сформировал при участии правительства США и нескольких других кредиторов пакет помощи для Бразилии в размере 41,5 миллиарда долларов, из которых Фонд взял на себя 18,1 миллиарда. Эти деньги предполагалось выдавать траншами по мере выполнения страной согласованной с МВФ программы стабилизации. Расчет был также на то, что сам огромный размер кредитной поддержки укрепит доверие к бразильской экономике и валюте.

Бразилия согласовала с Фондом программу мер, направленных на оздоровление экономики: уменьшение бюджетного дефицита, улучшение сбора налогов, ограничение банковского кредита неэффективным предприятиям, сдерживание роста денежной массы, санация банков и других финансовых учреждений. Бразильское правительство обещало продолжить приватизацию государственного сектора, которая довольно успешно проводилась с начала 1990-х годов. Это стандартный набор требований, который иногда вызывает в странах-заемщиках резкую оппозицию. Но для правительства Кардозо этот курс был вполне органичен, и можно думать, что правительство не пыталось обмануть Фонд, принимая на себя обременительные обязательства. Скорее, это укрепляло его позиции в отношениях с парламентом и влиятельными губернаторами. Однако «неотложная помощь» не спасла реал от девальвации и не предотвратила острую фазу кризиса. В январе 1999 года Бразилия была вынуждена отказаться от твердого (точнее, почти твердого) курса валюты и допустить рыночную девальвацию реала. Вместо предписанного финансовыми «докторами» понижения курса на 10-15 процентов, курс реала к доллару за несколько недель понизился примерно на 40 процентов. В марте 1999 года ситуация оказалась столь тревожной, что правительство в своем очередном меморандуме Фонду прогнозировало на этот год неблагоприятные показатели: падение ВВП на 3,5-4% и годовую инфляцию по индексу потребительских цен до 10% за первое полугодие и до 15-17% за год.

Отказавшись от «планового» курса национальной валюты и пустив его в плавание, правительство стало ориентироваться на другой ключевой показатель: допустимый темп инфляции. Такая политика, характерная для многих стран, получила название «инфляционного таргетирования». Предполагается, что правительство в силах воздействовать, таким образом, на основные факторы, определяющие темп роста цен, чтобы удерживать его в заданных рамках. Насколько можно судить, в 1999 – 2000 годах Бразилии удалось это в значительной мере. Главный успех послекризисного развития заключался в том, что удалось избежать возобновления

большой инфляции. В сравнении с Россией и Индонезией, где инфляционная волна мощно поднялась после кризиса и девальвации, показатели роста цен в Бразилии выглядели относительно благополучно и не дотягивали до указанных выше прогнозов правительства. В отличие от азиатских стран экономический спад выразился не в падении производства (измеряемого по ВВП или индексу промышленной продукции), а лишь в стагнации этих показателей в 1998 – 1999 годах. К концу 1999 года уровень курсов акций вернулся в долларовом выражении к предкризисному уровню.

Эксперты спорят о причинах столь благополучного выхода Бразилии из финансового кризиса. Руководители МВФ и близкие к нему экономисты, естественно, указывают на то, что правительство мудро не поддавалось давлению достаточно влиятельных сил, выступавших против жесткой финансовой политики, рекомендованной Фондом. Это укрепило доверие мирового сообщества к Бразилии и остановило бегство капитала.

Очевидно, в этом есть значительная доля истины. Вместе с тем несомненно, что важнейшее значение имело состояние всей мировой экономики, которая смогла преодолеть симптомы спада и в целом продолжала с 1999-2000 г.г. расти достаточно высокими темпами. Бразилии помог также ряд особенностей ее экономики, помешавших углублению кризиса. Иностранные вложения в Бразилию преимущественно имеют форму прямых инвестиций. Этот капитал по своей природе более стабилен и независим от временных факторов, даже если они имеют такой характер и масштабы, как в Бразилии в 1998 - 1999 годах. Поскольку среднесрочные и долгосрочные перспективы бразильской экономики считаются в принципе благоприятными, прямые иностранные инвестиции нарастали даже в эти кризисные годы. Банковская система Бразилии мало участвовала в кризисе. Банкротств крупных банков и панического изъятия вкладов отмечено не было. Разумеется, сам этот факт нуждается в объяснении, но здесь достаточно его только констатировать. Импорт Бразилии лишь в малой степени состоит из продовольствия, повышенные издержки которого при девальвации практически немедленно перекладываются на розничные цены, т.е. на потребителя. Это ослабило инфляционную волну и позволило растянуть эффект девальвации по времени.

Азиатская модель финансовых кризисов

На протяжении последних десятилетий Восточная и Юго-Восточная Азия оставалась регионом с самыми высокими темпами экономического роста. Япония давно уже является второй после США промышленной державой мира. «Азиатские тигры» — Тайвань, Южная Корея, Сингапур, Гонконг — превратились в лидеров современной индустрии и тех-

нического прогресса. Немалых достижений в экономике добились Индонезия, Таиланд, Филиппины, Малайзия. Наконец, в эру Дэн Сяопина и его преемников Китай занял достойное место среди ведущих промышленных держав.

Параллельно росту производства в этих странах шло формирование современных финансовых систем, интегрированных в глобальный финансовый рынок. По размерам оборота ценных бумаг азиатские рынки теперь мало уступают рынкам США и Западной Европы. Показатели фондовых бирж Токио и Гонконга не менее важны для мировой экономики, чем индексы бирж Нью-Йорка и Лондона. На эти рынки поступают не только внутренние сбережения, но и денежные капиталы из всех регионов мира. Крупные японские банки не уступают по размерам активов и операций американским. Банковские кредиты, используемые корейскими концернами, имена которых хорошо известны в России, измеряются десятками и даже сотнями миллиардов долларов. Вполне закономерно, что длительный бум создал характерные факторы финансового кризиса. Мексиканский кризис 1994-1995 годов породил среди руководителей финансовой политики и экспертов волну дискуссий на тему: может ли нечто подобное случиться в Азии? Ответ пришел раньше, чем полагали: начиная с середины 1997 года под ударом оказались экономики нескольких азиатских стран. Япония избежала полномасштабного кризиса, но ухудшение ситуации в этой крупнейшей стране региона сильно сказалось на других странах.

Азиатские страны быстро прошли экономический цикл, характерный для капитализма на протяжении почти двух столетий. Однако в конце XX века как бум, так и крах приобрели новые масштабы и формы. Эти новые формы, в частности, определяются тем, что азиатский регион имеет большие особенности, отличающие его от западного. По мнению многих экспертов, пытавшихся объяснить кризис, финансовая и банковская система стран региона не соответствовала тому уровню и темпам роста экономики, которых они достигли благодаря упорному труду, организации и порядку в этих обществах, а также благодаря выгодным для них внешним факторам. Грубо говоря, это был кризис роста, связанный с отставанием финансовой инфраструктуры от экономики в целом. Для стран региона оказалось непосильным бремя глобализации. Включение в мировую систему с ее динамикой, прежде всего с колоссальными потоками капитала через границы стран и регионов, способными за короткое время подорвать ранее безупречный финансовый статус страны. Во второй половине 1997 года одна страна за другой попадали под пресс утраты доверия миро-



вых финансовых рынков, международных кредиторов и акционеров. Возникали финансовые паники, в ходе которых иностранцы стремились вывести капиталы из попавшей в беду страны.

Характерные слова для этого финансового землетрясения нашел в 1998 году работающий в Гонконге эксперт по инвестициям: «Этот тотальный экономический крах и громадное уничтожение богатства, которые, вопреки всем прогнозам, произошли в Азии за последние шесть ме-

сяцев, превосходят все, что я видел». Он мыслит, естественно, в привычных для него категориях бумажного богатства — фиктивного капитала. Однако уничтожение бумажного богатства в условиях кризиса становится в высшей степени важнейшим фактором.

Экономическая катастрофа в Индонезии.

В начале 1960-х годов Индонезия была отчаянно бедной и отсталой страной. Джакарта походила на большую деревню с несколькими зданиями европейской архитектуры, оставленными колонизаторами, одним построенным японцами современным отелем и стадионом. Через два года произошла неудачная попытка захвата власти руководством компартии, в результате которой сотни тысяч коммунистов и сочувствующих погибли в чудовищной резне.

Важную роль для развития страны сыграл Сухарто. Он железной рукой создал социально-политическую стабильность и условия для экономического роста. За 25-30 лет Индонезия преобразилась. «Зеленая революция в основном обеспечила страну своим рисом и другими главными продуктами питания. Индонезия стала крупным производителем нефти, возникли многие отрасли промышленности. Страна была открыта для иностранного капитала, поток инвестиций хлынул в индонезийскую экономику. Средний темп прироста ВВП за тридцать лет до 1997 года составлял около 1% в год. Так началось и протекало это «экономическое чудо». Именно на фоне экономических достижений накапливались негативные факторы, которые в 1997-1998 г.г. сделали Индонезию жертвой жестокого кризиса. В отличие от остальных кризисных стран Юго-Восточной Азии, где в основном сохранилась стабильность цен, в Индонезии произошел сильный всплеск инфляции, объяснявшийся значительным падением курса индонезийской рупии, а также «инфляционной традицией» в этой стране. За полгода кризиса официальный индекс потребительских цен вырос почти на 50%, а через год он был

в два раза выше, чем до кризиса (особенно сильно подорожали продовольственные товары первой необходимости).

В перенаселенных индонезийских городах всегда имеется социальный горючий материал в виде безработных и полубезработных, полукриминальных и криминальных элементов. Повышение цен на продовольствие, сочетавшееся с одновременным ростом безработицы, вызвало вспышку. В начале января 1998 года, когда доллар в Джакарте подскочил до 11 тысяч рупий (до кризиса он колебался на уровне 2-3 тысячи), началась паническая скупка продуктов, образовались очереди и давки в магазинах. Ярость толпы обратилась против этнических китайцев, в руках которых с давних пор находилась значительная часть розничной торговли. Китайские погромы, подобные еврейским погромам в старой России, случались и раньше, но на этот раз они приняли такие масштабы, что власти оказались бессильны навести порядок.

Еще более грозная волна уличного насилия поднялась в мае 1998 года. Однако на этот раз возмущение толпы экономическими тяготами слилось с политическими волнениями, в которых проявилась копившаяся годами ненависть народа к репрессивному и погрязшему в коррупции режиму. После того как во время студенческой антиправительственной демонстрации было убито и ранено несколько человек, разгорелись настоящие уличные бои, в ходе которых, по официальным данным, только в Джакарте погибло около 1200 человек. Политический кризис принял необратимый характер; международные организации и иностранные посольства начали эвакуацию персонала. Из Индонезии бежали также тысячи семей состоятельных китайцев. Председатель парламента, лишь два месяца назад избравшего Сухарто президентом на седьмой срок, потребовал его отставки. Руководство вооруженных сил, на которое ранее президент неизменно опирался, заняло выжидательную позицию. Несколько тысяч студентов захватили здание парламента и три дня удерживали его. Парламент вместе с лидерами студенческого движения предъявил Сухарто ультиматум, добиваясь его немедленного ухода. После 32 лет диктаторского правления, 77-летний президент объявил о своей отставке. Режим, совсем недавно казавшийся несокрушимо прочным, рухнул в одночасье.

Пожертвовав престарелым вождем и спешно избавившись от членов его семьи и клана, занимавших высокие государственные посты, хунта сохранила власть в своих руках. Высшие военные руководители остались на прежних местах. Их лидер заявил, что бывшему президенту и его семье даются гарантии личной безопасности. Временный президент Хабиби, многолетний сотрудник и помощник Сухарто, срочно объявил, что в 1999 году будут проведены демократические выборы. Власти лихорадочно делали все возможное, чтобы успокоить МВФ и Всемирный банк, правительства западных стран и кредиторов Индонезии. Это им в

какой-то мере удалось: политический кризис пошел на убыль; советники из МВФ, Азиатского банка развития, из США и Германии занялись приведением экономических дел в порядок, в июне 1998 года комитет банков-кредиторов согласился на рассрочку платежей по индонезийским долгам.

Крушение режима Сухарто открыло перед страной новые горизонты. Это было время энтузиазма и надежд. Парламентские выборы в июне 1999 года открыли дорогу на политическую арену новым общественным силам и людям. Новый многопартийный Парламент избрал в итоге долгих торгов и трудных компромиссов президентом А. Вахида — исламиста, известного своей упорной оппозицией режиму Сухарто. Политики разных направлений сошлись на нем как на любимце народа. Вице-президентом стала дочь национального героя и основателя Индонезийской республики Сукарно. Среди первых мер нового руководства было ограничение власти военной элиты, унаследованной от прежнего режима. Экономика Индонезии смогла использовать определенные преимущества, которые дали ей рост мировых цен на нефть и девальвация национальной валюты. После резкого спада в 1998 году возобновился рост, хотя он затянулся еще на несколько долгих лет.

Кризис в Японии и его последствия.

В конце 1980-х годов у некоторых «прогнозистов» получалось, что Япония, которая долгое время развивалась значительно быстрее Америки, очень скоро превзойдет ее по размерам ВВП на душу населения, а в первом десятилетии XXI века и по общему объему валового внутреннего продукта и промышленной продукции. В 1990-х годах японский темп роста оказался более чем вдвое ниже американского, в 1998 году он был и вовсе отрицательным, в 1999 – 2000 г.г. — почти что нулевым. Япон-



ский спад сложился под действием многих факторов — от «заражения азиатской болезнью» до структурных слабостей японской экономики, но, по мнению большинства аналитиков, важнейшую роль сыграли выдвинувшиеся на передний план органические пороки финансовой системы.

В несколько сенсационной книге, ставящей своей целью разрушить миф о вечном японском чуде, профессор Д. Хейес (европеец, живущий и работающий в Японии), пишет: «В самом сердце японской финансовой системы есть какая-то внутренняя гниль. Смотрим ли мы на японскую финансовую систему в микроплане или в макроплане, мы видим повсюду одну и ту же картину: мошенничество, семейственность, полную некомпетентность». В резюме книги на обложке можно также прочитать: «Япония допустила масштабное проникновение организованной преступности в свои финансовые институты».

Возможно, автор немного преувеличивает японские пороки. Но он обильно аргументирует свой главный тезис, который состоит в следующем. Создав после Второй мировой войны чрезвычайно эффективную промышленность, ориентированную на экспорт, и заняв достойное место на мировом рынке, Япония сохранила плохо регулируемую и уязвимую финансовую систему. До поры до времени это было скрыто и затмевалось экономическими успехами. Но в 1980-х годах в Японии развился спекулятивный бум с непомерным разбуханием банковского кредита, фондового рынка и операций с недвижимостью. В 1990-х годах наступила расплата и за этот бум, и за органическую слабость финансовой системы. К этому диагнозу стоит прислушаться и присмотреться.

С 1979-го по 1989 годы индекс курса японских акций в долларовом выражении поднялся почти в 10 раз. Во всей истории фондовых рынков трудно найти пример подобного роста фиктивного капитала. Курсы акций повышались во всем мире, но далеко не таким темпом: в США и в Западной Европе они выросли за этот период в среднем в 3 раза. Во многих японских компаниях показатель цена/прибыль превысил 100, тогда как нормальный его уровень обычно составляет 15-20. Он исчисляется как отношение курса акции к чистой прибыли в расчете на акцию. Высокий уровень означает, что курс акций оторвался от реальной прибыльности компании и содержит большую и опасную спекулятивную составляющую.

Происходил головокружительный рост цен на недвижимость. На пике бума один квадратный метр земли в престижном районе Токио стоил до 350 тысяч долларов. Площадь, покрытая купюрой в 100 долларов, стоила дороже этого номинала. Квартиру средних размеров (с двумя спальнями) можно было купить лишь за один-полтора миллиона долларов. Этот бум был возможен лишь благодаря огромному потоку кредитов от банков и других финансовых учреждений. Сфера торговли недвижимостью оказалась золотым дном для якудзы. Интересы финан-

совых кругов тесно переплетались с интересами якудзы, которая брала на себя «зачистку» продаваемых участков земли и строений от служивших помехой мелких собственников и арендаторов.

Когда в начале 1990-х годов биржевой и земельный бум внезапно оборвался, японские банки оказались держателями колоссальных безнадежных активов — кредитов, выданных под обеспечение недвижимостью и ценными бумагами, а часто без всякого обеспечения. В 1997-1998 г.г. курсы японских акций оказались в 2,5 раза ниже, чем на пике. Городская недвижимость обесценилась еще больше — во многих случаях на 70-80%. В этих условиях должники оказались не в состоянии погашать ссуды. Затяжной банковский кризис стал важнейшей чертой японской экономики.

Первыми банкротами оказались специальные банки жилищного кредита (дзюсены), чья сумма безнадежных кредитов официально оценивалась в 7 триллионов иен (примерно 70 миллиардов долларов по среднему курсу того времени). Убытки дзюсенов в большой мере легли на коммерческие банки, которые их финансировали и контролировали. В конце 1994 года были закрыты два крупных банка, и скоро под ударом оказался один из крупнейших банков страны — Банк долгосрочного кредита. В течение нескольких лет правительство пыталось организовать слияние тонущего гиганта с другими банками, но было вынуждено взять на себя его обязательства.

Кризис в азиатских странах, которые во многом копировали японскую модель развития, ориентированную на интенсивную экспортную экспансию, нанес новый сильный удар по финансовой системе Японии. Осенью 1997 года мировое финансовое сообщество загудело как потревоженный улей при известиях о банкротстве третьей по размерам фондовой фирмы «Ямаичи секьюритиз». Давая 3 декабря 1997 года это срочное сообщение, Би-Би-Си снабдило его «шапкой», где говорилось, что «новость... встречена падением курсов акций по всему миру и опасениями, что потрясение японской экономики может толкнуть в спад весь мир». Японские фондовые фирмы подобны американским инвестиционным банкам и занимаются эмиссией ценных бумаг, торговлей ими, управлением капиталами. Их операции осуществляются в мировом масштабе и не уступают американским и европейским конкурентам. В 1990-х годах крупнейшие из них оказались вовлеченными в скандалы, связанные с выплатой отступных мафии, подкупом чиновников и т.п.

В целом же этот кризис затронул Японию по нескольким направлениям. Во-первых, кризисные страны сократили импорт японских товаров, что усилило трудности многих японских фирм. Во-вторых, среди безнадежных кредитов японских банков было много долгов этих стран. В-третьих, многие прямые инвестиции японских фирм в регионе оказались убыточными. Все это внесло свой вклад в углубление японского спада в 1998-1999 г.г. Другое дело, что не оправдались опасения перерас-

тания азиатского кризиса и японского спада в мировую рецессию или даже депрессию. Можно сказать, миру тогда еще раз повезло. Впервые за весь послевоенный период безработица стала серьезной проблемой для Японии. В конце 1999 года доля безработных в рабочей силе составила 4,7%, а для Японии это очень высокий показатель. Хуже того, по авторитетным подсчетам, избавление компаний от заведомо избыточной рабочей силы подняло бы его до 8%, а может быть, и выше. Известная система «пожизненного найма», которая долгие годы отличала японские фирмы и считалась социально благотворной, в 1990-х годах оказалась непосильной для многих фирм и стала отмирать. В конце десятилетия этот процесс заметно усилился. Для Японии это социальный и моральный сдвиг большого значения.

