

**Стремительный взлет  
Forex Trend**

**25-й час торговли —  
в подарок!**

**Три психологических  
барьера, которые  
убивают профит**

**Сколько наличных денег  
стоит хранить при себе?**



Masterforex-V



**FOREX  
MARKET  
LEADER**

# СОДЕРЖАНИЕ

## **Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем** \_\_\_\_\_ **4**

Гленн Нили – на гребне третьей волны.

## **По иную сторону баррикад: трейдинг и трейдеры глазами брокеров (откровения и сенсации)** \_\_\_\_\_ **7**

25-й час торговли – в подарок!

Стремительный взлет Forex Trend.

«FOREX MMCIS group»: гарантировано Золотым сертификатом.

## **Трейдинг вместе с профессионалами** \_\_\_\_\_ **14**

Одиннадцать терминов, которые должен знать каждый инвестор.

Рынок меди: Богатейте по мере того, как медь становится “новым золотом”.

МАСТЕР БРОК — надежность по-украински.

## **Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов** \_\_\_\_\_ **21**

Экономические индикаторы.

Партнерская программа от брокерской компании NordFX.

Европейская банковская система на грани коллапса.

RoboForex: пример живого общения с миром.

США должны учиться у Китая, а не бояться его расцвета.

Торговля в новых рыночных реалиях. Часть вторая.

О митингах, банкирах и кроликах...

## **Идеи трейдеров рынка Форекс** \_\_\_\_\_ **35**

Выбор оптимальной пары для торговли.

В поисках подходящего торгового робота.

## **Это должен знать каждый трейдер** \_\_\_\_\_ **41**

Сколько наличных денег стоит хранить при себе?

Двигатель торговли – компания AMERICAN EXPRESS.

Три правила для успешной торговли на рынке

## **Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны** \_\_\_\_\_ **53**

Практическая характерология. Эпилептоидный радикал.

Три психологических барьера, которые убивают профит.

# Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем



## Гленн Нили – на гребне третьей волны

**Г**ленн Нили (Glenn Neely) – американец, прошедший путь от новичка биржевой торговли до создателя новой теории волнового анализа, основанной на трудах Эллиотта, – NEOWave.

Биографической информации о Гленне Нили ничтожно мало – что в Рунете, что в англоязычном Интернете. Сам он в своих многочисленных выступлениях по всему миру и интервью никогда не говорит о своем детстве и молодости. Даже день его рождения – тайна за семью печатями. Только путем косвенного сопоставления дат, о которых он упоминает в своих интервью, можно утверждать, что родился он около 1960 года – плюс-минус один год. Ни о месте его рождения, ни о семье, ни об образовании широкой общественности ничего неизвестно. Первая дата из его биографии, которую он сам публично упоминает, – 1981 год, когда трудившийся в нефтяной индустрии молодой американец заинтересовался фондовым рынком. Пренебрежение своими детскими и юношескими годами, видимо, связано с тем, что Гленн свой жизненный отсчет начинает с того момента, когда он с головой окунулся в волшебный мир фондовой и биржевой торговли.

Гленн самостоятельно постигал азы биржевой торговли, запоем читая всё, что касалось фондового рынка. Наибольшее впечатление на него произвела волновая теория Эллиотта. Нили настолько впечатлился логикой структурирования и количественного анализа массовой психологии, что забросил основную работу и полностью предался торговле на фондовом рынке, но потом переключился на более прогнозируемый, по его мнению, товарный рынок.

В 1982 году за две тысячи долларов (бешеные деньги для него на тот момент, как признавался сам Гленн позже) он приобрел торговую стратегию. Параллельно с практической торговлей Гленн продолжал самообразование. Увлечение теорией Эллиотта было настолько сильным, что в 1983 году он основал Институт волновой теории Эллиотта (EW институт). EW институт первым в мире стал обучать и консультировать трейдеров по телефону в режиме реального времени (или, как сейчас говорят, в режиме онлайн). Молодого исследователя и популяризатора волновой теории Эллиотта заметили и теоретики, и практики. В 1986 году Г. Нили получил приглашение участвовать в финансовых аналитических передачах на радио и телевидении в Нью-Йорке (как шутил сам Гленн, в 26 лет он был самым молодым приглашенным финансовым экспертом на телеканале CNN).



С 1987 года EW институт начал коммерческую рассылку своих финансовых анализов и прогнозов WaveWatch. В 1988 году его институт представил широкой общественности первый в истории прогноз фондового рынка на 80 (!) лет, который ныне уверенно подтверждается.

Пиком увлечения Гленна Нили волновой теорией стала написанная им в 1989 году книга «Освоение анализа волн Эллиотта» (“Mastering Elliott Wave”), которая до сих пор считается непревзойденной по глубине исследования и практического использования этого учения.

В 1991 году во время турне по Азии, организованного информационным агентством Reuters, Г. Нили не только представил свою книгу о теории Эллиотта, но и получил признание и известность, которые с полным основанием можно назвать мировыми.

Однако преклонение перед великим исследователем рыночных тенденций со временем сменилось скептицизмом ученого, которому поспособствовали и значительно меньшие успехи, которые Г. Нили получил от купленной на заре своей карьеры торговой стратегии, основанной на том же волновом анализе. Глубокое изучение волновой теории позволило Нили сделать вывод о том, что она слишком рыхлая, дающая много вариантов интерпретации фактов. Чтобы избежать двусмысленно-



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



стей, Гленн пришел к выводу, что теория Эллиотта должна быть дополнена глубоким техническим анализом «с элементами векторной физики», как он заявил. Г. Нили не отрекался от теории Эллиотта, но посчитал, что с начала 30-х годов, когда была создана волновая теория, наука и практика многим обогатились – и это нужно обязательно учитывать в обновленной теории волнового анализа. Признательностью автору волнового анализа и подтверждением вклада его учения в новую теорию стало то, что Г. Нили выступил основным докладчиком на крупнейшей в истории конференции (участвовало около 10 тысяч человек), посвященной волновой теории Эллиотта.

Свою теорию Гленн Нили назвал NEOWave (что можно с известной долей условности перевести на

русский язык как «новая волна»), а EW институт в 2000 году был переименован в Институт NEOWave. Нили не отказался от основных постулатов теории Эллиотта, но разбил анализ на более мелкие этапы, что позволило более точно прорисовывать «волновые узоры» и, соответственно, снизить риски биржевой торговли для трейдеров и увеличить их прибыли.