В целом 1990-е годы оказались для Японии временем отрезвления после «головокружения от успехов», не без оснований охватившего в 1960-1980-х годах японское общество, бизнесменов, банкиров, политиков. К концу десятилетия необходимость реформ, которые могли бы закрепить экономические достижения страны на будущее, стала все более осознаваться правящими кругами. Характерно, что на переднем плане этих реформ оказалась финансовая система. Богатая Япония в силах вложить в эти реформы большие деньги, для нас просто невообразимые. В 1998 году потолок расходования государственных средств на реструктуризацию финансовых институтов был установлен в 60 триллионов иен, что равно примерно 500-600 миллиардов долларов (в зависимости от принятого курса пересчета). Из этой суммы 25 триллионов выделено на пополнение капитала слабых, неплатежеспособных банков, 18 триллионов — на затраты по национализации и ликвидации банков-банкротов и 17 триллионов — на полную гарантию для вкладчиков обанкротившихся банков. Хотя в ряде случаев отмечался уход вкладов из попавших в трудное положение финансовых институтов, до отказа в возврате вкладов нигде дело не доходило. Деньги вкладываются государством через его специализированные органы главным образом путем покупки у банков (со скидкой) их не возвращаемых кредитов и приобретения акций банков. Эти и другие активы, которые попадают в руки государства, предполагается постепенно реализовывать на рынке и из этих денег покрывать миллиардные затраты.

Речь не идет о создании большого постоянно-го государственного сектора в банковской системе. Уже в конце 1999 года была в принципе согласована продажа национализированного Банка долгосрочного кредита американским инвесторам. Суть реформы финансовой системы заключается в ее подгонке под западную. В реальном внедрении более эффективных англо-американских стандартов и принципов, способов ведения бизнеса. В той

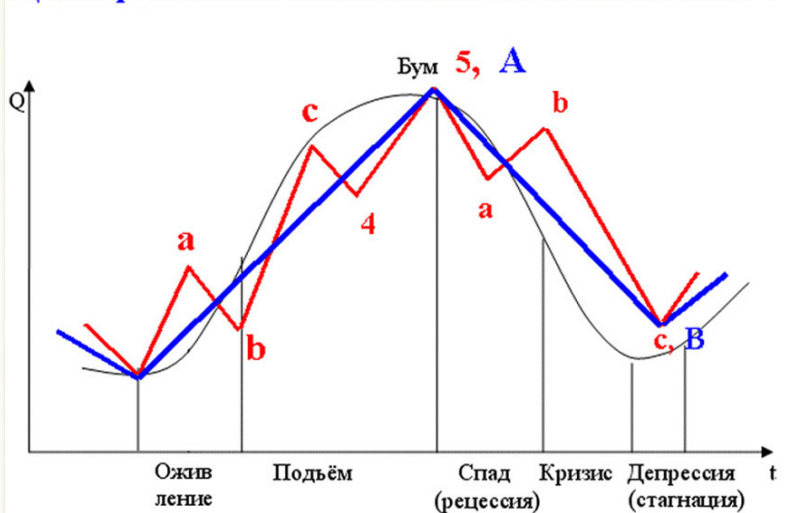
мере, в какой западная система означает свободу финансового рынка, обеспечение здоровой конкуренции, ответственное поведение финансовых институтов, реформа содержит элемент уменьшения прямого вмешательства государства. Но одновременно вводятся принятые в США и других странах более жесткие нормы контроля над достаточностью капитала банков, их ликвидностью, обеспеченностью кредитов.

Многовековая традиция самоизоляции Японии проявлялась в финансовой сфере в том, что японский рынок был практически закрыт для иностранных банков и других финансовых институтов. Тогда как будто был взят курс на ликвидацию этой закрытости, от чего ожидали свежего ветра конкуренции и повышения эффективности. Множились сообщения о том, что японские банки активно избавляются от нерентабельных линий деятельности, закрывают не дающие достаточной прибыли филиалы, увольняют избыточную рабочую силу. Эти меры особенно усиленно проводятся при слияниях банков, что в те годы приобрело значительные масштабы.

Кризисы 90-х сквозь призму новой теории инвестирования Masterforex-V

По законам экономики кризисы периодически повторяются, начинаясь и заканчиваясь в свое время. Поэтому инвестору их не избежать. Мы всегда будем сталкиваться с ними.

Цикл развития экономики по Masterforex-V



Экономический цикл — периодически повторяющиеся на протяжении ряда лет подъемы и спады в экономике. Цикл представляет собой интервал времени в развитии мировой экономики, в течение которого происходит увеличение объема производства товаров и услуг, а затем сокращение, спад, депрессия, оживление и, наконец, снова его рост. На данном графике крайние точки развития рыночной экономики характеризуют экономический бум и кризис.

Подъем экономики начинается с фазы *оживления*, восстановления деловой активности в форме заключения новых экономических договоров, постепенного и очень слабого увеличения спроса на рабочую силу, следовательно, сокращения безработицы, роста потребительского спроса.

Затем начинается чистый *рост*, который характеризует постоянное, нарастающее увеличение объема производства товаров и услуг, высшая точка этого подъема характеризуется как бум. В это время в экономике наблюдается полная занятость, а производство работает на полную мощность. Реальный объем производства достигает в этой точке своего максимума. Цены, как правило, повышаются, а рост деловой активности, достигнув полной занятости ресурсов, прекращается и замирает.

Рецессия (сокращение) – состояние экономики, когда валовой национальный продукт при неуклонном снижении становится меньше, что свидетельствует о спаде производства или замедлении темпов его развития.

Кризис экономики характеризуется резким спадом производства, который начинается с постепенного сужения, сокращения деловой активности. Кризис отличается от нарушения равновесия между спросом и предложением на какой-то определенный товар или в отдельной отрасли хозяйства тем, что он возникает как всеобщее перепроизводство, сопровождаемое стремительным падением цен, банкротством банков, остановкой предприятий (фирм), ростом безработицы и т.д. Постепенное сокращение деловой активности, замедление темпов роста в экономической литературе называется рецессией. Более высокие темпы сокращения экономической активности характеризуют спад экономики. Низшая точка этого спада есть кризис.

Объясняя причины циклического развития и кризисов, экономисты выделяют два главных обстоятельства:

Первое – связано с функцией денег как средства обращения. Несовпадение купли-продажи по месту и времени может создать предпосылки для разрыва многих звеньев в цепи продаж и покупок. Второе – связано с функцией денег как средства платежа. Производитель не имеет гарантий, что к моменту платежа покупатель его продукции окажется платежеспособным. Неплатеж по одним обязательствам может вызвать цепную реакцию, которая приведет к расстройству системы обращения и, в конечном счете, производства.

Финансовые кризисы 1990-х годов выдвинули на передний план вопрос о реформе мировой финансовой архитектуры. По определению МВФ, мировая финансовая архитектура — это «институты, рын-

ки, правила игры и стандарты, используемые правительствами, предприятиями и индивидами в их экономической и финансовой деятельности». Это значительно более широкое понятие, чем знакомый нам термин «международная валютная система». Впрочем, новый термин не отличается жесткой определенностью и не всегда употребляется в одном и том же смысле. Мировая финансовая архитектура часто упоминается вместе с другим важнейшим и чрезвычайно модным в те годы понятием — глобализация. Можно сказать, что это та система международных финансовых отношений, которая соответствует стадии глобализации в мировой экономике. Наконец, финансовая архитектура, как и глобализация, подразумевает, что в мире укрепляются принципы открытой экономики, в которой реализуется свобода движения товаров и капиталов через национальные границы. Без ясного понимания этих фундаментальных терминов трудно анализировать материалы МВФ, которые, кстати сказать, с годами становятся все более трудным чтением не только для образованных людей вообще, но и для профессиональных экономистов, не работающих в области финансов и международных экономических отношений.

Когда стали искать «виноватого» в потрясших мир кризисах, грозивших всеобщей депрессией, то первым кандидатом оказался Международный валютный фонд, который как раз и отвечает за эту архитектуру. Тогда как главный принцип деятельности МВФ состоит в оказании поддержки странам, испытывающим временные трудности с платежным балансом. Дискуссии о благих и корыстных намерениях МВФ идут чуть ли не со времени его основания. Одни относятся крайне отрицательно, представляя МВФ орудием закабаления «американским империализмом» сначала ослабленных войной европейских стран, а затем, в течение нескольких десятилетий, развивающихся стран. Во многих развивающихся странах существует сильная оппозиция Фонду и его политике. В последние годы эта оппозиция сливается с критикой глобализации как процесса и политики, дающих односторонние выгоды развитым странам и оставляющих на обочине миллиарды людей в бедных регионах.

Другие считают кредиты от МВФ как источник средств для спасения стран от экономического кризиса. Нельзя не признать, что твердолобый догматизм Фонда может вызывать обоснованное недовольство развивающихся стран, стремящихся к экономическому росту любой ценой и к сохранению независимости в своей политике. Но не менее справедливо и то, что рекомендуемая Фондом его «клиентам» линия связывает руки популистским ре-



жителям и политикам. Она мешает им проводить политику социального расточительства, за которое потом приходится расплачиваться населению. Чиновники, живущие за счет всевозможных ограничений, квот, льгот, запретов и разрешений, тоже не в восторге от рекомендаций МВФ.

Эксперты [факультета инвестиций](#) Академии Masterforex-V считают, что череда кризисов возникающих в разных концах планеты в конце 90-х годов, выявила слабые места мировой финансовой структуры (архитектуры) и тогда чудом удалось избежать более глубоких последствий, которые мир ощутил в

2008 году. Почти за целое десятилетие мировое сообщество так и не смогло отладить этот сложный механизм под названием мировая финансовая архитектура. А может всё гораздо проще чем кажется, а сами кризисы просто необходимы для более эффективного (впоследствии, конечно) функционирования мировой экономики? И вот так шаг за шагом, от подъема к подъему, от кризиса к кризису мировая экономика становится всё совершеннее и эффективнее (смотрите паттерн выше).

Сергей Поташов
[Факультет инвестиций](#)



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.

Путь к успеху



На какие бонусные программы стоит обратить внимание трейдеру?

Знающие толк в торговле на рынке **Forex**, подтвердят: выбирая брокера или дилинговый центр, трейдер ищет оптимальные условия для реализации своей торговой стратегии. Впрочем, репутация брокерской компании, наличие лицензий, опыт ее работы на рынке, спектр и высокое качество предоставляемых услуг, удобство ввода/вывода средств, оперативная поддержка – все это также играет немаловажную роль для клиента.

В этом смысле компании InstaForex есть чем гордиться. Статистика свидетельствует, что ежедневно в системе **InstaForex** регистрируют торговые счета более 300 трейдеров, ориентированных на активную работу на валютных рынках по всему миру. В настоящее время клиентская база компании насчитывает свыше 250 тысяч корпоративных и индивидуальных клиентов, к услугам каждого из которых – широчайший ассортимент высококачественных информационных, консалтинговых, технических услуг, охватывающий все этапы и аспекты трейдерской деятельности в сфере валютной торговли на международных рынках. А, кроме того, практически каждый клиент имеет возможность принять участие во множестве интересных конкурсов и акций с очень ценными призами, например, автомобилями Lotus Elise и Lotus Evora или крупными суммами, начисляемыми на торговый счет победителям.

Одной из таких акций является «**Приветственный бонус**». Эти дополнительные средства зачисляются на реальный торговый счет, что позволяет увеличить торгуемую сумму и в итоге приводит к росту профита. Интересно, что принять участие в этой акции может не только опытный клиент, но даже новичок, только что зарегистрировавший свой реальный трейдерский счет – бонус на старте может оказаться неплохим подспорьем.

Участвуя в акции, трейдер может оформить на один счет либо **Фиксированный**, либо **Приветственный** бонус. Различие между ними состоит в том, что **Фиксированный бонус** добавит к депозиту, в зависимости от его суммы, от \$30 до \$5 000, а **Приветственный** составляет 30% от суммы пополнения счета. При этом валюта депозита роли не играет: **Фиксированный бонус**, начисляемый в долларах, при переводе на счет клиента автоматически конвертируется в соответствующую валюту эквивалентно текущему рыночному курсу, **Приветственный** начисляется в той же валюте, что и основной депозит.

Бонус могут получить все клиенты, открывшие и попол-



нившие торговый счет, а затем заполнившие заявку претендента на бонус. Сумма пополнения открытого депозита не ограничивается, хотя логично предположить, что чем больше сумма пополнения, тем выше величина **Приветственного бонуса**. А для получения **Фиксированного бонуса** определяются следующие градации, также

обусловленные суммой пополнения:

- депозит от \$100 до \$299 позволяет получить бонус \$30;
- депозит от \$300 до \$799 – бонус \$110;
- депозит от \$800 до \$4 999 – бонус \$200;
- депозит от \$5 000 до \$49 999 – бонус \$1000;
- депозит от 50 000 и выше – бонус \$5 000.

Таким образом, клиент, вложивший больше средств, получает в итоге более крупный выигрыш – бонусы, зачисленные на счет, точно так же участвуют в операциях, как и основная сумма депозита, здесь никаких условий и ограничений не существует. Соответственно, и профит трейдера выходит выше.

Зачисление бонусов происходит быстро: **Приветственный** в размере 30% от суммы депозита переводится на трейдерский счет автоматически после заполнения заявки, а **Фиксированный** – максимум в течение суток, поскольку клиентская служба должна обработать и верифицировать заявку клиента. Никаких сложностей, никаких томительных процедур и ненужных проволочек – все решается быстро и действует на благо клиента.

Увеличив с помощью акции «Приветственный бонус» свою сумму депозита, получив набор самых современных технологических инструментов, ознакомившись с наиболее актуальными новостями и прогнозами от ведущих информационных и аналитических ресурсов, тысячи клиентов компании InstaForex ежедневно с успехом торгуют на международных финансовых рынках, а сотрудники консультационного центра компании всегда готовы оказать оперативную поддержку как начинающим трейдерам, так и профессионалам валютной торговли.

Узнать подробнее о компании, ее истории, ассортименте предлагаемых инвестиционных инструментах и услугах можно на [сайте компании](#).



Как заработать на Форексе не имея ни копейки?

Вопрос, прямо скажем, весьма актуальный не только для начинающих трейдеров! И на этот вопрос есть очень простой ответ! Но об этом чуть позже.

Многим из нас порой сложно сделать первый шаг к пополнению реального торгового счета и начать успешно и стабильно зарабатывать прибыль. Огромная пропасть, разделяющая торговлю на демо-счете и реальный трейдинг, часто оказывается непреодолимым препятствием для новичков. Конечно, этому способствует, в первую очередь, психологическая разница в восприятии прибылей и убытков на демо счетах и в реальной торговле. Также к этому можно ещё добавить появление новых условий и ограничений, накладываемых брокером на торговлю на реальном счете, которые отсутствуют в демо-трейдинге. Этот список различий можно продолжать довольно долго, но суть нынешнего повествования не в этом.

Что же может помочь начинающему трейдеру преодолеть эту огромную пропасть между демо и реалом? Где найти этот надежный мост, который позволит избежать психологических перегрузок при переходе на реальную торговлю «живыми» деньгами? Как проверить качество исполнения заявок во время реального трейдинга? И, возможно ли всё это осуществить, не имея своих собственных средств?

Скептики, конечно же ухмыльнутся и скажут, что этого не может быть, потому что этого просто не может быть никогда! Но поскольку каждый имеет право на своё личное мнение, мы не будем его ни у кого отбирать.

Та же часть трейдерского сообщества, которая настроена не так скептически, может продолжить чтение статьи, дабы удовлетворить своё не праздное любопытство и в итоге получить четкий ответ на вопрос: «Как же все-таки заработать на валютном рынке Форекс не имея первоначального капитала?» Или скажем, вы имеете собственные средства, но внутри вас ещё живет психологический барьер, не позволяющий вам вложить свои кровные в мировой финансовый круговорот.

Как я уже писал выше, ответ на эти сложные вопросы очень прост, как и всё гениальное в нашем мире! Немного поразмыслив, мы понимаем, что нам нужен бесплатный выход на реальный торговый сервер и некоторая сумма денег, за которую мы не несем никакой ответственности! Поначалу эти желания показались бы бредом сумасшедшего! Поскольку они вступают в прямое противоречие с мировой экономической моделью, и на первый взгляд, заранее обречены на провал.

Но, журналистам «Биржевого лидера» удалось найти брокерскую компанию, которая смогла реализовать эти идеи на практике! Предлагаемая модель весьма интересна и неординарна как для профессионалов трейдинга, так и для новичков. Трейдинг на «живом» рынке, да ещё и на деньги брокера,



ра, никогда не сравнится с демо-торговлей. К тому же заработанная прибыль останется на вашем счету и будет доступна либо для вывода, либо для проведения торговых операций в будущем!

Почти сказка, и так бы всё и было, если бы не существующая программа тестового доступа к реальным счетам, которая позволяет начинающим трейдерам валютного рынка Форекс оценить в полной мере не только психологические нагрузки реального рынка, но и ознакомиться с качеством исполнения заявок, протестировать собственные торговые стратегии, и быть может, даже заработать первую прибыль.

Начальный депозит в 50\$ или 200\$, в зависимости от типа открываемого торгового счета, предоставляет брокер. А вам лишь остается, используя любые торговые стратегии, в числе которых «пиппсовка» и «скальпинг», осознанно зарабатывать профит.

При работе с тестовым доступом к реальным счетам, необходимо обратить внимание на несколько важных моментов, а именно, надо понимать, что:

1. Тестовый доступ это – обычный реальный счет, на который компания предоставляет собственные средства для торговли (кредит). Сумма предоставляемых средств, для счетов группы **Classic – 50\$**; для счетов группы **Market Pro – 200\$**;

2. Все [торговые условия](#) (тип исполнения, кредитное плечо и другие) соответствуют выбранному типу счета, за исключением некоторых ограничений.

При работе с тестовым доступом вам предоставляется фиксированное кредитное плечо, и оно не может быть изменено. Также помните, что максимальный объем позиции – 0,01 лота для счетов типа

Classic и 0,02 лота для счетов типа Market Pro. И при всём при этом у вас имеется возможность на открытие только одной торговой позиции.

В том случае, если вы уже имели хотя бы один тестовый доступ или производили пополнение торгового счета Classic или Market Pro, то вы не сможете более воспользоваться данной услугой.

Все мы понимаем, что нет ничего вечного на этой земле и доступ к реальному рынку на деньгах брокера, увы, тоже не вечен. Чтобы ощутить валютный рынок, протестировать стратегии и может быть даже заработать на кредитных деньгах, у вас есть 14 календарных дней, 30 безошибочно проведенных торговых операций для счетов типа Classic, и 40 – для Market Pro. В целом, вполне достаточно как для тестирования, так и для преумножения первоначального капитала!

При достижении вами вышеуказанных ограничений произойдет деактивация тестового доступа, а именно:

- закроются все открытые торговые позиции;
- будут удалены установленные отложенные ордера;
- будет введен запрет на проведение всех последующих торговых операций, до момента пополнения счета любым доступным способом;
- спишется сумма кредита, предоставленная компанией;
- а если на счете отрицательный остаток, то баланс счета будет доведен до нуля.

Так что будьте бдительны и внимательны!

По окончании тестового периода вы сможете продолжить торговлю с уже полученной прибылью, пополнив счет любым доступным способом. При этом прибыль, заработанная вами во время тестового доступа, доступна вам для работы, сразу после пополнения. Суммы последующего пополнения различны – для счетов группы Classic – 50\$, для Market Pro – 200\$.

Вот таким образом вы и сможете попробовать настоящий вкус реального трейдинга на Форексе, не затрачивая при этом ни копейки. В идеальном варианте, у вас даже есть шанс получить прибыль по истечении двухнедельного срока!

А вообще, интересно узнать, что обо всём этом думает Генеральный директор компании, **Павел Чеботарёв**. Чтобы окончательно прояснить ситуацию с тестовым доступом к реальным счетам я обратился к нему с несколькими вопросами:

«Биржевой лидер»: Павел, добрый день! Благодаря вашей компании впервые на международном рынке Forex появилась возможность вести реальную торговлю в тестовом режиме без личных вложений, получая при этом реальную прибыль. Это



новшество FreshForex стало серьезной заявкой для выхода вашей компании на международный рынок. Расскажите, как в недрах вашей компании рождаются такие гениальные идеи?

Чеботарёв Павел: Изначально идея предоставления тестового доступа родилась несколько в другом контексте и преследовала несколько иные цели. При разработке счетов Market Pro – мы видели, что создали по-настоящему выгодные условия. Вы сами можете оценить: MT4 ECN счёт с минимальным депозитом в 200\$ минимальным объемом от 0,01 лота, моментальным исполнением и при этом без комиссии встретишь сейчас далеко не у каждого брокера, а на момент нашего запуска это было действительно уникальным предложением. Поэтому появилось желание не просто рассказывать об этих условиях, а дать попробовать «потрогать вживую», ведь все кто мало-мальски знаком с рынком форекс отлично знают, что демо счета далеко не в полной мере отражают все тонкости работы реального сервера. К тому же психология работы на демо счету и с реальными деньгами также в корне отличаются. Вот мы и решили давать возможность торговать на реале, но с некоторыми ограничениями.



Павел Чеботарев

«Биржевой лидер»: Финансовая суть тестового доступа проста – ваша компания фактически кредитует трейдеров собственными средствами, но с другой стороны это заманчивое новшество может привести к безудержному росту числа клиентов. Справится ли FreshForex с такой финансовой нагрузкой?

Чеботарёв Павел: Безусловно, все вопросы, связанные с технической стабильностью сервисов компании продуманы нашей технической службой для многократного увеличения нагрузки. За всё время работы компании (с 2006 года) не было ни одного серьезного сбоя на торговых серверах, и надеюсь, что не будет. Кстати техническую стабильность наших серверов, в том числе позволяет понять тестовый доступ, хоть и в ограниченный период времени.

«Биржевой лидер»: Программа тестового доступа к реальному рынку Форекс имеет какой-то ограниченный срок действия, или является бессрочной?

Чеботарёв Павел: Уже сейчас можно сказать, что эта наша услуга стала довольно популярной, и пока нет причин, чтобы от неё отказываться, затраты компании при этом невелики. Более того, я думаю, что со временем мы сможем улучшить условия на тестовом доступе.

«Биржевой лидер»: Павел, что бы вы могли посоветовать начинающим трейдерам, которые очертя голову могут броситься за бесплатными кредитами и тем самым не получить положительного финансового результата от тестового доступа?

Чеботарёв Павел: В принципе, как я уже говорил, тестовый доступ лучше не рассматривать как возможность заработка. Я бы рекомендовал во время тестового доступа оценивать качество обработки ордеров, величину спреда, качество клиентской поддержки и другие тонкости работы именно нашей компании, чтобы после окончания тестового доступа уже осознанно принять решение – работать с нами дальше или нет. Ну а если получилось заработать в тестовый период, то, как говорится, сам Бог велел стать нашим клиентом!

«Биржевой лидер»: Что вы думаете, как руководитель компании FreshForex, о потенциальной целевой аудитории, которая будет принимать участие в тестовом доступе? Кто это будут: профессионалы, начинающие трейдеры, или просто любознательные?

Чеботарёв Павел: Как показывает статистика, тестовый доступ интересуют в большей степени начинающих и, как вы выразились, «просто любознательных». Однако есть и профессионалы, которым в первую очередь стали интересны наши торговые условия на счетах Market Pro. Они как раз используют тестовый доступ по его прямому назначению – для тестирования торговых условий, в отличие от начинающих, которые больше стремятся зарабо-

тать, нежели оценить наши преимущества в тестовом периоде.

«Биржевой лидер»: И напоследок, хотелось бы узнать ваше мнение о тех целях, которые будут ставить перед собой клиенты вашей компании, активирующие услугу тестового доступа к реальным счетам? Заработок, знакомство с реальной торговлей, тестирование стратегий или что-то другое?

Чеботарёв Павел: В большей степени я уже ответил на этот вопрос, однако, вы правы, целей может быть больше, чем заработать и просто оценить торговые условия. Здесь важно то, что мы предоставляем такую услугу, которая позволяет каждому возможность «попробовать торговлю на реале без риска» для любых возможных целей, какими бы они не были.

«Биржевой лидер»: Большое спасибо за интервью, позвольте пожелать вам и в дальнейшем удерживать пальму первенства востребованных и актуальных новшеств в трейдинге!

Чеботарёв Павел: И вам большое спасибо за актуальные вопросы.



От редакции журнала «Биржевой лидер»

Опыт работы на валютном рынке компания FreshForex начала приобретать еще в 2004 году. В то время она существовала под торговой маркой «Ин-Трейд». В 2009 году уровень услуг позволил ей выйти на федеральный и мировой рынки. А репозиционирование и полная модернизация привели к рождению нового бренда – FreshForex.

На данный момент компания является первым и единственным брокером в мире, который предложил своим клиентам оценить стратегию торгов на реальном рынке, без каких-либо первоначальных финансовых вложений.

Павел Чеботарев, Генеральный директор компании FreshForex считает, что «в бизнесе, связанном с финансовыми рисками, особенно важно ориентироваться на потребности клиента, и именно поэтому, в самое ближайшее время FreshForex увеличит количество уникальных разработок и прочно закрепит за собой статус форекс-компании мирового уровня».

[Обсудить](#)

Как Гарри Трегубов бросил вызов австралийской мечте и стал миллиардером

В 1963 году Гарри Трегубов (Harry Triguboff) решил бросить вызов Великой Австралийской Мечте – иметь свой собственный дом на 25 акрах земли.

Оглядевшись и увидев кругом роскошные коттеджи, он заявил о своем решении начать строить доступное жильё. Он подумал, что пришло время, чтобы люди начали жить в квартирах. Это было в далеком 1968 году.

С тех пор под его чутким руководством, его компания Meriton Apartments Pty Ltd стала самой крупной строительной компанией в Австралии, обеспечив жильем более 150 000 человек 22-миллионной нации. В Сиднее каждый третий проживает в квартире, которую построила компания Meriton – к ужасу некоторых жителей и местных властей, которые жалуются на то, что все окрестности перенаселены из-за его построек.

Он продает квартиры по доступным ценам, близко к центру города или поблизости от станций метро, и делает это в больших масштабах, чем кто-либо другой. Он дает людям выбор.

Стратегия Трегубова (Triguboff) заключается в том, чтобы строить самые высокие многоквартирные дома, на строительство которых он может получить разрешение в пригородах, где люди могут позволить себе их купить. Он рассчитывает на спрос нации, испытывающей дефицит в 200 000 застроек, где средняя стоимость дома в 6,8 раза превышает ежегодный семейный доход – более чем вдвое превышая Американский коэффициент, равный 2,9 (по данным исследования Международной Организации Демографической и Жилищной Эффективности).

В то время как его конкурент Australand Property Group отступил на пике своих долгов во время финансового кризиса, компания Meriton отхватила большой кусок на рынке жилья, управляя каждым шагом строительства и процессом продаж, и финансируя проекты из внутренних резервов.

Сражения Трегубова

Сейчас Гарри уже на пятом месте в списке австралийских богачей, с состоянием \$4.2 млрд. Чтобы добиться всего этого, ему пришлось сражаться с правительством, конкурировать с застройщиками, и бороться за культурные привилегии автономных домов.



Его поиски изменить то, как живут австралийцы, набирают обороты, в то время как Meriton вступает на путь строительства крупнейших проектов на сегодняшний день. Это: 77-этажный Infinity Tower, самое высокое жилое здание Brisbane, и строительство 2000-квартирного жилого объекта под названием Victoria Square в Зетланде, что в пригороде Сиднея.

Не все приветствуют это строительство. Имеются ограничения по поводу расширения строительства высотных домов в окрестностях, где Meriton заканчивает строительство первого, 320-квартирного дома.

Обеспокоенность перенаселением

Люди обеспокоены перенаселенностью. Большое количество арендаторов и студентов совсем не привлекает семейный рынок. Квартиры Meriton стоимостью от \$270 000 за однокомнатные до более чем \$1 млн. за самые дорогие трехкомнатные квартиры, как правило, оснащены кухонными приборами из нержавеющей стали, системой кондиционирования и застекленными шкафами в спальнях. Их площади варьируются от 60-70 м² (однокомнатные квартиры), до 130 м² (трехкомнатные).

Покупатели – в основном люди в возрасте до 40 лет, обычно молодые специалисты или одинокие, в основном из Азии, включая Китай, Корею, Сингапур и Индонезию. Компания Meriton привлекает все больше молодых семей, так как большинство застроек оснащены детскими садами.

НИЧЕГО...

КРОМЕ ТОРГОВЛИ!

<http://nordfx.com/>

Рысью по земному шару

Гарри Трегубов (родился в г. Далянь, Китай) в 1933 году. В 1948-м, незадолго до коммунистической революции Мао Цзэдуна переехал в Австралию со своей семьей. Он закончил среднюю школу в Сиднее, затем обучался в университете Лидса, Англия, работал в текстильной компании в Южной Африке, занимался бизнесом по производству ковров с отцом и братом в Израиле, а затем вернулся в Австралию, где работал водителем такси и управлял службой по доставке молока.

После работы по продаже собственности, где он сделал «плохую карьеру продавца» – как он говорит, Трегубов решил испытать себя в строительстве. В 1963 году он взял ссуду, чтобы купить свой первый участок земли в Темпе, индустриальном пригороде Сиднея, под взлетной полосой самого оживленного национального аэропорта, и построил блок из 8 домов, внимательно изучая процесс строительства на месте.

Улица Меритон

Трегубов говорит, что в этом бизнесе не нужно быть архитектором, инженером или каменщиком, но ты должен понимать, как движутся деньги. И только тогда ты поймешь, что ты на своем месте.

5 лет спустя он построил дом на 18 квартир на улице Меритон (Meriton) в Гладсвилле (Gladsville), что и дало название его компании, которую он зарегистрировал в 1968 году.

Он включил Meriton в список Австралийской торговой биржи, затем в январе 1974, выкупил акции обратно, так как успех компании и желание быть ее хозяином росли.

Трегубов решил покупать только во время спадов и продавать во время подъемов, и строить только в районах, имеющих инфраструктуру, необходимую для поддержания строительства. У Meriton было достаточно средств, чтобы покрыть свой долг до 1980-х, и к 2000 году компания полностью освободилась от долгов и финансировала сама свои проекты, что оправдалось спустя 7 лет, когда наступил финансовый кризис.

Дорога Расчищена

Его конкуренты, такие как Stockland и Australand, ушли с рынка жилья, так как финансовые затраты увеличились. Meriton продолжала развиваться, и на данный момент построила более чем 60 000 квартир.

По словам Аарона Гадиеля (Aaron Gadiel), главного исполнительного директора Urban Taskforce, в разгар глобального финансового кризиса, когда все компании закрывались, он построил свой



бизнес так, чтобы строить, не сбиваясь с ритма. Он правильно предвидел, что спрос на его жилье, доступное для среднего покупателя, не ослабеет.

35% продаж жилых кварталов со средней и высокой плотностью приходится на столицу Австралии. В Новом Южном Уэльсе 20,5% людей жили в квартирах в 2008 году (по последним данным бюро статистики), по сравнению с 14,3% в 2000 году.

Недостаток Жилья

2 ноября Резервный банк Австралии поднял ставку рефинансирования до 4,75%, это седьмое повышение с октября 2009 года. К 30 июня цены на жилье, включая Сидней, поднялись на 18,4% за год.

По прогнозам Управления планирования Нового Южного Уэльса к 2036 году население Сиднея вырастет до 6 миллионов с нынешних 4,5 млн. По оценкам Ассоциации Жилищной Индустрии, наиболее населенный штат столкнется с нехваткой 232 600 домов к 2020 году. Нехватка жилья в Австралии возрастет до 466 000 квартир за тот же период с нынешних 200 000.

Трегубов говорит, что он не может уговорить местные власти одобрить запланированное им строительство. Он вкладывает больше денег в собственность, которую он уже построил. На данный момент его компании принадлежит около 4000 квартир.

Meriton отказывается оглашать свой доход за последний год на правах частной компании.

Бывший премьер-министр Нового Южного Орлеана Карр (Carr) сказал в телефонном интервью, что Трегубов оптимистически настроен насчет роста населения, что оно будет расти все больше и больше.

Харви Роуз (Harvey Rose), мэр северных берегов пригорода Питвотер (Pittwater), находится среди тех, кто противостоит Трегубову (Triguboff). Компания Трегубова планирует построить комплекс из 16 домов, 5 из которых будут пятиэтажными. Это превышает нынешний трехэтажный уровень в этом районе, а планируемое количество квартир в 3 раза превышает нынешний предел плотности.

“Предложение Meriton не будет одобрено подавляющим большинством людей живущих в Питвотере”, говорит Роуз (Rose).

Активное Участие

Трегубов остается активным управляющим директором, посещая строительные объекты ежедневно. Около десятка людей, ответственных за строительство, планирование, управление соб-

ственно и другие разделы бизнеса, ежедневно и подробно перед ним отчитываются. Трегубов, который не пользуется компьютером, все проверяет и дает свои отзывы.

Кент Медвин (Kent Medvin), один из трех победителей в соревновании “Выиграй неделю с миллиардером”, спонсируемого журналом BRW, бросил тень на Трегубова в сентябре. Он сказал, что для него было огромнейшим удивлением узнать об участии Трегубова в обсуждении деталей проектов его компании.

Медвин (Medvin), управляющий компанией Rock Property, инвестор жилой собственности и застройщик в Хобарте, Тасмания, сказал что Трегубов вовлечен в такие детали, как выбор цвета, дизайн, фасады, планировка квартир, размеры комнат.

“Он мало говорит и слова, которые он использует, обычно из 4 букв. Новый штат работников возможно немного шокирован этим, но большинство уже привыкло к этому,” говорит Медвин.

Больше и Больше

Трегубов женился во второй раз и у него две дочери, ни одна из которых не заинтересована в бизнесе. Один из его четверых внуков, Элла, подает надежды быть преуспевающей в бизнесе.



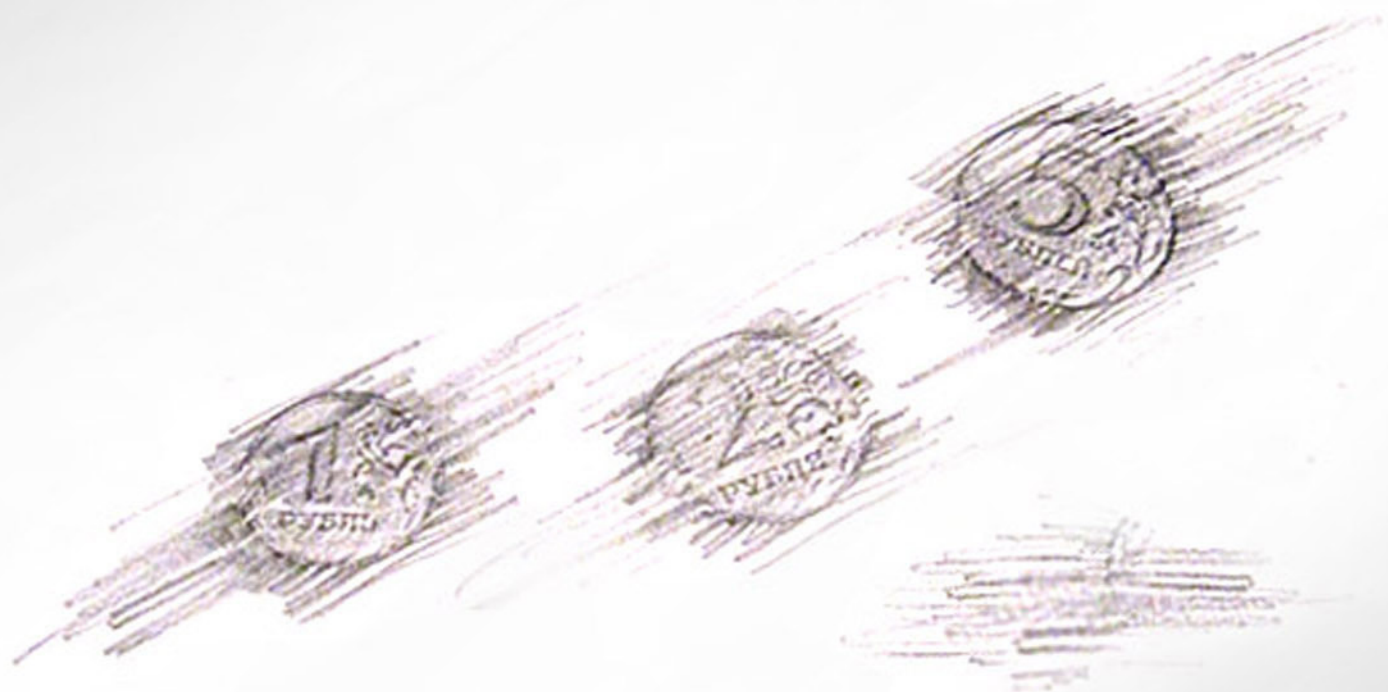
И до сих пор Трегубов говорит, что он никогда не уйдет в отставку, он планирует продолжать строительство, делать Meriton более и более успешным. Он часто оглядывается в свое прошлое, посещает дома, построенные десятки лет назад, чтобы навестить их жильцов.