Сегодня Гленн Нили продолжает возглавлять Институт NEOWave, который проводит образовательную, консультационную и исследовательскую работу, продает торговые сигналы через свой сайт [neowave.com](http://neowave.com). Г. Нили лично проводит семинары, выступает с лекциями и... предсказывает мировой экономике просто-таки сумасшедший рост в период 2020-2060 гг.

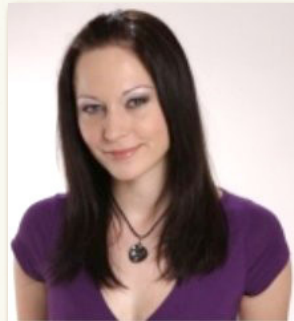


По иную сторону баррикад:  
трейдинг и трейдеры  
глазами брокеров  
(откровения и сенсации)



## 25-й час торговли — в подарок!

Давайте представим, что в ваших сутках больше, чем 24 часа. Что если бы кто-нибудь подарил вам дополнительное время, которое вы могли бы использовать для успешной торговли? Компания «FreshForex» решила этот вопрос: брокер дарит «бонусное время» своим клиентам!



«Бонусное время» — это программа, позволяющая трейдерам выполнить больше дел и выиграть столь необходимые секунды, минуты и даже часы. О пользе 25-го часа в сутках рассказала **Прокушева Екатерина**, руководитель отдела по работе с клиентами «FreshForex»:

«Главный показатель эффективности нашей работы — это время наших клиентов, которое мы смогли сохранить для более важных дел. За счет эффективной и слаженной работы всех наших служб удалось достичь очень существенных результатов в этом направлении. Об основных составляющих программы речь пойдет ниже.»

### Вывод средств с торгового счета всего за 5 минут!

Работая с нами, вы всегда можете выбрать удобный способ зачисления и снятия средств из нескольких десятков наиболее популярных платежных сервисов — от демократичного QIWI и процессинга банковских карт до валютного перевода. По нашему внутреннему регламенту обработка ваших заявок на снятие средств составляет всего 10 минут в рабочее время компании, а в ноябре 2011 года фактически составила менее 5 минут! Зачисление средств производится моментально. А это значит, что вы можете свободно управлять своим депозитом, не теряя времени на ожидание!

**Андрей Тарасенко, г. Барнаул, клиент компании «FreshForex» с 2006 года:**

«Торгую на «Фреше» уже около 5 лет — отличный ДЦ. Профессиональные NDD-счета. Выводил и вывожу деньги. По времени — 5–10 минут, потолок. Вот это я понимаю, отношение к клиентам.»



### Звонок за наш счет в удобное вам время!

Сколько обычно времени нужно, чтобы дозвониться до службы поддержки?

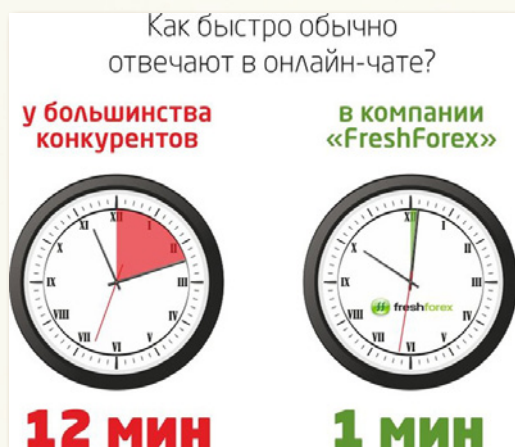


Принцип работы этого сервиса очень прост — вы сообщаете нам, во сколько вам удобно будет поговорить по телефону со своим персональным менеджером, и мы перезвоним вам в обозначенное время и за наш счет. Для этого вам нужно всего лишь сделать запрос на сайте и указать время, в которое вы бы хотели получить звонок. На эту нехитрую операцию у вас уходят секунды. Ваша выгода очевидна: вы не несете затраты на связь и не теряете время, чтобы дозвониться до своего менеджера. Воспользоваться услугой «Обратный звонок» могут только клиенты «FreshForex» и только в рабочее время компании.

**Анастасия Воробьева, г. Минск, клиент компании «FreshForex» с 2010 года:**

«Приятно, что компания постоянно работает над улучшением сервиса, постоянно предлагая что-то новое! А служба поддержки «FreshForex» всегда на высоте, объясняют все очень понятно и доступно.»

### Оперативная онлайн-поддержка 24 часа в сутки!



Мы всегда онлайн и готовы ответить на любой вопрос трейдера в нашем чате — 24 часа в сутки с понедельника по пятницу. Вы можете связаться с нами из любой точки мира, где есть интернет, и моментально получить ответ на свой вопрос. Даже если ваш вопрос непрост и его решение займет некоторое время — главное, что вашей проблемой займутся немедленно. Консультанты компании «FreshForex» отлично подготовлены и разбираются в продуктах и услугах компании до тонкостей, тем самым, вам фактически не нужно заниматься поиском нужной информации самостоятельно. Вы снова выигрываете время!

**Алексей Макаров, г. Нижний Новгород, клиент компании «FreshForex» с 2010 года:**

«Отличные торговые условия, очень грамотная поддержка. В чате не только отвечают моментально, но и помогают с установкой советников. Обращался за помощью с настройкой MACD Sample — ребята помогли решить вопрос за пару минут.»

### Персональный менеджер для каждого клиента!

Очевидно, что с одним человеком любой вопрос решается гораздо быстрее, чем с группой. В компании «FreshForex» вам не придется общаться со всем штатом сотрудников, чтобы добиться решения своего вопроса. Вне зависимости от размера депозита, торговой активности, пола, возраста и вероисповедания, с вами всегда будет работать один компетентный специалист — ваш персональный менеджер.



Будучи всегда в курсе ваших вопросов, он проведет работу быстро, качественно и при минимуме усилий с вашей стороны. Просто сформулируйте вопрос или опишите ситуацию своему персональному менеджеру. Будьте уверены, быстрый и профессиональный ответ не заставит себя долго ждать!

**Никита Архангельский, г. Москва, клиент компании «FreshForex» с 2010 года:**

«Приготовился занудно мучить Александру дотошными вопросами. Ответы получил молниеносно. Сервис на высоте.»

Станьте клиентом компании «FreshForex» и каждый день получайте самый ценный из всех бонусов — дополнительное время!