“Я наслаждаюсь, наблюдая за ними. Я изменил Сидней. Это мой город, мои люди. Мы принадлежим друг другу”, говорит он.



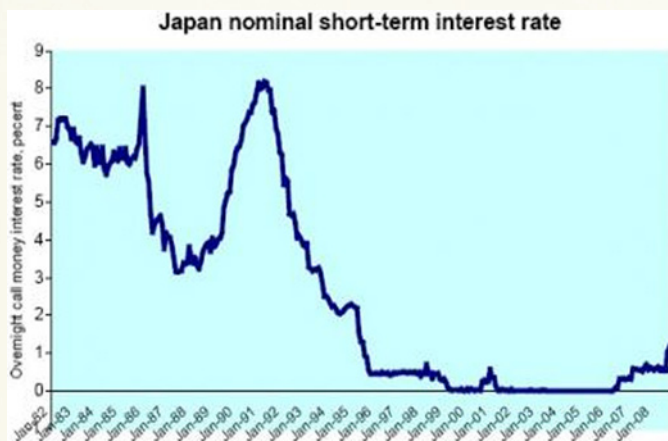
Трейдинг как предчувствие

TO BE OR NOT TO BE ?



Западные экономики: не окажутся ли меры по их спасению камнем, тянущим ко дну?

Поиск возможностей по преодолению кризиса в западном мире так и не дал четких ответов о том, какой же путь к спасению будет правильным. Как экстренная мера многими западными экономистами предлагается стимулирование спроса за счет государственного бюджета и проведение жесткой монетарной политики. Возможно, в ближайшей перспективе подобные шаги и способны дать смягчающий эффект, но исходя из долгосрочных перспектив развития экономик западных стран, для полномасштабного выхода из кризиса нужно увеличивать производительность производства. В нынешней ситуации просматриваются достаточно четкие параллели между экономическим положением, в котором ныне оказались страны Европы и США и ситуацией, сложившейся в Японии в результате кризиса 1992 года.



Японская экономика тогда получила мощный удар, от которого до сих пор не смогла полностью оправиться. Во многом тяжесть последствий того финансового кризиса для Японии обусловлена не только чрезмерным кредитованием и жестким регулированием финансового сектора, но и тем, что в тихоокеанском регионе произошел стремительный рост молодых азиатских экономик – конкурентов. Экспортные возможности страны стали сокращаться под натиском соседей, произошел отток инвестиций из экономики, а они и являлись основным фактором ее стремительного роста, значительно уменьшились темпы производительности вследствие того, что они не были основаны на инновационных технологиях. Финансовый кризис лишь стал ката-

лизатором усиления спада в Японии, но не явился его основной причиной. Современные страны-члены БРИК вполне могут перетянуть на себя роль ведущих мировых держав, оттеснив страны Запада на вторые роли.

Соединенные Штаты уже пытались преодолеть кризис с помощью введения ужесточения налоговой и монетарной политики во времена Великой Депрессии. Повышение роли государства, без сомнения, способствовало преодолению кризиса, но в то же время на какой-то период уменьшались темпы роста производительности.

Жесткий монетарный курс и кредитное стимулирование только отсрочат на неопределенное время развитие кризисных явлений, но не станут мерами по их преодолению. Запад может скатиться в долгие годы вяло прогрессирующего роста кредитных долгов, которые уже сегодня достигли огромных размеров. Монетарная политика стран Европы и США должна препятствовать росту долговых обязательств. Возможно, что некоторое ослабление контроля над инфляцией дало бы возможность вернуть финансовую систему в состояние равновесия.

Западным странам нужно попытаться выйти на положительную динамику в росте производительности через упрощение и реорганизацию фискальных систем и внедрение поощрительных мер. США и Европа смогут избежать повторения пути, по которому пошла японская экономика только в том случае, если смогут заставить собственные экономики качественно и производительно работать, перестав надеяться на стимулирование спроса, которое ведет лишь к краткосрочным эффектам.



Рисунок 1. Падение индекса доллара за последние пол года.

Если мысленно вернуться в прошлое на 15-20 лет назад, то можно заметить, насколько наше общество сильно изменилось за это время. За эти годы мы приобрели одну особенность. Получая зарплату или покупая любую вещь, мы мысленно оцениваем её по курсу в долларах, евро или в других валютах. Мы всё стали считать и соизмерять с расценками в других странах. Даже бабушки, торгующие семечками на автобусных остановках, оперативно изменяют цены на свой товар в связи с изменениями курса национальной валюты.

Поэтому тема валютного обмена сейчас так актуальна в обществе и торговля на рынке Форекс привлекает все большее число желающих. О Форексе пишут в газетах, обсуждают эксперты в деловых новостях на телеэкранах, а интернет просто переполнен различными предложениями от фирм, занимающихся торговлей на этом рынке.

О Форексе я впервые узнал из американского кинофильма, в начале девяностых, и с тех пор я стал собирать любую информацию, которая пролила бы хоть каплю света на этот таинственный мир. К сожалению, в то время найти что-то стоящее на русском языке не получалось. Только к концу девяностых в продаже стали появляться переведенные на русский язык труды теоретиков волновой теории, основы технического и фундаментального анализа, различные пособия по классификации разворотных моделей и фигур, подтверждающих продолжения тренда. В то время казалось, что если внимательно изучить наследие классиков валютной торговли, то можно достигнуть их уровня.

В девяностые годы, чтобы торговать на рынке Форекс, нужно было решить ряд проблем: выбрать брокерскую фирму на Дальнем Востоке, заключить договор на обслуживание и открыть счет, перевести деньги на счет за границу, узнать – как можно в дальнейшем снимать деньги со счета, на каком терминале работать, кто будет поставлять котировки и сколько это стоит. Напомню, в то время, интернет был еще в зачаточном состоянии и для выхода в сеть нужно было подключаться к провайдеру, который находился в другом городе, поэтому минута работы в мировой паутине стоила как междугородний



разговор, плюс плата за интернет. Заказывать открытие ордера нужно было по телефону, предварительно назвав номер счета и пароль. На случай, если оператор не владеет русским языком (что чаще всего и имело место быть), мне нужно было изучать английский, хотя бы для минимального общения.

Единственным местом в СНГ, где начинала развиваться биржевая торговля, и можно было научиться азам этой профессии в то время была Москва, но переехать туда у меня

не было возможности. Критически оценив все слабые места и возможные последствия, я понял, что пока еще не пришло мое время торговли на Форексе. Поэтому все книжки по Форексу я отложил в дальний ящик и решил просто подождать.

Житейские проблемы, обустройство жизни и интересная работа отвлекли мое внимание от Рынка на несколько лет. Но когда у меня появился безлимитный интернет, я снова решил штурмовать Форекс.

Сейчас можно месяцами не выходить из сети, изучать книги, видеоуроки, обмениваться мнениями с коллегами на специализированных форумах, учиться на различных курсах брокерских фирм. Открыть счет у брокера и завести средства может любой желающий за несколько минут, было бы что заводить. Открыв демосчет, можно торговать виртуальными долларами, оттачивая свою тактику и стратегию торговли.

Чем больше я углублялся в теорию торговли и проверял это на демосчете, тем глубже понимал, что все полученные знания из умных книжек, во время торгов не удастся применить для прибыльной торговли. Линии сопротивления и поддержки, каналы, фигуры разворота и продолжения тренда, хитрые индикаторы и советники, столько новых терминов и понятий, а применить для собственной пользы не получается!

В поисках секретов валютной торговли я перелопатил гигабайты информации пока случайно не наткнулся на интересную книгу, в которой один харьковский трейдер излагал свое представление о движении цен и как это можно использовать. Я считаю, что когда я прочитал эту книгу, у меня словно открылось второе дыхание и появилась уверенность



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



в возможности освоить эту специальность. Дочитав до конца первые две части, я узнал, что существует и третья часть, которую можно приобрести у автора. Забегая вперед, скажу, что внимательно изучая и постепенно осмысливая первые две части, можно предположить – о чем третья часть книги. К чести автора, по ходу изложения текста, он постоянно давал подсказки и наводящие вопросы, где нужно искать ответы. Нужно было только приложить усилия и потрудиться самостоятельно, разбирая графики и выявляя закономерности. Поэтому когда я прочел третью часть, на 90% подтвердились мои предположения и выявленные закономерности, но толчком к их пониманию были первые две части книги, и за это еще раз хочется поблагодарить автора.

Затратив много времени на самостоятельное изучение закономерностей движения валютных пар, я пришел к выводу, что самостоятельно сделать открытие в трейдинге невозможно, это может быть только плод коллективного труда. При этом я признаю, что направление должен возглавлять один человек – генератор идеи, а ему должны помогать люди, принявшие эту идею. Биржевая торговля задумывалась группой очень умных людей, которые передают секреты и накопленный опыт этой торговли, от поколения к поколению, узкому кругу посвященных. Мне кажется, что эти секреты строго охраняются. С трудом верится, что ум одного человека может разгадать эту загадку. Одну маленькую часть – может быть, но всё осмыслить, мне кажется, одному человеку не под силу. Поэтому для решения этой задачи энтузиасты объединяются в творческие коллективы для совместной работы, при этом формы взаимодействия могут быть различными. Скептикам хочу напомнить, что коллективный разум, мозговой штурм, эггрегоры еще никто не отменял, и это работает.

Когда мне представилась возможность, я с удовольствием принял приглашение войти в такой коллектив, взяв на себя выполнение определенной части работы. Работа этого коллектива построена по академическому принципу, в котором исследования ведутся на различных факультетах, кафедрах и лабораториях. За несколько лет совместной работы коллектив превратился в полноценную Академию, занимающуюся изучением различных направлений бир-

жевой торговли. Руководство осуществляет на общественных началах группа наиболее продвинутых трейдеров, которые возглавляют изучение определенных направлений в трейдинге.



В своей жизни мне везло на хороших людей, и я благодарен судьбе за то, что сейчас имею возможность общаться с талантливыми специалистами, увлеченными своим делом. За время участия в работе Академии мне удалось познакомиться с несколькими уникальными методиками технического анализа, а изучение опыта своих коллег позволило мне избежать грубых ошибок, которые совершают начинающие трейдеры. Общение с коллегами дает мне много полезной информации, касающейся различных аспектов торговли, а главное – удалось систематизировать знания и разработать действенный механизм исследования рынка.

На данный момент у меня несколько открытых счетов, на которых я веду торговлю, а при необходимости на мини счете отрабатываю некоторые тактические приемы торговли. На начальном этапе мне удалось избежать участи большинства начинающих трейдеров и избежать потери торгового счета, и сейчас, осматривая свое прошлое с высоты приобретенного опыта я понимаю, насколько близко я был у черты банкротства. Сейчас для меня трейдинг стал способом самореализации, которому я уделяю много своего времени, и главное – мне это нравится. Методику биржевой торговли, разработанную в Академии, ни в одном другом учебном заведении не преподают, поэтому опыт, приобретенный за время учебы, просто уникален. Хочу поблагодарить всё руководство Академии, преподавателей и их помощников за труд, который они вложили, в создание такого исследовательского центра, способного готовить настоящих специалистов биржевой торговли.

Автор: Анатолий Бок

(Статья написана на основе презентации автора для выставки ФИНАКСПО в Москве на тему: «ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ НА АМЕРИКАНСКИХ БИРЖАХ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА»)

Вообще-то я торгую и преподаю торговлю на американских площадках, но в силу определённых причин решил заняться торговлей и на отечественных. С одной стороны за державу обидно: живёшь здесь, а торгуешь там и поднимаешь ликвидность и чужую экономику. Но с другой стороны – торгуешь там, где выгодней и безопасней это делать, применяя принципы цивилизованной торговли.

Моя задача сегодня – это объективно оценить отечественный рынок и показать оптимальные пути его развития. Таким образом, уже ориентируясь на развитом американском рынке, я начал влияться в отечественный и первым делом изучил историю, официальную статистику и кучу пресс-релизов ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа), а для наглядности частично использовал их статистические данные в данной статье.

Конечно же, сказывается тот факт, что после 1917 года все биржевые отношения были похоронены, при том, что биржи появились в России в начале XVIII века и перед революцией их насчитывалось около 300. Слабые попытки их возрождения предпринимались во время НЭПа и на заре перестройки, но реальное возрождение началось в середине 1990-х, так что сейчас гигантскими шагами нагоняем упущенное время, что и подтверждает официальная статистика – ММВБ имеет довольно высокие темпы развития (За 2004–2010 гг. капитализация рынка акций выросла в 6,2 раза) и в прошлом году была официально принята в полноправные члены Всемирной федерации бирж (World Federation of Exchanges). На данный момент ММВБ входит в число 25-ти крупнейших мировых биржевых площадок (рис. 1).

Тем не менее, число эмитентов на ММВБ на порядок меньше, а объём торгов – на 2 порядка ниже показателей для американских площадок.

Изучение мирового опыта помогает увидеть проблемные места и возможные пути улучшения ситу-

ММВБ в числе 25-ти крупнейших бирж мира

Объём торгов акциями и число эмитентов в январе-феврале 2010 г.			
№	Биржа	млрд долл.	число эмитентов
1	NASDAQ OMX	4 816,57	2560
2	NYSE Euronext (US)	2 846,80	1819
3	Tokyo SE	660,26	2311
4	Shanghai SE	634,49	874
5	London SE	465,01	2153
6	Shenzhen SE	421,99	901
7	NYSE Euronext (Europe)	354,54	988
8	Deutsche Börse	316,17	699
9	BME Spanish Exchanges	273,44	3398
10	Korea Exchange	265,17	1787
11	Hong Kong Exchanges	244,37	1314
12	TSX Group	186,99	3664
13	Australian SE	177,34	1877
14	Borsa Italiana	152,21	290
15	SIX Swiss Exchange	151,24	273
16	NASDAQ OMX Nordic Exchange	138,10	763
17	Taiwan SE Corp.	135,15	741
18	BM&FBOVESPA	128,31	369
19	National Stock Exchange India	126,22	1461
20	Istanbul SE	76,32	317
21	ФБ ММВБ	64,01	235
22	Johannesburg SE	62,25	351
23	Oslo Børs	55,34	188
24	Singapore Exchange	43,67	462
25	Bombay SE	43,26	4970

Рисунок 1.

ации. С другой стороны, хорошо развитый внутренний рынок может здорово помочь притоку инвестиций в нашу экономику через механизмы взаимодействия фондового рынка, в то время как изоляция внутреннего рынка никак не содействует его развитию и процветанию. Поэтому хорошо развитый рынок ценных бумаг просто необходим для функционирования экономики.

На данный момент около 62% внутреннего оборота сделок приходится на ММВБ, а доля биржевого оборота ценных бумаг – 95%, поэтому при рассмотрении российского рынка акций вполне достаточно будет статистических данных по ММВБ. Вообще, объем операций с акциями гораздо меньше, чем с валютой и составляет примерно 1/6 часть всего рыночного оборота (рис.2).

Если посмотреть на структуру оборота акций на ММВБ, то видно, что большинство операций совершается всего с несколькими акциями – т.н. «голубыми фишками». Причём львиную долю составляют акции Сбербанка – даже самый популярный и суперликвидный фьючерс РТС имеет объем торгов на порядок ниже (рис. 3).

Таким образом, всего пара десятков российских компаний делают практически весь рынок (рис. 4).

Более-менее ведутся торги ещё по двум десяткам компаний «второго эшелона» (индекс РТС-2), а остальные – практически недвижимые, так как сделки по ним происходят крайне редко. Поэтому, когда увидел в пресс-релизах ММВБ от 2007-2008 года смелые планы сделать Россию центром мировой торговли, понял, что это всё довольно далеко от реальности, несмотря на высокие темпы развития российского рынка. Но именно к этому и надо стремиться – потенциал у нас высокий.

Однако, на данный момент времени среднесуточный объем сделок по акциям составляет около 4-х млрд. долларов при количестве 3 млн. акций. В то же время на NYSE или NASDAQ эта цифра – в районе 1-2 млрд. акций в день – то бишь разница на целых три порядка!!! К тому же в июне 2009 года был установлен своеобразный рекорд ликвидности: на фондовой бирже NASDAQ были проведены сделки на \$9,2 миллиардов в 2,9 секунды!

Итак, одни из главных проблем на российском рынке ценных бумаг – это низкая ликвидность и

ММВБ – основная российская биржевая площадка

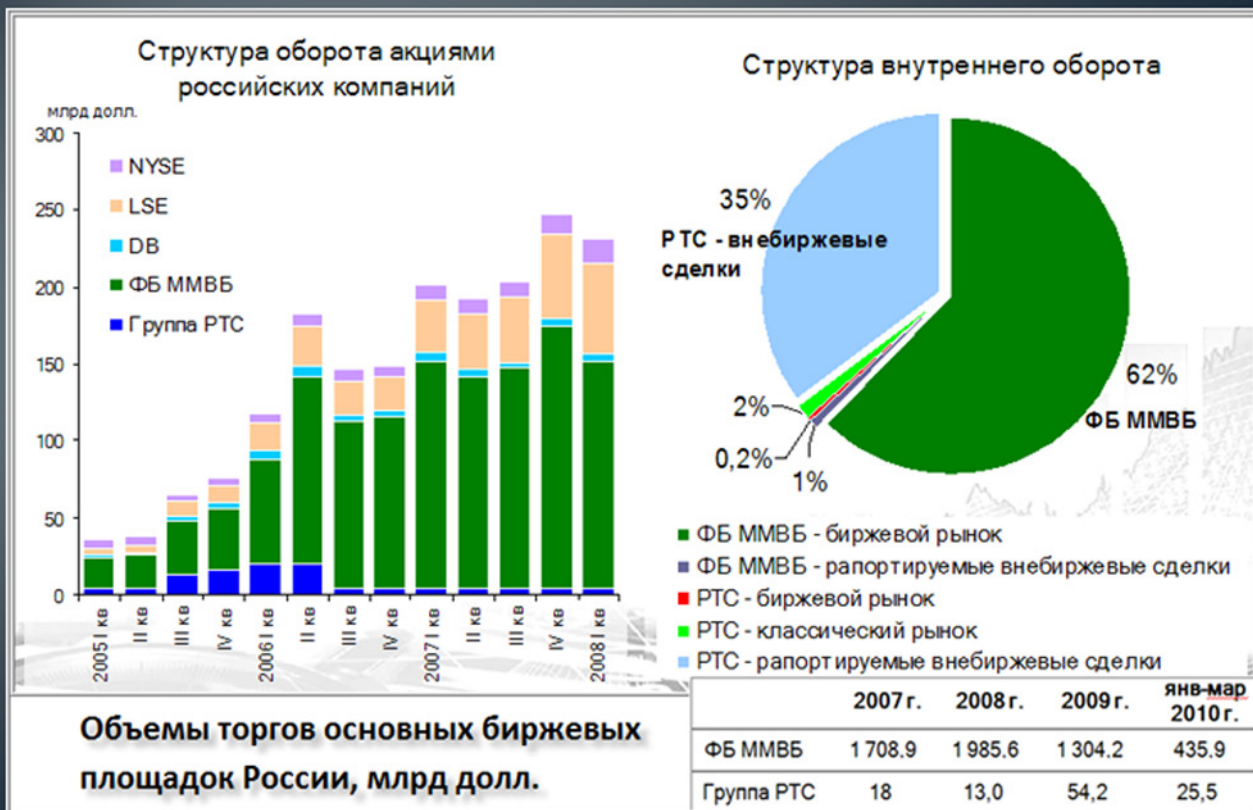


Рисунок 2.