## Секретная стратегия на Форекс!

Эту стратегию тщательно скрывали...

Долгое время она была доступна только избранным...

Предположительно, именно благодаря ей первые люди финансового мира сделали свое состояние...

Единственное, что до этого было известно — она как-то связана с лошадьми...

[Узнать про стратегию!](#)



# МИНИ-КОНЬ

секретная стратегия Forex,  
о которой знают единицы

**Узнать больше!**

Появились подробности о секретной  
стратегии на Форекс!

**2 декабря** компания «Forex Trend» отмечает вторую годовщину своего существования. Для становления и развития бизнеса, два года – срок ничтожный. И тем более повергает в изумление то, каких вершин удалось достичь компании за это время. Компания не только сумела встать на ноги, но и стремительно развивается. И, как нам кажется, главным условием такого неудержимого рывка за столь короткий срок является то, что компания не на словах, а на деле заботится о своих клиентах – трейдерах и инвесторах. Взять хотя бы регулярное проведение вебинаров (о которых БЛ уже писал), на которых в онлайн-режиме руководство компании оперативно решает все возникающие проблемы клиентов и отвечает на вопросы. А система ПАММ 2.0, о которой мы тоже писали? Помимо признания официального (премия «Украинский финансовый Олимп» в 2010 году), система получила признание множества трейдеров и инвесторов, и именно благодаря тому, что в ней заложен главный принцип – забота о клиенте.

Сегодня у нас в гостях генеральный менеджер компании «Forex Trend» **Андрей Полишевич**.

**БЛ:** Андрей, разрешите поздравить Вас и весь ваш коллектив с Днем рождения компании!

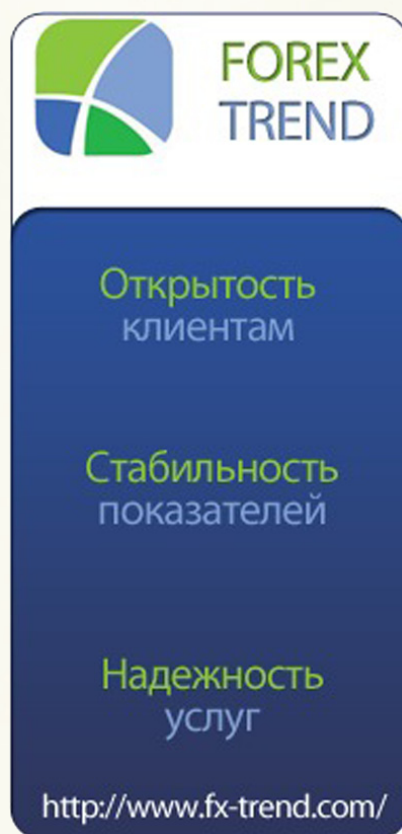
**АП:** Спасибо! Получить поздравление от Академии Masterforex-V нам особенно приятно!

**БЛ:** Ваша компания справляет вторую годовщину своего существования. Вероятно, эти два года были очень насыщенными, ведь за столь короткий срок вы достигли впечатляющих успехов. Какие моменты в развитии Вы хотели бы особо отметить?

**АП:** Без сомнения, главным моментом было принятие решения об открытии компании и выбор верной бизнес-модели, которая исключает конфликт интересов между компанией и клиентом. Такая модель была выбрана на старте, и время показало ее правильность.

Далее – выбор рекламной стратегии, направленной не на массовый охват новичков для обучения форексу, а на привлечение успешных трейдеров, которые, в силу прибыльности своей торговли, могут беспрепятственно торговать только в компании, выводящей средства на реальный рынок.

Следующий этап – организация системы взаимодействия трейдеров и инвесторов, позволяющая как работать по классической ПАММ-схеме, так и



распределять риски между управляющим и инвестором по системе ПАММ 2.0.

Как видите, этапы развития компании укладываются в стратегическую схему: бизнес-модель, основанная на реальном выходе на рынок, позволяла привлекать трейдеров, торгующих прибыльно и стабильно, а создание качественно новой системы взаимодействия между трейдерами и инвесторами позволило привлекать как трейдеров, уверенных в своих силах и заинтересованных в притоке инвестиций, так и инвесторов, которые заинтересованы в снижении рисков.

**БЛ:** Вы активно участвуете в поддержке разнообразных спортивных соревнований. Если не секрет, почему?

**АП:** Учредители компании сами имеют отношение к спорту и понимают, каково значение спорта в формировании мировоззрения и морально-волевых качеств чело-

века. Поэтому поддержка спортсменов, поддержка в проведении спортивных соревнований – это не маркетинговый ход, а целенаправленная политика компании, которая будет продолжаться и впредь.

**БЛ:** Какие цели ваша компания ставит на ближайшее будущее?

**АП:** В самое ближайшее время наших существующих и будущих клиентов ждут приятные сюрпризы.

**Во-первых**, будет изменен дизайн сайта на более соответствующий статусу компании.

**Во-вторых**, у трейдеров и инвесторов появится невиданная ранее возможность управления рисками.

**В-третьих**, появятся новые инструменты для торговли и инвестирования.

Одной из главных задач компании является привлечение успешных трейдеров. В первые два года своей работы компания была сосредоточена на собственном развитии и за это время по нашей франшизе был открыт один филиал в г. Донецке. Теперь одним из приоритетов будет развитие филиальной сети на Украине и за рубежом.

**Вряд ли мы ошибемся, если предположим, что множество трейдеров и инвесторов присоединятся к нашим поздравлениям компании «Forex Trend».**

**Пожелаем же компании «Forex Trend» не только удержания завоеванных позиций, но и долгосрочного попутного тренда!**

## «FOREX MMCIS group»: гарантировано Золотым сертификатом

Как известно, главное желание каждого клиента – получать только качественные товары и услуги. Участники рынка Форекс не исключение, ведь их прибыль напрямую зависит от качества услуг, которые предоставляют брокерские компании. А это значит, что сотрудничать необходимо лишь с лучшим дилинговым центром.

Как же его выбрать? Кто-то просит совета у «коллег по цеху», кто-то полагается на интуицию. Однако самый верный способ отыскать надежного финансового партнера – обратиться за помощью к независимым экспертам, поскольку именно они могут беспристрастно определить «кто есть кто» на валютном рынке. И для этого достаточно узнать, какими сертификатами и лицензиями обладает брокерская компания.