СТРУКТУРА ОБОРОТА РЫНКА АКЦИЙ НА ММВБ

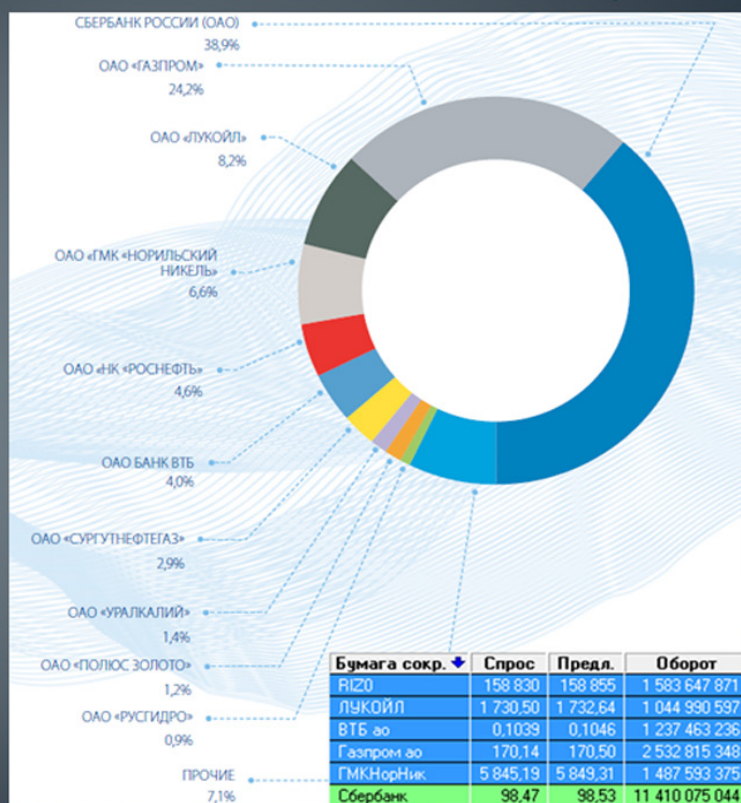


Рисунок 3.

РЕЙТИНГ АКЦИЙ ММВБ
ПО КАПИТАЛИЗАЦИИ И ОБЪЕМУ ТОРГОВ

№	Эмитент	Капитализация (в млн. руб.)	№	Эмитент	Объём торгов (руб.)
1	Газпром	4 064 505	1	Сбер - ао	342 969 866 457
2	Роснефть	2 297 685	2	Газпром - ао	164 588 098 879
3	Сбербанк	2 179 584	3	НорНикель - ао	65 855 921 103
4	ЛУКОЙЛ	1 472 410	4	ВТБ - ао	62 850 447 542
5	Сургутнефтегаз	1 173 565	5	Сбер - ап	60 822 347 785
6	ГМК НорНикель	1 117 079	6	Роснефть - ао	45 777 206 985
7	ВТБ	1 105 679	7	ЛУКОЙЛ - ао	41 183 705 127
8	НОВАТЭК	822 323	8	Транснефть - ап	28 604 388 149
9	НЛМК	679 572	9	РусГидро - ао	17 078 175 655
10	Газпром нефть	587 921	10	Северсталь - ао	15 209 461 980
11	МТС	509 693	11	Ростел - ап	12 090 148 567
12	РусГидро	455 102	12	Уралкалий - ао	9 559 971 602
13	ФСК ЕЭС	449 016	13	Сургутнефтегаз - ао	8 408 977 686
14	Северсталь	446 916	14	ФСК - ао	7 210 323 195
15	Уралкалий	370 855	15	Интер РАО (объединено с ИРАО)	5 347 858 222
16	ММК	339 197	16	Сургутнефтегаз - ап	5 059 020 725
17	Татнефть	332 322	17	МТС - ао	4 517 008 766
18	Мечел	318 439	18	Полус-Золото - ао	4 308 438 372
19	Магнит	308 299	19	Холдинг МРСК - ао	4 169 707 217
20	Полус Золото	304 433	20	Автоваз - ап	4 063 999 769

Рисунок 4.

малое количество пригодных для торговли бумаг. Взгляните на карту российского рынка (рис. 5)...

...и американского. Примерно равное количество секторов, но количество торгуемых акций несравненно выше, значит и больше выбор – больше возможностей (рис. 6):

Ликвидность – это возможность быстро и по устраивающей вас цене совершать биржевые сделки, и определяется она объемом торгов и количеством заключаемых сделок.

Так же существенным для инвесторов является количество свободно обращающихся акций для возможности исполнения крупных сделок.

Например, вы купили 10 тыс. акций по 500 руб. и хотите закрыть прибыльную сделку по цене 520 руб., но спред по акции – 10 рублей ввиду её малой ликвидности, и вы можете продать только по 510 – здесь теряете половину прибыли. С другой стороны, располагаете взрывной информацией – инсайдом по какой-либо компании, и собираетесь купить 1 млн. акций чтобы спекулировать и после выхода новостей продать подороже. Но... на рынке есть толь-

ко 100 тыс. акций для продажи – вашим планам не суждено сбыться.

Поэтому, для наглядности, я решил сделать оценку эффективности российских и американских биржевых площадок по объемам торгов акциями компании на ММББ и NYSE.

Для этого в качестве примера выбрал одну из российских компаний – МЕЧЕЛ (тиккер на NYSE – MTL), так как её акции торгуются на ММББ, а депозитарные расписки (АДР) на акции – на NYSE.

Кстати, такое размещение ценных бумаг на крупнейших биржах мира даёт компании возможность привлечь довольно внушительные средства для возможности расширения или модернизации, а так же решения других задач, и в конце концов, выводит компанию на новый уровень развития и ликвидности на внутреннем рынке (рис. 7).

Несмотря на то, что торгуются они на разных биржах – ценовые графики, даже внутри дня практически идентичны. Но если сравнить объёмы сделок на акции, то мы видим, что в отдельно взятый день на NYSE их было проторговано раз в 20 больше, чем на ММББ.

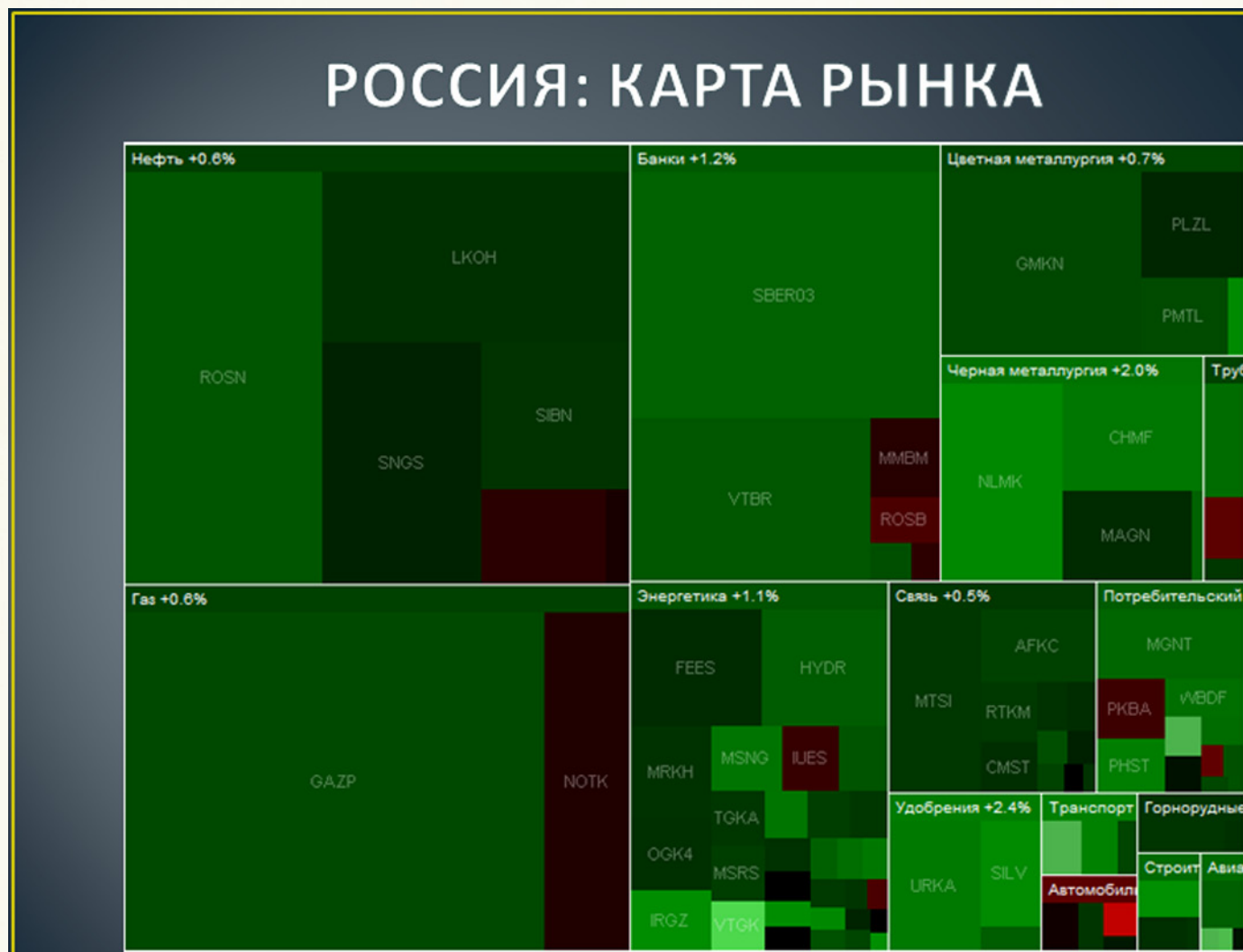


Рисунок 5.

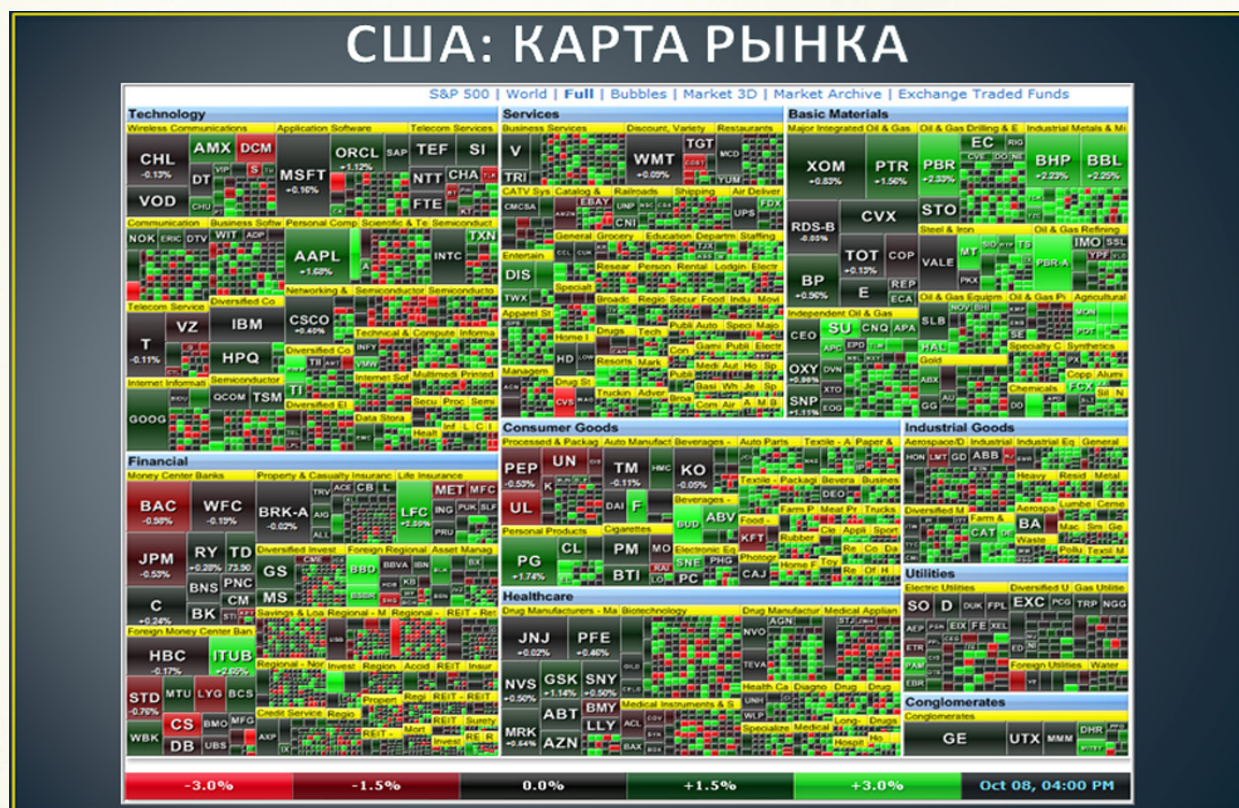


Рисунок 6.

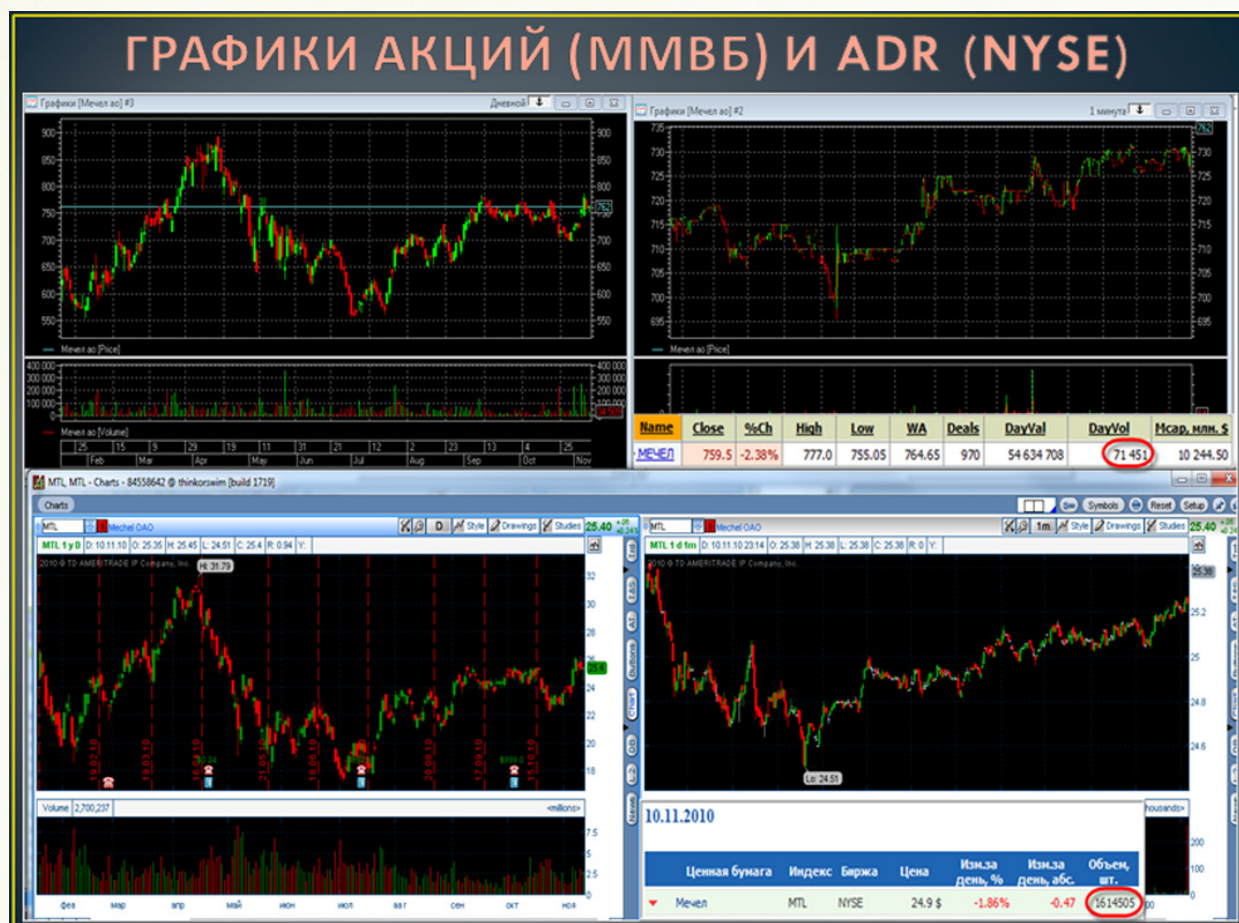


Рисунок 7.

Вообще, рынки в развитых странах опираются не только на крупных институциональных инвесторов, но и на сбережения частных физических лиц. Поэтому слабая материальная обеспеченность населения и недоверие к различным финансовым учреждениям (за последние десятилетия было достаточно потрясений) не дают возможности полноценного развития фондового рынка в России по аналогичной схеме (рис. 8).

Здесь видно что доля активного населения для России составляет всего 1% (около 1 млн человек). В то же время для Японии этот показатель в 50 раз выше.

В странах СНГ сейчас появилась прослойка довольно обеспеченных людей, которые не знают, как хотя бы сохранить свои средства: банковские проценты не перекрывают инфляцию, недвижимость падает, золото на пике цен и может быть переоценено. Но они так же психологически не могут доверить свои средства посредникам (ПИФам или инвестиционным компаниям) для их размещения на фондовом рынке – просто для этого должна сложиться определённая культура и традиции.

Конечно же у нас есть и крупные собственники, в руках которых сосредоточены довольно крупные пакеты акций компаний, но большинство прибыли

залегают в «надёжных западных банках» а не на внутреннем рынке, поэтому в отечественной промышленности сохраняется нехватка инвестиционных и оборотных средств.

Таким образом, одним из путей для привлечения дополнительных средств на рынок является повышение финансовой грамотности населения и рейтинга доверия финансовым учреждениям.

В силу приведённых выше причин я, как и многие мои коллеги – фондовые трейдеры, пока торгую на американских площадках. Ведь там есть тысячи довольно ликвидных акций, которые дают равные возможности заработать всем участникам рынка. Но уже сейчас серьёзно присматриваюсь к отечественным площадкам – потенциал огромный, просто необходимо время и определённые усилия для превращения рынка в цивилизованный и высоколиквидный.