Так, например, дилинговый центр «**FOREX MMCIS group**». Уже сотни тысяч клиентов убедились в том, что эта компания предоставляет действительно высококачественные услуги. А самое главное, безупречную работу «FOREX MMCIS group» оценил и независимый авторитетный эксперт – Центр регулирования отношений на финансовых рынках (ЦРОФР).

Процедура сертифицирования предполагала предоставление всех лицензий, свидетельств и уже имеющихся сертификатов. ЦРОФР рассмотрел все документы, подробно изучил информацию о брокере и дал оценку качества предоставляемых услуг. В результате, 1 ноября 2011 года дилинговый центр «FOREX MMCIS group» получил **Золотой сертификат соответствия** (ЦРФ RU № 0394 AA Vv0004).

Стоит отметить – для того, чтобы стать обладателем Золотого сертификата ЦРОФР, брокерская



компания должна отвечать многим требованиям, среди которых: опыт работы на рынке Форекс – минимум 5 лет, количество трейдерских счетов – не менее 6 тысяч, зарегистрированных клиентов – более 10 тысяч, наличие представительств в других странах и т.д.

Если же брокер не соответствует этим критериям, то он может рассчитывать лишь на Серебряный или Бронзовый сертификат (либо вообще получить отказ в выдаче сертификата). Но поскольку «FOREX MMCIS group» отвечает са-

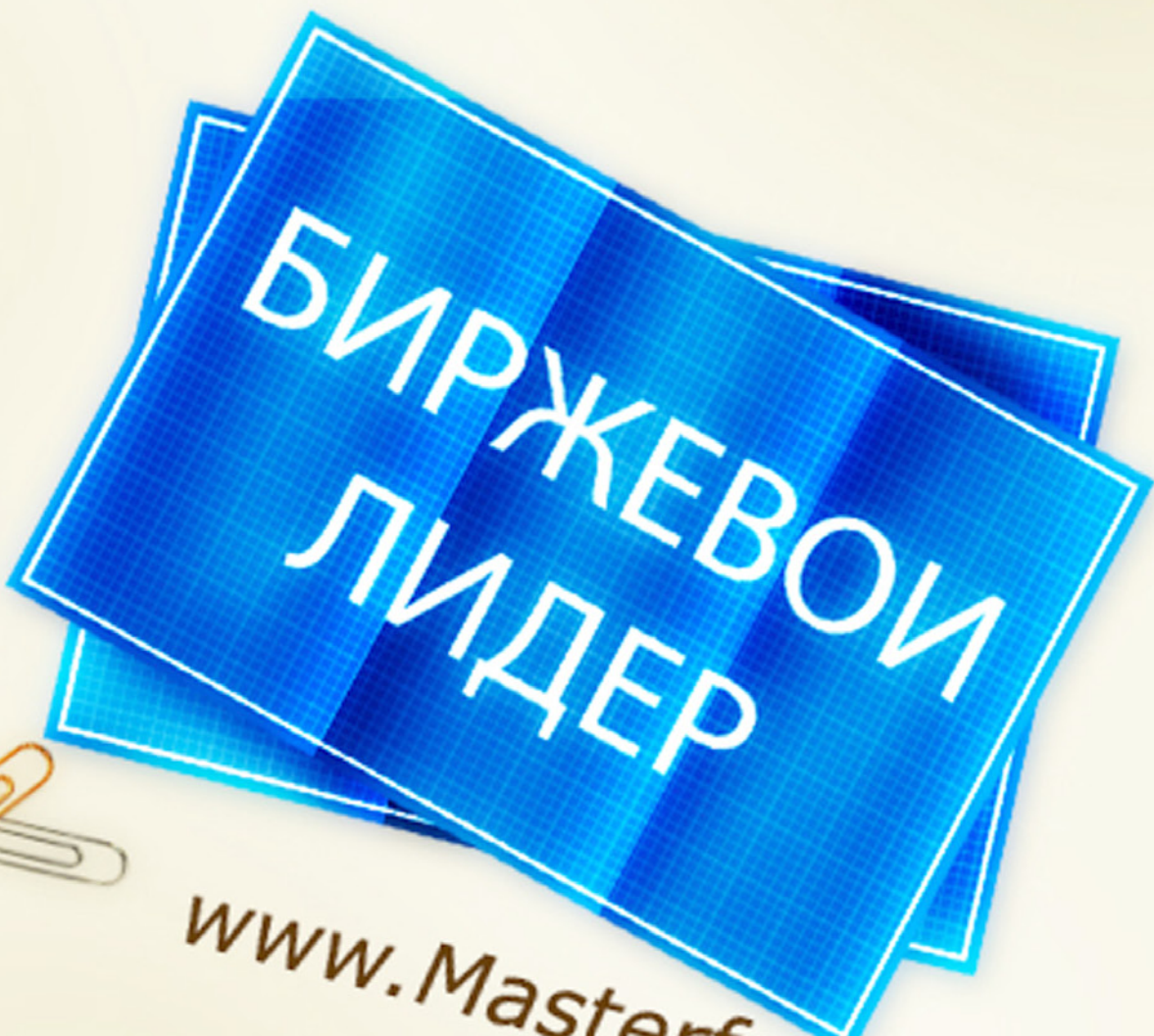
мым высоким требованиям, Золотой сертификат соответствия стал заслуженным подтверждением лидерства компании.

Аналитики «Биржевого Лидера» отмечают, что мнению экспертной организации можно доверять на все 100%. Ведь среди учредителей ЦРОФР нет брокерских компаний или других организаций, которые могли бы лоббировать интересы какой-либо стороны. И все решения о выдаче сертификатов принимаются Советом Центра, в состав которого входят авторитетные экономисты, юристы, банкиры, независимые эксперты рынка Форекс.

Кроме того, в рейтинге брокеров Академии Masterforex-V компания «FOREX MMCIS group» также занимает одно из первых мест, входя в Высшую лигу. Стоит отметить, что одним из критериев для вхождения в Высшую лигу является наличие у брокера национальных и региональных сертификатов. И вполне возможно, что после составления очередного рейтинга «FOREX MMCIS group» поднимется на более высокие позиции. А это еще раз подтверждает то, что «FOREX MMCIS group» – надежный партнер для работы на Форекс!



# ЖУРНАЛ "БИРЖЕВОЙ ЛИДЕР"



БИРЖЕВОЙ  
ЛИДЕР



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



# Трейдинг вместе с профессионалами



# Одиннадцать терминов, которые должен знать каждый инвестор

Лари Д. Спирз

Раньше язык инвестиций был достаточно прост. Ограниченного терминологического словаря было достаточно для того, чтобы чувствовать себя комфортно в инвестиционной среде. Однако все изменилось.

Такие вещи, как круглосуточный новостной поток и анализ, компьютерные торговые роботы, сложные макроэкономические показатели, изощренные инвестиционные продукты, создали весьма сложную рыночную среду, которая продолжает становиться все сложнее.

Это означает, что инвесторы должны знать и оперировать замысловатыми понятиями в надежде на то, чтобы, по крайней мере, остаться на плаву в бездонном океане рынка, не говоря уже о прибылях. Незнание этих терминов может навредить вашему инвестиционному портфелю.

## Инвестиционные термины, которые необходимо знать

Одиннадцать терминов, приведенных ниже, в наши дни находятся в широком употреблении в деловых и инвестиционных кругах. Изучите их, и вы увеличите свои шансы на успех в этом нелегком деле.

**Волатильность.** В последнее время данный термин стал практически синонимом дневных или недельных рыночных колебаний цены. Однако, волатильность – это нечто большее, чем просто ценовые движения.

Волатильность измеряет диапазон потенциального возврата (отката) для определенного актива (ценной бумаги, индекса ит.п.) относительно указанного периода времени. Она отображает степень риска, указывая на то, насколько сильным может быть ценовое движение. На сильно волатильных рынках степень волатильности может сильно и резко изменяться в любом направлении на протяжении относительно короткого промежутка времени. И наоборот, слабо волатильные рынки не демонстрируют резких перепадов в краткосрочной перспективе, здесь изменения более плавные.

Ценовые паттерны используются для подсчета вероятности изменения волатильности.

**Вторая волна рецессии.** В обычном бизнес-цикле рецессия сопровождается падением ВВП, растущей безработицей, падающими потребительскими расходами и низким уровнем инвестиций.

Она длится от 6 месяцев и дольше. Затем идет период некоторого восстановления, когда показатели начинают демонстрировать экономический рост. Такой период может длиться от нескольких кварталов до нескольких лет.

Но когда восстановление слишком слабое (подобно тому, что мы наблюдаем сейчас), появляется большая вероятность того, что после определенного периода восстановления начнется вторая (и более сильная) волна рецессии.

**Стимул.** Власти ненавидят рецессии, по большей части из-за того, что они резко ухудшают их шансы на переизбрание. Поэтому, когда рецессия все же случается, они пытаются как-то поддержать экономику и исправить ситуацию через то, что называют “стимулированием экономики”, “экономическими стимулами”, “пакетом антикризисных мер” и т.п. Такие меры включают в себя ослабление монетарной политики, снижение процентных ставок (чтобы простимулировать кредитование), увеличение государственных расходов и снижение налогов. В последние годы американское правительство использовала эти меры много раз.

**Операция “Твист”.** Это недавняя мера по стимулированию, инициированная ФРС США и ее главой Бенем Бернанке. Согласно данной операции, ФРС собирается выкупить американские казначейские 6- и 30-летние облигации на сумму \$400 млрд. долларов и в то же самое время продать 3-летние облигации на аналогичную сумму.

**Потолок госдолга.** Это лимит, установленный Конгрессом США относительно размера государственного долга. Однако этот лимит стал своеобразным инструментом политической борьбы и центром жарких дебатов в Конгрессе.

Изначально потолок госдолга служил средством поддержания стоимости казначейских облигаций, билетов и векселей, так сказать, делая их более привлекательными в глазах как американских, так и зарубежных инвесторов.

Правительство США должно следить за тем, чтобы государственные расходы не увеличили госдолг до размеров, превышающих установленный лимит (или потолок, как его еще называют). Но с тех пор, как его впервые установили, он пересматривался и поднимался много раз. В последний раз это произошло в начале августа сего года. Новый потолок госдолга был одобрен в последний момент после затянувшихся дебатов.

Конгрессу пришлось одобрить увеличение лимита госдолга на \$400 млрд. (с \$14.3 до \$14.7 млрд.), чтобы предотвратить дефолт США. Конгрессмены также надеялись на то, что данная мера помо-

жет предотвратить снижение кредитного рейтинга США, однако рейтинговое агентство Standard and Poor's все-таки понизило, его с AAA до AA+.

**Реальный уровень безработицы.** Это больше, чем просто количество людей, которые находятся в активном поиске работы. Это показатель также учитывает неполную занятость населения, а точнее тех, кто трудоустроен, но желает получить работу на полный рабочий день. Этот показатель также учитывает количество безработных, находящихся в поиске работы соответственно их опыта и навыков, а также количество тех, кто прекратил поиски работы.

Реальный уровень безработицы обычно выше, чем уровень безработицы, отображенный в докладах. По данным американского министерства труда, текущий уровень безработицы составляет 9.1%, но этот показатель маскирует настоящую слабость американской экономики, так как реальная безработица достигла уровня 16.7%.

**Суверенный долг.** Это долговые обязательства страны, представленные казначейскими облигациями, выпущенными в иностранной валюте с целью их продажи и привлечения инвестиций в экономический рост страны. Обычно, чем более стабильна политическая и экономическая ситуация в стране, тем меньше риски, связанные с инвестициями в ее облигации, выпущенные данной страной. Получается, что инвестиции в облигации развитых экономик намного безопаснее инвестиций в облигации стран с развивающимися экономиками.

Однако, мы уже можем извлечь урок и текущего долгового кризиса в Европе. Но так происходит не всегда. Неэффективная и недальновидная экономическая политика властей и избыточные государственные расходы могут стать угрозой для платежеспособности даже стабильных государств, таких как Греция.

**Свопы на отказ от кредитных обязательств или CDS (Credit-Default Swaps).** Это соглашение, по которому кредитор обязуется периодически уплачивать определенную сумму другому лицу, а данное лицо обязуется выкупить у кредитора кредитное обязательство третьего лица, в случае если третье лицо (заемщик) не погасит данное кредитное обязательство в срок; по сути является страхованием кредитора от кредитного риска.

Специалист по глобальным инвестициям из Money Morning Мартин Хаткинсон как-то назвал этот инструмент самым страшным изобретением Уолл-Стрит благодаря тому, что экономический кризис 2008 года начался по большей части из-за них.