ДРУГИЕ, НЕ МЕНЕЕ ВАЖНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТОРГОВЛИ НА АМЕРИКАНСКИХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПЛОЩАДКАХ РАССМОТРИМ В СЛЕДУЮЩЕМ ВЫПУСКЕ.

Игорь Васёв – руководитель факультета биржевой торговли.

ЧИСЛЕННОСТЬ АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ (на 2008 год)



Рисунок 8.

Зарубежные брокеры в России

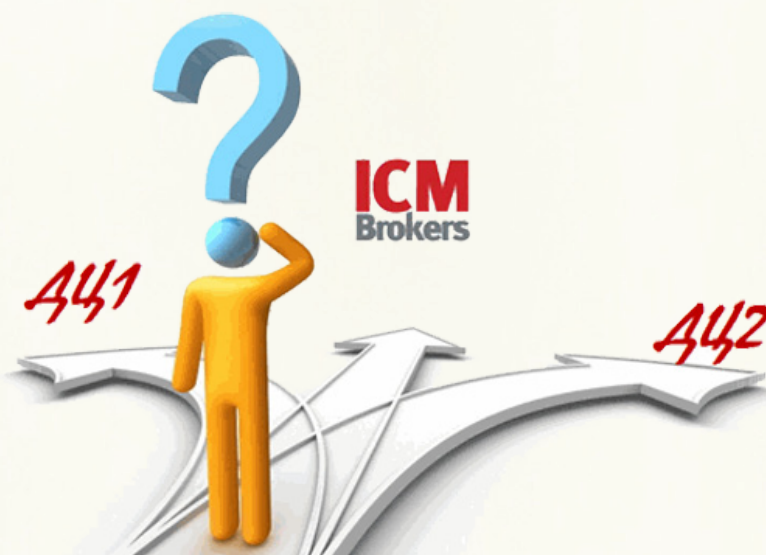


Существует ли альтернатива российским дилинговым центрам?

Каждому из нас, кто имеет хоть какое-то отношение к трейдингу, нередко приходилось сталкиваться с ситуациями, мягко сказать, не соответствующими высокому статусу доверительных отношений между трейдером и брокером, между трейдером и дилинговым центром. Порой, нет-нет, да и возникали спорные моменты, решение которых затягивалось на многие месяцы, и в конечном счете так и не приходило к обоюдно устраивающей финальной развязке. Чаще всего от этого страдают сами трейдеры. Особенно начинающие, которые стоят на распутье и думают, вложить ли в проведение торговых операций 300 долларов и пойти в дилинговый центр, пусть и с рисками нерешения спорных вопросов. Или же найти сумму покрупнее, скажем в 1000-2000 долларов, с которой можно будет начать трейдинг у [солидного зарубежного брокера](#) и иметь хоть какую-то защиту на первоначально инвестированный капитал. А также получать цивилизованную информационную и техническую поддержку по многим вопросам, возникающим в процессе трейдинга, хотя порой и предоставляемую не на родном для трейдера языке (что само по себе также может вызвать возникновение ряда курьёзных ситуаций).

Как избавиться от этого выбора, мучительного и тяжелого для любого инвестора или трейдера? Как сохранить и приумножить имеющиеся средства? К кому обратиться с прямыми вопросами и получить такие же честные ответы? Существует ли третий путь, объединяющий в себе основные преимущества первых двух?

Могу предположить, что ответы на эти и многие другие вопросы можно получить только от незаинтересованных в исходе дела лиц. Но при этом обладающих всей полнотой информации по самым актуальным вопросам трейдинга и являющихся профессионалами своего дела.



Но многие из вас скажут, ну что толку спрашивать разных и незаинтересованных в исходе проблемы людей; сколько людей – столько и мнений, даже если все они и являются высококлассными специалистами в области биржевого трейдинга. И если пофантазировать, и допустить ситуацию, при которой вам удастся переговорить со всеми профессионалами, то скорее всего их мнения будут в среднем составлять две совокупности и «лягут» примерно 50 на 50!

И снова возникнут призраки извечных вопросов: «Кто виноват?» и «Что делать?».

Скептицизм начинающего трейдера мне вполне понятен и я в некотором смысле даже разделяю его вместе с вами!

Но, может быть стоит ставить перед собой вопросы выбора, отталкиваясь не от имеющейся у вас в данный момент суммы, которую вы готовы использовать в своих спекулятивных операциях у того или иного брокера или дилингового центра? И может быть стоит посмотреть на мир трейдинга более широко и перспективно? И тогда многие ошибочно поставленные на первое место вопросы займут своё надлежащее место. А на первый план выйдут именно те задачи, которые и следует решать в первую очередь!

На мой взгляд, самой главной бедой российского (и не только) трейдерского сообщества является его разрушающая разобщенность и низкая профессиональная подготовка. Слишком уж мало на просторах Российского рунета достойных ресурсов, посвященных вопросам трейдинга.

А низкий уровень подготовки трейдеров, приобретенный в российских ДЦ, не позволяет им успешно торговать, и в конечном счете приводит к сливу депозита и окончательному расставанию с трейдин-



гом. В такой аудитории крупные зарубежные брокеры, конечно же, не заинтересованы. Поскольку сливающий трейдер не приносит брокеру прибыль, в отличие от российских дилинговых центров, которые как раз и заинтересованы в таких «неудачниках».

Стабильно зарабатывающий инвестор или трейдер – это прочный фундамент для любого зарубежного брокера, получающего прибыль с каждой сделки клиента и соответственно заинтересованного в долгосрочной работе трейдера.

А как известно, долгосрочная работа напрямую зависит, в первую очередь, от уровня образования, полученного трейдером. Успешная работа многочисленных трейдеров Академии MasterForex-V, являющихся клиентами крупного американского брокера – [ICM Brokers](#) позволила последнему выйти на Российский рынок брокерских услуг с полностью русскоязычной поддержкой! В настоящее время запущена официальная [русская версия сайта компании](#).

Стоит также отметить и неоспоримые преимущества, которые получают трейдеры, работая с зарубежными брокерами, зарегистрированными в США или в Великобритании. В первую очередь – это защита первоначально инвестированного капитала, которая предоставляется государством, и во-вторых – полная законодательная прозрачность деятельности самого брокера. На российском рын-

ке деятельность дилинговых центров не регламентируется законодательством, и уж тем более смешно говорить о какой-либо защите средств трейдера или инвестора. Ну и самое главное, зарубежные брокеры имеют банковские счета в крупнейших мировых банках с самыми высокими рейтингами. ICM Brokers сотрудничает с банком HSBC, так что средства клиентов компании находятся под двойной защитой.

От редакции журнала «Биржевой лидер»

Компания ICM Brokers зарегистрирована в США Holding an office in Level 11, 48 Wall Street, New York, NY 10005, United States of America and an office in S.2.10.

В прямом соответствии, с имеющейся лицензией на осуществление брокерских услуг – FSA UK Reg. 520965, компания предоставляет доступ к торговле следующими инструментами: более 25 валютных пар, золото, фьючерсные контракты, CFDs.

ICM Brokers имеет офисы в США, Австралии, Великобритании, Ливане, а также офис по обслуживанию клиентов в Дубае, ОАЭ.





РЫНОК
FOREX
глазами
юриста

Предупрежден, значит вооружен. Юридические аспекты трейдинга

Трения и непонимания между трейдерами и дилинговыми центрами давно уже стали привычной темой на форумах, посвященных рынку Форекс. Конечно, проблема в том, что деятельность трейдеров никак не регулируется законодательством стран постсоветского пространства. Но это лишь одна сторона вопроса. Другая, не менее важная, заключается в том, что трейдеры не умеют, да и не хотят вчитываться в текст договора, присылаемого ДЦ. Вопиющая юридическая безграмотность трейдера позволяет Дилинговому центру вить из него веревки, закручивать гайки и безнаказанно творить прочий беспредел, невообразимый в странах с устоявшейся культурой договорных отношений.

Мне могут возразить, мол, а что толку, что я изучу договор и потребую изменения какой-нибудь статьи? Дилинговый центр просто откажется от моей редакции, и пойду я искать другого контрагента. Все так. Но, во-первых, резко возросла конкуренция, а значит и качество услуг, и уже можно рассчитывать, что ДЦ в борьбе за клиента начнет проявлять большую сговорчивость. А во-вторых, если мы и дальше будем вести себя безмятежно, как овцы, идущие на бойню, то уж точно ничего не изменится.

В любом случае важно вооружиться необходимыми юридическими познаниями, хотя бы для того, чтобы знать, какие проблемы нас могут ожидать после подписания договора.

Древние римляне говорили: «Praemonitus praemunitus», что значит «Предупрежден, значит вооружен».

Юридическая служба «Биржевого лидера» начинает рассмотрение положений стандартного Договора между трейдером и Дилинговым Центром с целью повышения всеобщей юридической грамотности.

«Мы – не рабы! Рабы – не мы!»

Рассмотрим договорные отношения ДЦ и трейдера. Для этого нужно знать, как должен выглядеть договор, что содержать с точки зрения законодательства.

Есть такое понятие «существенные условия» договора, без наличия которых договор может быть признан недействительным.

Например, Договор на оказание услуг должен содержать:

- предмет договора (какие именно услуги предоставляются);
- порядок предоставления услуг (очередность действий сторон);
- порядок оплаты и принятия оказанных услуг;
- права и обязанности сторон;
- ответственность сторон (например, срок гарантии исполнителя);
- дата окончания договора;
- дата и место подписания договора, реквизиты сторон.

И еще, что касается формы договора. Устно или письменно. Поскольку договор вы заключаете с юридическим лицом – дилинговым центром, то обязательно должна быть подпись уполномоченного лица и печать фирмы. То есть, форма договора письменная.

Договор трейдера и ДЦ – это по закону **Договор публичной оферты**. (ст. 426 ГК РФ) «Публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т.п.). Коммерческая организация не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим в отношении заключения публичного договора, кроме случаев, предусмотренных законом и иными правовыми актами.»

Другими словами, ДЦ не вправе отказывать кому-либо в заключении договора, этот договор он нам должен прислать в бумажном виде и со всеми необходимыми подписями и печатями.

Возьмем договор, который предлагается трейдеру одним известным брокером и начнем читать по пунктам.

п.1.1 «Соглашение вступает в силу с момента принятия его компанией».

Вопрос – как я могу доказать этот момент? Клиенту по силам лишь доказать момент отправки соглашения, например факт сдачи на почту. Если этот ДЦ заявит, что они никакой договор от вас не получали, доказать факт его заключения почти невозможно. Но все-таки есть «почти». Если договор отправить ценным письмом, получатель получит уведомление, которое приносит почтальон. Если войти в контакт с почтой, то вполне реально заполучить копию такого уведомления. Так можно попытаться доказать факт получения договора компанией. Но это при условии, что брокер ваш находится в этом же городе. А если он где-нибудь в Новой Зеландии – тогда это несколько сложнее.

п.1.2. Самый важный пункт любого договора – это пункт о предмете договора. И тут говорится, что компания предоставляет сервис (то есть услуги?) в отношении торговых операций на валютном рынке. Очень размыто. Ближе к истине было бы написать, что это услуги посредника в торговых операциях на валютном рынке.

Вообще на сайте рассматриваемого ДЦ это клиентское соглашение названо необязательным. Но

если трейдер пожелает, то ему вышлют копию с печатями. Это при условии, что он предоставит нотариально заверенную копию своего паспорта. Там же есть маленькая приписка, мол, если клиент это условие не выполнит, то копию договора ему не пришлют. А как же его выполнить, если во многих государствах постсоветского пространства паспорт нотариальному удостоверению не подлежит?

п.1.4. «Как только Клиент заполнил форму “Confidential Customer Information to open Personal/Corporate Account”, каждая торговая операция, совершенная Клиентом, становится предметом данного Соглашения, соответствующего Регламента и Уведомления о рисках.»

Форму-то клиент заполнил, только не подписал она его рукой. Теоретически ее можно напечатать самому по тому подобию, что на сайте, и отправить в ДЦ ценным письмом. Предварительно отправив электронную копию. Осталось выяснить – куда слать. Если повезло с получением бумажного договора от ДЦ, можно отправить на их обратный адрес.

п. 14.2. «В случае события дефолта в отношении торгового счета (счетов) Клиента, Компания может по своему собственному усмотрению, в любое время, без предварительного письменного уведомления, предпринять следующие действия:

- а. закрыть все или любую открытую позицию Клиента по текущей котировке;**
- б. списать с торгового счета Клиента те суммы, которые Клиент должен Компании;**
- с. закрыть любой торговый счет Клиента, открытый в Компании;**
- д. отказать Клиенту в открытии новых счетов.»**

Очень все у них просто. Они вправе закрыть мой счет, как написано «в любое время и по своему усмотрению». Например, когда в отношении трейдера идет исполнительное производство (п.14.1 описывает «дефолт»). Взял пылесос в кредит, кредит не оплатил вовремя и подали на него в суд, пришел исполнитель. Вопрос, причем тут торговый счет трейдера? А для ДЦ это повод счет закрыть и ни слова о том, чтобы деньги выплатить, если там профит был. И как они вообще узнают, что в отношении конкретного лица идет исполнительное производство?

п. 16.2. Клиент безоговорочно(!!!) соглашается на новозеландскую юрисдикцию рассмотрения споров и отказывается от любого протеста в отношении такой юрисдикции.

Статья 29 ГПК говорит о том, что иск к организации, вытекающий из деятельности ее филиала или представительства, может быть предъявлен также в суд по месту нахождения ее филиала или представительства. У многих крупных ДЦ такие представительства есть – следовательно, в суд можно смело подавать.

п.16.3 «Клиент безоговорочно соглашается, что суды Новой Зеландии имеют право исключительной юрисдикции, которая определяет любые процессуальные действия в отношении данного Соглашения, подчиняется юрисдикции судов Новой Зеландии, отказывается от любого протеста в отношении судебного разбирательства в любом из таких судов, соглашается никогда не предъявлять претензий, что такие судебные разбирательства неудобны в отношении места проведения, или что они не имеют юридической силы в отношении Клиента.»

Такое и понять-то сложно. В общем, как я понял, смысл в том, что клиент обязуется не прикрываться решением своего местного суда от выполнения решения суда новозеландского. А что мне мешает не выполнять этот пункт?

п.18.1 Форс-мажор. Этому пункту юристы практически не уделяют внимания, пишут по шаблону. Очень зря. При такой формулировке к форс-мажору можно отнести все: и половодье в Карпатах, и гололед в Норильске, и засуху в Африке. Форс-мажор должен быть прописан четко – исчерпывающий перечень таких обстоятельств, который не подлежит расширенному толкованию. Некоторые «одаренности» любят включать в форс-мажор и «решения и иные акты органов власти», что абсолютно неправомерно, так как принятие такого акта не является «полной неожиданностью». Акт органа власти доводится до общественности через официальные печатные издания, сайты, и вступает в силу как правило не сразу. В конце концов, есть возможность ознакомиться с проектами этих актов.

п.19.6. Тут написано, что ДЦ свои обязательства (например, выплатить мне профит) может передать третьим лицам. Это вполне можно оспорить, так как передача долга по договору без согласия кредитора не допускается.

И самое главное, в соглашении не говорится ни слова о том, что ДЦ обязуется выплатить клиенту профит. Это тщательно умалчивается.

Какие выводы можно сделать из вышеизложенного:

1. Некоторые моменты можно взять на вооружение.
2. Анализируя условия работы, можно сразу отличить порядочного брокера от брокера отнюдь не порядочного. И не обязательно для этого открывать там реальный торговый счет, делать прибыль, а потом «на собственном опыте понимать, что такое разочарование от ДЦ, иногда достаточно просто вчитаться в то, как ДЦ строит свою работу с клиентом.

Автор статьи: Владимир Новиков

Что делать, когда ФБР приходит с обыском в ваш хеджевый фонд?

Можно подумать, что мировые рынки ценных бумаг не претерпели достаточно потрясений за последнее время – конфликт между двумя Кореями, авария на АЭС в Ирландии, заявление о разводе Евы Лангории Паркер – так и у владельцев хеджевых фондов, похоже, наступает черная полоса в жизни.

Складывается впечатление, что правительство хочет засадить многих из них за решетку.

На этой неделе Федеральное Бюро Расследований (ФБР) провело обыски в офисах трех крупных хеджевых фондов с целью получения более достоверной информации по делу об инсайдерской торговле. Несколько других фондов, включая SAC Capital Advisors, получили повестку о явке в суд.

Что этот кризис значит для промышленности? Мы уже можем догадаться, каким будет первый вопрос, который придет на ум каждому уважающему себя “преумножителю богатства”: “Как я могу использовать данную информацию, чтобы заработать достаточно денег и купить себе реактивный самолет?”.

Это поднимает еще более интригующий жизненный вопрос. Возможно, ли, чтобы хеджевый фонд имел какую-либо выгоду от его неизбежного краха? Небольшое ролевое упражнение показывает, что это не только возможно, но и предопределено.

Представьте, что вы опытный трейдер, работающий в хеджевом фонде с несколькими миллиардами долларов в управлении. Вы узнаете, что агенты ФБР только что приехали с обыском в вашу фирму. И тут вы понимаете, что владеете ситуацией: осознанием того, что происходит с вами в данный момент. Вы просматриваете последние заголовки новостей о вашей фирме, и не увидев ни одного, начинаете составлять план действий.

Один вопрос

Вскоре неподозревающей публике расскажут, что все СМИ кишат информацией о падении стоимости акций финансовых организаций из-за новостей о рейде на вашу фирму. У вас есть преимущество, так как вы знаете об этом заранее. Остались только вопросы: Продавать ли акции Goldman Sachs? И более важно – делать ли это за свой личный счет или за счет фонда?



Далее следует надлежащая осмотрительность. Вы вспоминаете речь Роберта Кузами (Robert Khuzami), главы подразделения по соблюдению порядка Комиссии по ценным бумагам: “Тайные лидеры оставляют наименьшее количество следов, оставаясь в тени, они зачастую планируют свою оборону и в то же время они совершают обман” – говорит он. – “Возьмем простой пример: те, кто торгует на основе внутренней (инсайдерской) информации могут аккумулировать пакет отчетов об исследованиях компании, чьи акции они незаконно купили, и указать на этот файл, когда нагрянут правоохранительные органы.”

Пока вы думаете, отблагодарить или нет Кузами, вы нажимаете кнопку “распечатать”. Кучи отчетов об исследованиях штампуются, готовые оказаться на вашем столе, будто они там лежат уже вечность. Возможно находясь в состоянии паранойи, вы все равно знаете, что все торги, проведенные вами, были законными.

Сделать звонок

Вдруг ваше внимание начинает рассеиваться. Возникает вопрос кому первому позвонить и рассказать о рейде. Личному адвокату? Жене? Любовнице? Нет, вы решаете позвонить в головную экспертную информационную службу вашего фонда. Они помогли вам в это вляпаться. Таким же способом они могут помочь вам выбраться.