Вот как они функционируют: CDS созданы с целью переложить риски связанные с кредитными инструментами с одной стороны на другую. Инвесторы покупают эти свопы в качестве своеобразной страховки в том случае, если эмитент долговых ценных бумаг объявляет дефолт (то есть не может расплатиться по обязательствам). Продавцы таких свопов зарабатывают на премии, которую они оставляют себе в качестве платы за обеспечение гарантий того, что долговые обязательства будут исполнены.

Сейчас все больше инвесторов покупают CDS против греческих и других европейских облигаций, рассчитывая на то, что данные европейские экономики ждет дефолт.

**Кредитоспособность (платежеспособность) и ликвидность.** Кредитоспособность (или платежеспособность) – это способность компании, правительства или другой структуры выполнять свои долговые обязательства. Этот термин часто путают с ликвидностью. Ликвидность – это степень легкости, с которой можно торговать тем ли иным активом или обменять его на наличные деньги. Оба понятия относятся к мерам обеспечения безопасности инвестиций. Степень инвестиционного риска увеличивается по мере того, как падает платежеспособность и ликвидность.

Многие страны сейчас демонстрируют экономическую слабость. Следует избегать инвестиций в страны со слабой платежеспособностью и в акции компаний, которые находятся на грани банкротства.

**Реальные процентные ставки.** Этот показатель демонстрирует ставку процента (сколько реально нужно вернуть денег кредитору) с учетом темпов инфляции. То есть это номинальная процентная ставка за вычетом темпов инфляции. Этот показатель используется при измерении силы покупательной способности потребителей относительно стоимости национальной валюты.

**Трейлинг-стоп.** Это необходимый инструмент управления рисками, особенно в нынешних рыночных условиях неопределенности. Многие эксперты рекомендуют пользоваться ими всегда.

Трейлинг-стоп – это защитный торговый приказ, имеющий целью как ограничение рисков, так и “локирование” прибыли (то есть отложенный ордер каждый раз перемещается на определенный уровень от цены при достижении ценой определенной отметки, а если цена откатывается назад слишком глубоко, ордер срабатывает и фиксирует прибыль). Зачастую используется на фондовых и валютных рынках и задается либо в абсолютных величинах (например, в долларах) либо в виде процента.



# Рынок меди: Богатейте по мере того, как медь становится “новым золотом”.

Питер Краут

Статуя Свободы является одной из самых узнаваемых достопримечательностей в мире. Как вы думаете, во что одета эта леди? Правильно, в медь (свыше 27 тонн).

Но медь используется не только в искусстве, это – один из ключевых ресурсов для всей мировой экономики. Начиная с 1900 года мировое потребление меди ежегодно увеличивается в среднем на 4%. Китай и Индия (некоторые эксперты даже шутливо называют эти две соседних экономики одним словом “Киндия”) нуждаются в больших объемах этого металла, чтобы обеспечить модернизацию и развитие энергетической и производственной инфраструктуры.

Медь также активно используется монетными дворами по всему миру. Например, большинство американских монет на 92% состоят из меди и лишь на 8% – из никеля.

Однако, естественно, золото является самым предпочтительным металлом. Это ценный, желанный и мистический металл.

Древние правители воевали за то, чтобы пополнить свои запасы золота. На протяжении тысячелетий золото выполняло роль денег. Последователи **австрийской экономической школы** ностальгируют по тем временам и считают, что золото должно вернуть себе былую славу, возможно став новой основной мировой резервной валютой. Но даже несмотря на многовековую историю, в течение которой золото было настоящим эталоном стоимости, медь (хоть и более скромный металл) вполне может занять почетное место рядом с золотом.

## Китайская гора бумажных денег

Если медь станет ценным металлом наряду с золотом, Китай будет играть в этом одну из ключевых ролей. Медь используется повсеместно, от гибридных автомобилей до электрических решеток. Этот металл может стать как инструментом для хеджирования против инфляции, так и стратегическим активом.

Сегодня Китай сидит на “Эвересте” из бумажных денег – валютные резервы общей стоимостью в



\$2.4 триллиона. Ни одна международная финансовая организация не может похвастаться таким потенциалом. Более того, \$800 млрд. выражены в казначейских облигациях США (то есть Китай является крупнейшим кредитором США).

Такой “сундучок с сокровищами” служит прекрасной страховкой в тяжелые экономические времена. Но проблема в том, что Китай осознает тот урон, который со временем нанесет инфляция этой огромной куче “зеленых купюр”.

## Однако, все же есть один способ решения данной проблемы

Бернанке уже инициировал эмиссию одного триллиона долларов в качестве программы “количественного смягчения”, поэтому доллар быстро обесценивается. Вы, как рядовой инвестор, можете противостоять падению доллара, но только если будете действовать быстро. К счастью, мы не китайское правительство...

Китай пытается бороться со своими страхами относительно обесценивания доллара с помощью увеличения своего золотого резерва, но до сих пор не достиг значительных результатов. Недавно КНР официально объявил об увеличении своего золотого резерва до 1054 тонн, что на 76% больше, чем было в 2002 году. Но самое удивительное, что Китай добился этого, не купив ни единого золотого слитка за границей. Как? Просто Китай втайне от всех стал



ПРОСКАЛЬЗЫВАНИЙ  
ДИЛЕРОВ

**НИКАКИХ** ОГРАНИЧЕНИЙ  
ЭМОЦИЙ

крупнейшим в мире добытчиком золота и затем выкупил все золото у себя. Звучит неплохо. Но очевидно, что когда ты сам у себя покупаешь золото и при этом расплачиваешься американскими долговыми обязательствами, то эти долговые обязательства все равно остаются у тебя на руках.

Даже несмотря на то, что золотые запасы КНР впечатляют, китайские власти все равно ищут выгодный способ избавиться от долларов.

### Медь как один из гарантов новой резервной валюты?

Я думаю, Китай продолжит накапливать золото, но золотовалютные резервы все равно нуждаются в диверсификации и безопасности. Давайте признаем, предложение на рынке золота не может обеспечить глобальные потребности в нем, и Китай просто вынужден искать убежище в других материальных активах.

Поэтому для КНР было бы вполне выгодным решением продать свои долларовые активы (например, казначейские облигации США) и купить те ресурсы, в которых страна реально нуждается, и которые будут продолжать расти в цене (например, медь). Более того, медь вполне может служить одним из гарантов новой резервной валюты. Китайская доля на рынке меди составляет 38%. Очевидно, что именно прошлогодний рекордный объем китайского импорта меди взвинтил цены на этот красный металл, позволив им вырасти аж на 226%.

### Диагноз “Доктора Медь”

Трейдеры сырьевых рынков зачастую называют этот важный цветной металл **“Доктор Медь”**, потому что его цена, а также соотношение спроса и предложения на рынке считаются показателями здоровья глобального производства. Что же удер-

живает цены на медь на относительно высоком уровне?

Во-первых, хеджевые фонды держат крупные позиции на физическом рынке меди, а не на фьючерсном рынке, потому что опасаются, что американская комиссия по срочной фьючерсной торговле сырьевыми товарами введет ограничения на объем сделок. Во-вторых, в этом году Китай закупил большой объем меди, увеличив свой годовой импорт аж на 63%.

### Более долгосрочные перспективы

Я убежден, что на рынке сырьевых товаров все еще относительно ранняя стадия бычьего тренда. На самом деле модернизация, которая наблюдается в Китае, Индии и других странах с развивающейся экономикой, лишь поддержит этот бычий тренд, который, возможно, будет рекордным. Фундаментальный спрос вкупе с инфляцией двинет цены на сырье до небывалых высот.

Однако в ближайшей перспективе на рынке меди возможна коррекция перед возобновлением роста. Если в недалеком будущем и появится валюта, гарантом которой будут выступать сырьевые активы, то будьте уверены, что медь будет одним из них. Медь будут продолжать использовать преимущественно в индустриальном производстве и сфере энергетики (75%).

Золото останется высшей формой денег, а медь продолжит быть одним из индикаторов здоровья глобальной экономики и будет становиться все более ценным активом.

Ну и в заключение, каждый инвестор должен задать себе вопрос: «А как же я извлеку из этого выгоду?» Если вы ищете простой способ инвестировать в медь, попробуйте торговый инструмент под названием **iPathDJAI Copper TR Sub-Index** (NYSE: JJC). Он отслеживает изменения цены фьючерсов на медь, торгуемых на Нью-Йоркской товарной бирже.

Удачных инвестиций!



Перед тем как с головой погрузиться в водоворот биржевой торговли, каждый из будущих трейдеров старается для себя определить, к какому из двух лагерей примкнуть: отдать предпочтение рынку ценных бумаг и фьючерсов или же рискнуть на валютном рынке Форекс. Здесь трудно давать советы, куда именно вложить свои средства. Каждый сам должен определить будущий характер игры. Однако разграничить два столь разных направления необходимо.

## В чем отличия фондовой биржи от валютной, и каковы преимущества обеих?

Несмотря на явную связь фондовой биржи с валютной, имеются принципиальные различия в их работе. Многие эксперты Форекс склоняются к мнению о меньших рисках при игре с валютой, чем при покупке акции, объясняя это тем, что новости Форекс относительно стабильны и выходят в запланированное время (например, заявления глав национальных банков), тогда как фондовые новости зачастую непредсказуемы и неожиданны. С подобным утверждением, естественно, можно не согласиться, и привести в качестве примера сумасшедший темп, в котором порой приходится работать трейдерам форекс на новостях. Конечно, и риски при таких торгах значительно возрастают. С другой стороны, работая на фондовой бирже, изучая аналитику и прогнозируя движение акций, риски можно свести к минимуму. К тому же работа на фондовой бирже предполагает более высокие депозиты, чем рынок Форекс, но и доход с них можно получить больший. Основная часть брокеров, предлагающих возможности фондового рынка, осуществляет прямой выход на биржи. Одним из лидеров украинского рынка является брокер [ЧАО «МАСТЕР БРОК»](#).

## Что предлагает МАСТЕР БРОК своим клиентам?

Компания имеет многолетнюю историю, которая началась в 1994 году с работы на рынке ценных бумаг. МАСТЕР БРОК известен как активный участник украинского фондового рынка и имеет репутацию надежной компании и среди инвесторов, и среди трейдеров. Своим клиентам компания предоставляет брокерское обслуживание на срочном (фьючерсы) и внебиржевом рынках ценных бумаг, возможность финансового консультирования и доверительного управления. Так же компания предоставляет услуги Интернет-трейдинга, что позволяет индивидуальным частным инвесторам использо-



вать возможности компании более широко. На данный момент ЧАО «МАСТЕР БРОК» — участник бирж: «Фондовая секция Биржи «Перспектива» и «Фондовая секция Украинской биржи».

## Основными торговыми инструментами компании являются:

1 Рынок ценных бумаг (СПОТ). На этом рынке заключаются контракты на продажу и покупку ценных бумаг с теми условиями, что происходит немедленная поставка и оплата. Используя Интернет-трейдинг на СПОТ, клиент МАСТЕРБРОК может купить акции Украинского предприятия-эмитента, а это значит, что он стал собственником данных акций и акционером предприятия. Прибыль можно получить на разнице цены акций и дивидендов, выплачиваемых акционерам от предприятия.

2 Опционы. Их еще называют **торговля правом**, потому что данный вид контракта предоставляет возможность покупателю или продавцу совершить сделку на продажу или покупку товара по заранее оговоренной в будущем цене.

3 CFD контракты (Contract For Difference). Стороны договариваются о том, чтобы передать друг другу разницу между нынешней стоимостью актива и его показателем в конце действия договора. Договор прекращается по заявлению только одной стороны. Доход можно получить как на повышении, так и на понижении цены товара.

4 Торговля фьючерсными контрактами. Подразумевает денежный расчет в период исполнения контракта в сумме разницы цены контракта и цены актива на момент исполнения контракта без поставки актива. Цена исполнения контракта высчитывается исходя из среднего значения индекса украинской биржи в последний день торгов по фьючерсам.

На сегодняшний день компания «МАСТЕР БРОК» готова предложить работать с акциями украинских эмитентов (181 инструмент), облигациями украинских предприятий (100 инструментов), инвестиционными сертификатами (17 инструментов).

Компания «МАСТЕР БРОК» имеет широкую сеть представительств. Офисы брокера находятся в До-

нецке и Днепропетровске, Виннице и Евпатории, Житомире и Запорожье, Ивано-Франковске и Керчи, Киеве и Кировограде, Кременчуге и Кривом Роге, Луганске и Львове, Мариуполе и Николаеве, Одессе и Полтаве, Ровно и Севастополе, Симферополе и Тернополе, Ужгороде и Харькове, Херсоне и Хмельницком, Черкассах и Чернигове, а так же в Черновцах и Ялте. Широчайшая сетка представительств говорит о стабильности и надежности компании «МАСТЕР БРОК».