Прошлый опыт вам говорит, что информация экспертов делится на две категории: бесполезная или наоборот. Вы надеетесь на лучшее. Даже



ПРОСКАЛЬЗЫВАНИЙ
ДИЛЕРОВ

НИКАКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ
ЭМОЦИЙ

если эксперты не смогут отвлечь Комиссию по ценным бумагам, то, возможно, они смогут “накопать” компромат на тех “прыщавых” агентов ФБР, которые сейчас скачивают на свои носители электронную переписку вашей фирмы? Внезапно вы понимаете, что ваши телефоны прослушиваются. Так что лучше повременить со звонком.

А сейчас начинается выжидательная игра. Далее ваши близкие родственники узнают обо всем, и им придется к оплате чудовищные счета. По крайней мере, вы знаете, что нельзя позволить вашему нанимателю отобрать у вас вашу законную фирму. Поэтому отрицать положение вещей – это не выход. В конце концов, можно симитировать возвращение. Итак, ваша фирма превратилась в тост.

Где вы находитесь?

Ивы, наконец понимаете, что ваше социальное положение не такое, каким вы себе его представляли. ФБР не осмелится совершить рейд на управление такого надежного банка как Citigroup, а еще меньше осмелится сфотографировать происходящее. Таким образом, вы выбрали более правильный путь, работая в хеджевом фонде – который вскоре обанкротится. А правительству нет никакого

дела, будет ли совершен на вас рейд или нет.

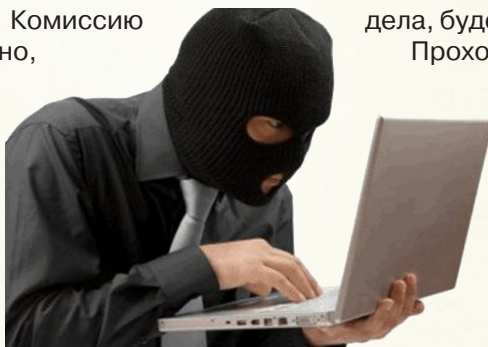
Проходит время, и вы натываетесь на котировки акций Alleid Irish Banks. Они до сих пор торгуются за доллар на фондовой бирже в Нью-Йорке, даже несмотря на то, что “выкуп” этого банка-банкрота негативно повлиял на экономику целой страны. Но вы знаете, что вы такого не делали, тем не менее, сейчас вы ниже, чем Ирландский банкир.

Вы также начинаете понимать, что вы не так богаты, как вы однажды думали. Вы заслужили ваш 10-миллионный бонус в прошлом году как зачисление на ваш персональный баланс. Что вам нужно было сделать, так это застаться непредвиденным платежным обязательством одинакового размера на все деньги, которые вы должны заплатить, чтобы выбраться из этой непростой ситуации. Век живи – век учись!

И, в конечном счете, вы склоняетесь к тому, что это того стоило. Ну, по крайней мере, вы заработали, сколько смогли, пока дела шли в гору. И все же волнуетесь: Где же найти безопасное место, чтобы все это спрятать?

Вопрос придется отложить на потом. Вы слышите голос. Это агент ФБР. Он просит вас оторваться от клавиатуры...

ДЖОНАТАН ВЕЙЛ (Jonathan Weil)



FOREX
глазами
юриста

Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны



Как научиться видеть то, что предлагают рынки, а не то, что мы хотим, чтобы они предложили?

“Вы должны жить настоящим, плыть на гребне каждой волны, и найти вечность в каждом мгновении...”
Генри Дэвид Торо

Как нам создать для себя оптимальный стиль жизни? Как обрести тот баланс между чувством удовлетворения от достигнутой цели, законопослушанием, финансовой стабильностью и отношениями, к которому мы так стремимся? Как нам достигнуть поставленных целей во всех сферах нашей жизнедеятельности? И когда мы можем достигнуть их?

Существуют тысячи так называемых экспертов в данных вопросах. Они утверждают, что знают больше нас самих о том, что для нас хорошо. Они забивают нам головы непрерывным потоком информации, рассказывая нам о том, как нам улучшить свое здоровье, благосостояние, внешность и многое другое, касающееся практически всех аспектов нашей жизни. Уязвимые люди, которые нуждаются в поддержке, с радостью следуют их советам. “Гуру идеальной жизни” продают нам то, что нам нужно. Они продают надежду на то, что наши мечты сбудутся, а цели будут достигнуты... и мы покупаем эту надежду... тратя на это миллиарды долларов в год!

Как же это работает на нас? И работает ли это вообще? Или может быть на этой надежде прогресс и останавливается, и мы не можем двигаться дальше? Видимо, большинство из нас в конечном итоге не достигают поставленных целей, и даже начинают чувствовать, что еще больше сбились с пути.

Надежда сама по себе не является чем-то негативным по сути. Великие достижения начинались с надежды, однако для достижения цели необходимо еще и действовать. Надежда сама по себе ничего не даст. Достигнем ли мы результата? Мы не можем знать этого заранее, никому не дано знать будущее. Будучи трейдером, каждый день я использую следующую аффирмацию: «Не привязывайся к результату каждой торговой сделки».

Даже после “бойни” 2008 года есть трейдеры, которые отказываются торговать краткосрочно, потому что они в мыслях привязаны к результату долгосрочной торговли. “Это не по-американски!” – заявляют те, кто привязывается к определенным сделкам на фондовом рынке и держат их намного дольше, чем следует. “Вы поворачиваетесь спиной к своему “долгосрочному другу! Победители никогда не отступают, а отступающие никогда не побеждают” – говорят они.

Они привязываются к конечному результату, думая, что закрыв свои убыточные текущие позиции сейчас, они пожалеют об этом потом (я просто знаю, что рынок еще развернется в мою сторону!).

Они выходят за рамки настоящего и попадают в руки какого-то неизвестного будущего, где они беспомощны и не могут повлиять на ситуацию. Многие из тех, кто уже несколько месяцев не смотрели



свою торговую статистику, потому что “Я больше не выдержу смотреть на такие убытки!”, сейчас ведут себя в стиле “buy and deny” (купи и отрицай).

Их поведение похоже на поведение тех людей, у которых натянутые отношения. Даже несмотря на то, что они причиняют друг другу боль своим поведением, некоторые дни, которые лучше остальных, питают надежду одного из них (или обоих) на то, что он (или она) проснется однажды, и их отношения в одночасье станут просто превосходными. В то же самое время, отношения между мужчиной и женщиной – это как американские горки: подъемы и спуски, от которых захватывает дух, изгибы, тряска, удары. То, что может быть чудесным и приносить удовольствие и радость, может также доставлять боль и быть непредсказуемым и неуправляемым. Любая пара, которая продолжает такие неустойчивые отношения, подвержена влиянию надежды на то, что завтра все будет лучше. Они не живут сегодняшним днем. Оставаясь в плену собственных надежд... изо дня в день.

Во всех сферах человеческой жизни, включая трейдинг, если вы можете вырваться из плена будущих ожиданий и вернуться в реальность, вы можете контролировать то, что вы думаете и делаете, особенно это касается ваших торговых позиций. **Забудьте о своей привязанности к конечному результату и произнесите про себя следующее: “Нет никакого завтра, только сегодня. Только сейчас. Это самый идеальный момент и я всегда присутствую в нем”.**

Я из собственного опыта знаю, насколько это освобождает. Это была основа моей первой книги “Персональная ответственность: Сила Вас”. Каждый день я стараюсь нести персональную ответственность за то, что я говорю, делаю, чувствую



и думаю. Это можно сделать только здесь и сейчас, постоянно возвращаясь в настоящее. У меня не всегда получается. Но не в этом суть. Все дело в прогрессе (а не в идеале), подобно тому, как мы прогрессируем в процессе обучения, будь то обучение торговле или стремление стать лучше. Присутствие в настоящем несет свободу и подлинность. Это значит, что мы становимся предельно честными сами перед собой и окружающими, и что мы готовы принять последствия вне зависимости от того, какие они. Мы не живем в мире каких-то грез и фантазий о будущем. Мы полностью присутствуем в том, что происходит на данный момент (в потоке текущих событий).

На рынках поведение, основанное на таком восприятии действительности, позволяет нам быть более гибкими и приспосабливаться, видеть то, что предлагают нам рынки, а не то, что мы хотим, чтобы они предложили. Это служит нам напоминанием о том, что каждый торговый случай по-своему уникален, и что в любой момент на рынке может произойти все что угодно. Не привязываясь к конечному результату, вы можете контролировать себя и реагировать на происходящее более адекватно, избегая

принятия хаотических либо эмоциональных решений, которые практически всегда приводят к убыткам. Поступая таким образом, мы всегда можем ответить вопрос: "Это самое лучшее из того, что я могу сделать прямо сейчас?"

Источник силы всегда заключен в настоящем...

Спасибо и прибыльной Вам торговли! Ваша Дженнис Дорн.

Об авторе

Дженнис Дорн, доктор медицинских наук и философии. С 1993 года доктор Дорн торгует на рынках товарных фьючерсов, в основном на рынке драгоценных металлов.



Доктор Дорн является автором более тысячи статей на тему нейропсихиатрии трейдинга и инвестиций, финансовых сверхциклов, поведенческих нейрофинансов, здоровья и долголетия. Она является довольно популярной личностью в медийных кругах, проводит индивидуальное и групповое обучение трейдингу в реальном времени, как через интернет, так и стационарно. Среди ее учеников более 600 успешных трейдеров и инвесторов со всего мира. Доктор Дорн также сотрудничает с CNBC, Fox Business News, Wake Up America with Kurt Wallace и KFNN Business Talk Radio. В ее работе, написанной в 2005 году, на тему Квантовый суперцикл, Большой ролловер были впервые точно установлены 17 макрофакторов, которые должны были привести к кризису 2008 года, а так же упоминалось, чего ожидать к 2020 году.

Доктор Дорн имеет следующие сертификаты (дипломы):

Диплом, Общая Психиатрия, выдан Американской Коллегией специалистов в области психиатрии и неврологии;

Диплом, Психиатрия Зависимости, выдан Американской Коллегией специалистов в области психиатрии и неврологии;

Диплом от Американского общества терапии зависимости;

Она является членом многочисленных профессиональных обществ.



Мы сделали все для успешной торговли

Отсутствие реквотов и проскальзываний

Измена – предательство или нет? Ревность и как с ней бороться

«Болезненные» ситуации. Если не избежать, то как выйти?

Измена – предательство или нет?

ИЗМЕНА

— это нарушение верности, то есть стойкости и неизменности в чувствах, отношениях.

Но у В. Даля есть кое-что еще:

ИЗМЕНА

- предательство, отступничество, коварный переход.
- перемена в чувствах, мыслях, действиях в обратную сторону.

А вот что **говорили некоторые участники передач «Я сама»:**

- ▶ «Если люди живут по полгода на расстоянии и удовлетворяют свои сексуальные инстинкты — это нормально, это нужно. Поэтому, если он с кем-то переспал, — это не измена. А вот когда он тебе изменил душой, когда он бросил тебя, вот тогда это измена. А если он с кем-то переспал, да ради бога, без проблем... Почти в каждом городе бывшего СССР у меня есть любимый мужчина... Их более 100... Это очень разные люди. Они совершенно не похожи друг на друга по образу жизни, по образу мысли, по положению. Я их всех люблю одинаково».
- ▶ «Физическая измена — это не измена, по-моему. Это больше удовольствие, чем измена».
- ▶ «Любовница нужна для любви. А жена нужна для... жизни. Она должна быть, как говорится, развратница в постели, хозяйка на кухне и принцессы в гостях».

И подобные высказывания в последнее время звучат все чаще. Так что же все-таки считать изменой??? Секс или духовную измену?

- ▶ «Молодой человек застал свою жену дома в постели не одну... Он ее бил, пока она не умерла... Суд квалифицировал его действия как умышленное убийство. Приговор — 8 лет усиленного режима...»

Кроме перечисленных последствий измен, существует еще одна, может быть, более неприятная: человек перестает доверять людям и верить в любовь... Так что же представляют измены по своей сути???

«Измена — это предательство, измена — это боль! Никогда нормальный человек не воспримет измену спокойно, будь то измена жены или друга. Это все равно предательство. И предательство отдается в сердце, оставляет всегда неизгладимый след в жизни любого человека».



Ни одно государство, ни одна семья не могут укрепиться изменой. Предательство осуждалось всеми во все времена. Но только в наше время предательство по отношению к близкому человеку почему-то вошло в моду и стало чем-то вроде хобби, средством разнообразить свою жизнь, свои ощущения.

Вспомните фразу профессора из фильма «Невероятные приключения итальянцев в России»: «У меня там все осталось... и, наконец, жена, любовница». Вот почему этот вопрос следует рассматривать с двух точек зрения: с точки зрения того, кто изменяет, и с точки зрения того, кому изменяют.

С точки зрения того, кто сам изменяет, измена — это развлечение, получение удовольствия (физического, конечно), способ скрасить досуг, способ самоутвердиться и т.д.

А вот с точки зрения того, кому изменяют, измена — это боль, страдания, комплексы, неверие в людей, нежелание жить... последствия такие же, как после «игры словами»:

«изменяет» >> «из меня ет» >> «из меня ест»

(энергию, силы, здоровье).

Чаще всего измены приводят к печальным последствиям, так как бьют по самому больному месту. Но и сам человек тоже виноват в том, что ему



изменили... Потому что не обращал внимания на те негативные проявления, которые были со стороны, как партнера, так и самого себя. Другими словами, не обращал внимания на то, что нет Любви.

По статистике изменяют 80% мужчин и только 40% женщин. А с кем же тогда изменяют остальные 40% процентов мужчин? Не с мужчинами же..... Значит женщины недостаточно откровенны.

Ревность возникает как стандартная реакция на ситуацию, когда «твой» мальчик (девочка) обращает внимание на другого. Существует пять видов ревности: депрессивный, параноидальный, маниакальный, боязнь развода и гипертрофированный. Еще один удивительный момент: очень часто ревнивые люди изменяют. Это называется «проективная ревность»: я вижу в другом недостаток, который не желаю видеть в себе. Проще говоря, ревность прекрасного и доброго негодяя. Так ведут себя донжуаны, которые меряют по себе и боятся измены, потому что сами изменяют.

Быть немного ревнивым – это нормально. Ревность – это страх потери власти. Есть предел, который никогда не следует нарушать.

ЕСЛИ РЕВНУЕТЕ ВЫ

Если вы от своего чувства ревности страдаете сами и хотели бы от него избавиться – это означает, что о бреде ревности речь, скорее всего, не идет.

Помните, что любое сообщение об измене надо изначально подвергать сомнению, даже если вам принесли документальные материалы. Сегодня не составляет никакого труда эти материалы сфабриковать, к тому же очень вероятно, что с вас за эту подделку просто захотят вытянуть деньги. Или же просто расстроить ваше семейное счастье.

Поэтому в любом подобном случае (даже если вы застукнули свою половину в недвусмысленной ситуации) – первым делом, как говорится, голову под холодный душ! В горячке первых впечатлений можно совершить поступки, о которых потом будете жалеть. Но уже будет невозможно что-либо исправить.

И не надо идти на поводу у общественного мнения, которое утверждает, что муж в таком случае должен обязательно хвататься за пистолет или в крайнем случае за табуретку, а жена – гордо собирать вещи и уходить к маме! Действуйте не так, как вам диктуют «нормы социалистического общежития», а в собственных интересах (и опять же – на холодную голову).

Вообще лучшее лекарство от ревности – не унижать супруга, а повышать собственную значимость, становиться самостоятельной личностью и опять же – любить и уважать себя. В том числе и избавляться от экономической зависимости от супруга (супруги).

ЕСЛИ РЕВНУЮТ ВАС

Помните, что ревность – это чувство бессознательное, и бесполезно взывать к разуму ревнивца или пытаться ему что-то доказать с точки зрения логики.

Если супруг начал устраивать вам сцены ревности – это наверняка значит, что он в чем-то вам не доверяет. Надо ли дальше жить с таким типом, который проверяет вас на каждом шагу?

Если подозрения супруга переросли в бред ревности – когда ему не надо никаких доказательств и его невозможно переубедить – значит, нужно срочно обезопасить себя прежде всего физически! При этом не забудьте и о детях – им тоже может грозить опасность со стороны обезумевшего супруга.

Уйти на время или навсегда? Увы, чаще всего безопаснее уходить совсем, потому что ваше временное отсутствие только подогреет бешенство ревнующего супруга (даже если он будет знать, что вы все это время отсиживались у мамы или у подруги).

И прежде всего – разберитесь, что вас связывает с этим человеком? Может, вам приятно, что он вас ревнует? Это, конечно, ваше право, но вряд ли вы сможете выдержать это долго! Ревность – это всегда деструктивное и опасное чувство. Поэтому помните, что живя с патологически ревнивым супругом, вы сидите на бомбе с зажженным фитилем. И когда эта бомба рванет и по какой причине – очень трудно предугадать!

Универсальные правила для всех

Правило 1: Никогда не делайте своего любимого человека своей собственностью. Никогда не говорите себе, что этот человек теперь принадлежит вам. Вы и сами прекрасно понимаете, что это не так, вы просто хотите этого. Не ограничивайте его свободу. Если вы посадите его в клетку, пусть даже в золотую, он всегда будет стремиться вырваться из нее и будьте уверены – вскоре он будет на свободе. Он принадлежит себе и только себе, подчиняется только чувствам, которые у него возникают. Ваш партнер – не мебель, которую вы купили и можете поставить, куда вам захочется. Можно купить секс,

но нельзя купить любовь, ее можно только заслужить. Наслаждайтесь просто любовью, этого вполне достаточно, чтобы быть счастливым.

Правило 2: Если вы ревнуете, то значит, вам просто нечего делать. Неужели у вас нет других забот или увлечений? Зачем замыкаться на этом, словно в мире нет ничего большего, что может вас увлечь. Фактически, вас просто увлекает сама идея ревности. Не надо искать в этом месте адреналин. Найдите себе более стоящее занятие для выработки того же адреналина.

Правило 3: Гораздо приятней не ревновать, а чтобы вас ревновали. Когда вы чувствуете, что в вас зашевелилась ревность, не устраивайте "серьезных разговоров", сделайте вид, что вас все это вполне устраивает и наконец-то вы со спокойной совестью можете отдать свои чувства другому человеку. Реакция будет незамедлительной.

Правило 4: Чувство ревности само по себе как-то унижает, вы чувствуете свою неполноценность. Это лишь дополнительный стимул к саморазвитию. Если вы испытываете подобное чувство – это прекрасно, начните совершенствоваться. Займитесь собой, ибо сама судьба дала вам такой мощный стимул.

В заключение: не будьте эгоистичны, дайте свободу вашему любимому человеку и этот человек никогда не сможет прожить без вас.

Алгоритм выхода из состояния ревности.

1. Анализируем состояние своего внутреннего Я, чего хотелось бы (уровень сопротивления) и чего не хотелось бы (уровень поддержки)
2. Когда чувствуем приступ ревности – подходим к зеркалу, смотримся (мужчины особенно) и вспоминаем обо всех своих достоинствах
3. Вспоминаем о том, что ревновать на самом деле нам не нравится (неприятно), а зачем делать то, что не нравится?
4. Еще раз анализируем в таком случае уровень сопротивления (достоинства – пивоты – мы уже определили)
5. Пробиваем уровень сопротивления мысленно (думая о том, что ревность – это враг человеческих отношений, способный самые искренние чувства превратить в сущий ад).

Разочарование...

Причина того, что есть так немного людей, которые сами сделали себя богатыми, в том, что немного людей могут вынести разочарование. Вместо изучения, как стать лицом к разочарованию, избега-



ют его. Вместо того чтобы избегать, будь готов к нему. Разочарование – важная часть изучения. Также мы учимся на наших ошибках, мы формируем характер путем разочарований.

Мелкие разочарования, такие, как дождь в выходные дни, неизбежны в повседневной жизни. Сломанная нога накануне решающего матча или танцевального конкурса... Возможность или невозможность исполнения желаний – ежедневная реальность.

Но существует самое главное «разочарование», значение которого не уменьшится никогда. Разочарование в любви. Самое страшное разочарование – разочарование в самом себе, в собственных чувствах.

К разочарованию надо быть всегда готовым. Только дураки ожидают, что все будет идти так, как они хотят. Ожидать разочарование не означает быть пассивным или побежденным неудачником. Ожидание разочарования – путь мысленной и эмоциональной подготовки к нежелательным неожиданностям. Эмоционально подготовившись, можно действовать спокойно и с достоинством тогда, когда дела идут не так, как надо Вам. Если Вы спокойны, то можете лучше соображать. Внутри каждого разочарования находится бесценный драгоценный камень мудрости.

Самое неприятное, когда допускается ошибка, человек разочаровывается, потерпев поражение не в том, что скажут люди. Большинство людей, которые делают ошибки, причиняют себе гораздо большую боль, чем кто-либо. Но не стоит так сильно казнить себя. Будьте добры к себе. И обязательно общайтесь с друзьями. Ведь именно с ними Вы можете поговорить, выговориться и поверьте – станет во много раз легче!

Ревность и мы. Александр Алтунин, психоаналитик

Ревность у мужчины складывается из эгоизма, доведенного до чертиков, из самолюбия, захваченного врасплох, и раздраженного ложного тщеславия.

О. Бальзак

«Если ревнует, значит любит» – широко распространенный стереотип.

О ревности сказано уже достаточно много. Одни считают, что это отрицательное явление в нашей жизни, другие убеждены, что без ревно-



сти жизнь станет менее интересной, лишится еще одного пикантного момента. Спорить бессмысленно, отнесемся к ревности как к психологическому явлению во взаимоотношениях между мужчиной и женщиной.

Уточним кое-что. Надо знать, что мужская ревность гораздо более драматична, чем женская. Правда, только в физическом плане и у тех мужчин, что способны быть жестокими по отношению к женщине. Но в то же время ревность у мужчин быстро возникает и так же быстро гаснет в своих внешних проявлениях, а женская может тлеть (если не гореть) многие месяцы и даже годы, заставляя мужчину страдать почти непрерывно, независимо от того, была ли его вина на самом деле или нет. При этом «бурная ревность» мужчин иногда даже приводит к преступлению, а женщин – к интригам, причем порой совершенно фантастическим по полету мысли и коварству.

Многие женщины думают, что мужчины находятся в более выгодном положении. А поэтому воспринимают их ревность как большее зло. В их головах складывается примерно такой стереотип рассуждений: «Презираю человека, который ревнует жену, это свидетельствует о том, что он ее по-настоящему не любит. Потому что, если бы он питал к ней настоящую любовь, то не имел бы никаких побуждений не доверять ей. И, собственно говоря, он любит не ее, а только то благо, которое он видит в обладании ею». Но ревность – обоюдоострое оружие, и об этом я вспоминаю, слушая рассказы моих психоаналитических пациентов – «на свете нет страданий унижительнее ревности, наполняющей нашу душу отвратительными картинами».

С чисто мужской точки зрения я считаю, что ревновать женщину, которая вас любит, было бы по меньшей мере нелогично. Ведь в жизни имеется что-то одно из двух: вас любят или не любят. В обоих этих крайних случаях ревность оказывается совершенно бесцельной. Очень милые и обаятельные женщины меня спрашивают после этой фразы: «Так почему же мужчины не могут понять этой довольно-таки простой истины?»

Ситуация далеко не так однозначна, как может показаться на первый взгляд. Традиционно мужчины подсознательно считают спутницу жизни собственностью. И поэтому полагают своей обязанностью пресечь любой самый минимальный риск даже частичной утраты. Это чем-то похоже на то, как у хозяина пытаются угнать его легковую машину. Кроме того, взгляды мужчины и женщины на общение его половины с потенциальным конкурентом совершенно различны. Женщина считается символом прекрасного, возвышенного и совершенного. В идеал женщины-спутницы мужчина вкладывает в первую очередь чистоту и нравственность. Иная ситуация рассматривается как принципиальная угроза имиджу умного мужчины, что воспринимается им не только как оскорбление его мужского достоинства, но и человеческого, и всей личности в целом. Именно поэтому ревность вызывает в мужчине не просто раздражение, а безграничную ярость, гигантский взрыв эмоций.

И вроде бы какой-то парадокс прямо-таки получается. Мужчина восхищается женщиной и в то же время может оскорбить и унижить ее, не говоря уже о том, что избить или убить... Да еще к тому же ревность как причина убийства считается смягчающим фактором... Но восхищение идет в первую очередь и в большей степени абстрактным женским идеалом, а упреки звучат в адрес конкретной женщины, имеющей как общие, чисто женские психологические особенности, так и индивидуальные, которые не совсем, мягко говоря, нравятся мужчине.

Все, конечно, зависит от конкретной ситуации. Для некоторых мужчин существуют определенные моменты, которые с малой или большой степенью вероятности указывают на наличие потенциальной угрозы его имиджу «хозяина», «собственника», «главы семейства». Это изменение у жены прически и макияжа на более эффектные; приобретение новой одежды или комбинирование новых ансамблей из старой; появление новой дорогой и изощренной косметики и парфюмерии. Иногда обновление нижнего белья на более эротическое...

Но это еще ни о чем в принципе не говорит. Может быть, жена хочет понравиться не чужому мужчине, а собственному мужу. А он так своеобразно ее понимает...

Если это так, то женщина становится более внимательной и заботливой, нежной и ласковой, а не наоборот. Возрастает активность, темпераментность и в ночное время.

Но если все-таки муж приревновал к кому-то, что делать женщине? Во-первых, задуматься над тем, что же конкретно вызывает ревность у мужа. Или же спросить его об этом.

А если эти рамки будут не просто пуританские, а предельно аскетические? Тогда женщине следует сделать для себя выбор – или следовать правилам мужа (в его присутствии и, быть может, без него), или попытаться как-то косвенно, исподволь изменить мнение мужа на сей счет. В конце концов, можно попытаться найти какое-то компромиссное

решение, учитывающее и требования мужа, и собственные желания (нравиться окружающим и т. д.). Но бывают случаи, когда женщине необходимо доказать мужу, что она все еще интересная и привлекательная, если он стал прохладен и равнодушен к ней; если она уже не возбуждает его, как прежде, он видит в ней больше трудолюбивую домработницу, чем яркую и оригинальную личность, обаятельного человека и обворожительную женщину...

Все это вполне естественно, но загвоздка в том, **что** для этого будет делать женщина и **как**. Действительно, неплохо смоделировать несколько раз ситуацию приятного общения с другим мужчиной на глазах у мужа. Но нельзя «перегибать палку» и давать ему аргументы в руки. Все должно быть максимально безупречно и в то же время весьма выразительно. Думаю, что у каждой женщины есть свой арсенал средств незаметного обольщения теоретического конкурента мужа.

А как определить, что муж кем-то увлекся, и понять, насколько это серьезно? Женщина должна хорошо представлять идеал своего мужчины (личностный и человеческий, эстетический и сексуальный, интеллектуальный и психологический). Сравнивая временную компаньонку мужа с идеалом, можно понять, насколько она вообще может быть ему интересна. Если она пустышка или просто яркая, сексапильная кукла, то неглупый мужчина не может быть ею долго увлечен или это увлечение будет крайне поверхностным. Исключение может быть в том случае, если вы консерватор в сексе, а он любитель разнообразия в ощущениях; или вы нормальная женщина, а он имеет какой-либо комплекс неполноценности в интимной сфере, который исчезает рядом с «профессиональной дамой». Попробуйте похвалить ее в беседе с мужем, перечислив некоторые из наиболее ценных для него достоинств. Большинство мужей клюнет на вашу удочку и скажет что-то, что развеет ваши сомнения или превратит их в уверенность. Но не держите в себе, не терзайте себя, иначе ваши нервы могут дать сбой.

Бывает, что никакого повода женщина не дает, а муж все равно ревнует. Тогда ей следует задуматься о его психологическом здоровье. И если что-то вам внушает опасения, то лучше всего провести консультацию психотерапевта. Если муж отказывается, то можно сделать это тайно от него, пригласив врача в частном порядке в гости, а мужу сообщить какой-то вымышленный предлог (согласованный с врачом). Сейчас все чаще отмечается бред ревности посттравматического, шизофренического характера.

Проявление ревности зависит от типа личности мужчины. Чем самолюбивее и самоувереннее он, тем чаще и сильнее он может «придираться» к своей спутнице жизни. Естественно, что уровень общей культуры, степень стремления к лидерству в семье, как и самовлюбленность и эгоизм, влияют на суть и содержание внешней формы проявления ревности.

Что же мешает мужу быть только рядом с женой в компании? Естественная потребность в общении,



если только он по своей естественной сути не замкнутый человек. Но нельзя забывать о вечном поиске своего идеала (если только жена им не является в большей степени по его мнению, а не ее), о подсознательной потребности в новых психологических и эстетических ощущениях и впечатлениях. Если человек слабо себя контролирует, то это еще и жажда познания нового и неизвестного, необычного и экзотического и в физических ощущениях тоже. Или в семье ему чего-то не хватает, но что для него важно, и он ищет это в общении с другими людьми. А так как мужчину скорее поймет женщина, то она и «используется» в качестве «донора» положительных эмоций, особенно ярких и утонченных, неординарных и искренних. Только психически тяжело больной мужчина будет равнодушен к стройной и красивой, обаятельной или симпатичной, умной и выразительной женщине. Но одно дело внутренняя реакция, и совсем другое – внешняя.

Где же отличительный признак того – мужчина или эстет в муже проснулись? Если мужа ваша потенциальная конкурентка интересует только как женщина или в первую очередь как женщина, то весь свой разговор он и будет строить вокруг этой темы. Если же нет, то к его услугам будут все остальные темы. Кроме того, если его партнерша производит впечатление действительно умной и эрудированной женщины, то его необычный блеск в глазах может объясняться именно этим. А если, кроме кокетства и жеманства, там ничего больше нет, то это будет уже совсем другой «блеск»...

Получается, что если женщина видит, что муж ведет себя более раскованно, чем ей бы этого хотелось, то она не должна высказывать ему своих претензий? В отдельных случаях – да. Иногда не стоит создавать рефлекс «запретного плода», который, как известно, всегда сладок. Порой только одна необоснованная женская ревность приводит к тому, что увлечение возникает. Некоторые мужчины говорят себе: «Раз уж я терплю муки ее ревности, так пусть уж это будет не напрасно».

Почему же мужчины относятся более строго к женской фривольности, а к мужским «проказам» бывают более снисходительными? Женщина если кем-то увлекается, то это захватывает все ее существо. Если у нее приличный муж, то предмет увлечения, как правило, авантюрист, умеющий эффектно себя подать. И тогда здесь будет бурная, но мимолетная страсть. Если у нее муж во многих отношениях «ноль без палочки», то это грозит ей уже серьезным и глубоким чувством. И в том и другом случае большинство мужей почувствует, что с женой что-то не так. Иной вопрос, сумеют ли они понять, что же именно «не так» и что надо сделать, чтобы все было «как надо».

А мужчины в 99% случаев испытывают лишь зов подсознательного инстинкта «продолжения человеческого рода». И наиболее умные делают так, чтобы жена не только не узнала об этом, но и еще никак от этого не пострадала (морально, материально, психологически).

К сожалению, часто люди к своему близкому окружению относятся по принципу «нет пророка в своем отечестве». И ситуация, когда вместе сошлись яркая личность и посредственность, чаще всего напоминает басню «Петух и жемчужное зерно». Такой союз требует необыкновенного терпения и такта, гибкости и дипломатичности, щедрости душевного тепла и великодушия, снисходительности и деликатности с обеих сторон.

Как все же женщине сделать так, чтобы мужчина в дальнейшем вновь не вызывал ревности у нее своим поведением? Не упреками и придирками (в большинстве случаев), а контрмерами – показать ему, что вы тоже «не лыком шиты» во всех сферах, и серьезно заняться собой в том направлении, что имеет особую ценность в его глазах.

Самые опасные женщины – внешне сдержанно-деловые, уверенные в себе, немного высокомерные, сексуально раскованные, коммуникабельные и раскрепощенные. Для серьезных мужчин – способные быть слабыми и беззащитными (практически любому мужчине нравится чувствовать себя чьим-то покровителем, и это используют как козырную карту мудрые женщины).

Иногда мужчина смотрит с интересом на «сексуальную, раскованную даму», что означает – на брачном ложе ему чего-то не хватает. И это удивительно, так как знания и умения в искусстве любви не приходят сами по себе. Их тщательно и длительно анализируют, проверяют и адаптируют к собственным индивидуальным особенностям. В интимной сфере, как нигде – бездна всяких негативных взглядов и убеждений, предрассудков и заблуждений на фоне всеобщего глобального невежества и лени, ограниченности и закомплексованности.

Кстати, мужчины с возрастом становятся ревнивей, уменьшается их физический потенциал, а женский еще долго сохраняется на довольно-таки высоком уровне.

Если сцена ревности мужа начинает приобретать агрессивный оттенок, то не накаляйте страсти до предела. И попытайтесь прийти к какому-то компромиссному решению. Потом, спустя некоторое время (несколько дней, например), поговорите с ним спокойно и постарайтесь переубедить и уверить его в своей любви и преданности. Возможно, у него какие-то проблемы, расшатались «нервишки» и т. д. и т. п. Необходимо, чтобы он почувствовал, что вы – единственный человек, который так хорошо может понять его, посочувствовать и подбодрить, вселить уверенность в свои силы, знания и навыки; утешить и успокоить, щедро согреть своим душевным теплом.

Мы надеемся на Вашу активность в обсуждении этой темы на нашем подфоруме, а так же на многих других не менее интересных темах :

[Удаленная любовь или Знакомства по интернету.](#)

[Как мы любим](#)

[Счастливая семья](#)

[Женский Клуб или Полезные советы современной женщине-трейдеру](#)

Поздравления академии Masterforex-V



9 ноября у руководителя Академии Трейдinга MasterForex-V родился сын

Пожалуй, нет ничего на свете более радостного и светлого, чем осознание того, что в этом мире ты не просто не одинок – у тебя есть биологическое и духовное, свое кровное продолжение тебя самого. Проще говоря, рождения детей, которые, как ангелы, несут на крыльях вдохновения человека к новым открытиям и свершениям в жизни, придают дополнительные силы, наполняют новым смыслом жизнь.

Преподаватели, эксперты, студенты Академии трейдинга MasterForex-V и коллектив редакции журнала «Биржевой Лидер», «[Бизнес лидер](#)» (Беларусь), «[Market Leader](#)» (США), «[Market Leader](#)» (Литва) искренне поздравляют руководителя и основателя лучшего проекта [обучения форекс](#) Вячеслава Васильевича с рождением сына Владимира!

Торговая система MasterForex-V, Академия трейдинга, новый технический и фундаментальный анализ МФ стали уже **классикой форекс**, известной на десятках языков мира, перевернув прежние представления о рынках forex и бирж, сделали сотни слушателей Академии успешными профессиональными трейдерами форекса, бирж, разоблачившими более десятка брокеров и [Дилинговых Центров](#), не рассчитавшихся со слушателями Академии, около сотни победителей всевозможных престижных [конкурсов трейдеров](#), создание самого популярного [форума трейдеров](#) форекса и бирж, интереснейшие интернет СМИ для инвесторов – «Биржевой лидер», «Бизнес лидер» и др. Эти профессионалы и сегодня исследуют, разрабатывают и внедряют в жизнь ультрасовременные технологии торговли на Форексе, поражая мир новейшими индикаторами и торговыми системами торговли на рынках.

Мы желаем, чтобы ваш сын достиг тех же высот, как все, что вы делаете. Чтобы Владимир так же стал Лидером на своем жизненном пути, каким бы он этот путь ни был: политика, бизнес, интернет, трейдинг, финансы или что то иное через 15-17 лет.



Влияет ли имя на жизненный и профессиональный тренд человека? В ближайших выпусках мы познакомим с интересными наблюдениями, здесь отметим, что имя Владимир уходит корнями во времена языческой Руси и всегда помогало человеку достичь успеха и власти. Первоначально оно звучало как Володимир и означало «владеющий миром, правящий миром».

В истории человечества было множество примеров, когда люди, которых звали Владимир, добивались огромных, планетарных масштабов результатов, и становились популярными и уважаемыми на долгие и долгие годы, а то и поколения у целых народов. Например, великий князь Владимир Святославович (получивший имя Святой за Крещение Руси), Владимир Мономах, Владимир Набоков, Владимир Даль, Владимир Высоцкий, Владимир Кличко, Владимир Маяковский, Владимир Вернадский, Владимир Путин, Владимир Литвин...

Надеемся, что Ваш сын, Вячеслав Васильевич, Владимир, пополнит этот далеко не полный список прославленных в истории личностей и по достоинству продолжит Ваше дело, какую профессиональный путь он бы не выбрал в жизни. Ведь, по сути, какой бы дорогой жизни не путешествовали наши дети, они идут по стопам своих отцов, прославляя их, увековечивая их труды и передавая память о делах их уже своим детям!

Еще раз **искренне поздравляем Вас, Вячеслав Васильевич и вашу супругу, и от всей души желаем здоровья крепкого, улыбок светлых, счастливых дней и долгих лет Владимиру, и, конечно же, Вам и Вашей семье!!!**



**С уважением,
преподаватели, студенты
Академии MasterForex-V и
коллектив редакции журнала
«Биржевой Лидер»**



КОНТАКТЫ

masterforex@bk.ru

Вячеслав Васильевич

MFadmin@bk.ru
тех. поддержка

www.masterforex-v.org