Учитывая растущий интерес населения к работе на бирже, компания в каждом из своих региональных партнерских офисов проводит обучение. Теоретические и практические программы разработаны для обучения трейдингу. Так же компания «МАСТЕР

БРОК» совместно с международной компанией «Teletrade D.J.» организовала «школу трейдеров», где регулярно проводятся мастер-классы, семинары и индивидуальные практические занятия. Кстати сказать, украинский брокер МАСТЕРБРОК входит в состав группы компаний [«TeleTRADE»](#).

Разнообразие инструментов, предлагаемых брокерами, позволяет сделать торговлю прибыльной. А активное развитие предоставления услуг на рынках ценных бумаг и фьючерсов на постсоветском пространстве – значительный шаг на пути к цивилизованным торгам. И этот шаг лучше делать с помощью надежного, опытного, профессионального брокера, каким, без сомнения является ЧАО «МАСТЕР БРОК».



# Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов



Экономические индикаторы представляют собой отчеты, включающие финансовые и экономические данные, которые публикуются правительственными агентствами и частными структурами на регулярной основе. Эти данные помогают рыночным обозревателям отслеживать текущее состояние экономики и делать свои прогнозы, на которые потом будет опираться большая часть участников финансовых рынков.

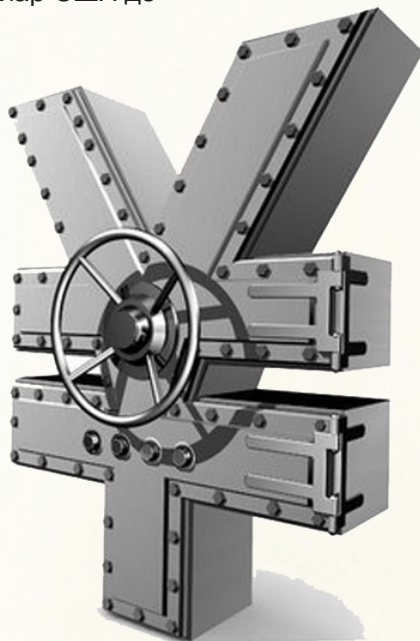
Так как многие склонны реагировать на одну и ту же информацию схожим образом, экономические индикаторы имеют огромный потенциал в плане генерирования торгового объема и влияния на цены. На первый взгляд, кажется, что для того, чтобы правильно интерпретировать все эти индикаторы, необходимо иметь ученую степень в области экономики. Однако на самом деле, чтобы принимать правильные торговые решения на основании этих данных, трейдерам Форекс следует лишь придерживаться нескольких простых принципов.

## Время выхода данных

Чтобы быть успешным в трейдинге, необходимо знать конкретное время публикации каждого индикатора. Календарь экономических новостей можно найти на сайте любого брокера.

Экономический календарь может не только помочь вам принимать правильные торговые решения, основываясь на экономических индикаторах, но и объяснить (казалось бы) непредвиденные ценовые движения.

Например, предположим, что сегодня первый понедельник месяца, и доллар США демонстрировал слабость на протяжении 2 недель, в результате чего многие трейдеры открыли короткие позиции по данной валюте (то есть продали доллар и купили другую валюту). Экономический календарь на неделю говорит нам о том, что на пятницу запланирован выход данных по рынку труда США. Если ожидается, что данные будут обнадеживающими, трейдеры могут закрывать свои короткие позиции по доллару в течение недели, таким образом иницируя небольшой восходящий тренд.



## Экономические отчеты и их влияние на экономику

Нет необходимости понимать каждый нюанс каждого экономического индикатора. Достаточно уловить суть, то, что конкретно в экономике они измеряют, а также взаимосвязь с другими индикаторами. Например, ВВП – это индикатор экономического роста; индекс цен производителей и индекс потребительских цен – индикаторы инфляции; а количество новых рабочих мест в производственном секторе – это показатель экономической силы.

Не все экономические показатели являются двигателями валютного рынка

Рынки всегда обращают больше внимания на одни индикаторы, и игнорируют другие. Поэтому очень важно понимать, какие именно индикаторы влияют на рынки. Дело в том, что и степень внимания, которое трейдеры уделяют определенному индикатору, может изменяться в зависимости от ситуации в стране.

Например, если в Японии на данный момент потребительские цены (то есть инфляция) не вызывают опасений, а экономический рост является очень слабым, то валютные трейдеры будут уделять больше внимания показателям ВВП и ситуации на рынке труда.

## Ожидания и восприятие – определяющие факторы на рынке

Зачастую, сами по себе данные бывают не так важны, как то, совпали ли они с прогнозами экспертов и ожиданиями трейдеров, и если нет, то в какую сторону они отклонились и насколько. Если отклонение от прогнозов и ожиданий достаточно серьезное, это приводит к росту волатильности (давая тем самым возможность извлечь более значительную прибыль).

Однако, нужно быть осторожным в такой ситуации. Не стоит принимать поспешных торговых решений, если опубликованные данные оказались за рамками диапазона ожидаемых значений. Все экономические данные обычно сравниваются с предыдущими показателями. Например, ноябрьское значение американского индекса цен производителей оказалось ниже прогноза. Но доллар США все равно

укрепился. Почему? Потому что текущие данные публиковались с поправкой на предыдущее значение, которое оказалось достаточно сильным. Следует понимать, что предвидеть эти поправки очень тяжело. Да и серьезное расхождение между текущим и предыдущим значением само по себе явление редкое. Но трейдеры обычно полагаются на последние данные.

### Как использовать эти данные

В то время, как специалисты, делающие обзор на различных телевизионных каналах, могут уделять много внимания различным нюансам определенного экономического показателя, трейдерам нужно научиться быстро и эффективно выбирать и анализировать экономические данные с целью принятия правильных торговых решений.

Многие новички смотрят экономические новости по ТВ. Допустим, что на этот раз они ожидают общего отчета о занятости. Они предполагают, что новые рабочие места стимулируют рост экономики. В большинстве случаев так и есть. Но опытные трейдеры уделяют внимание «платежным ведомостям несельскохозяйственного сектора» (то есть количеству новых рабочих мест в производственном секторе), так как этот индикатор имеет более ощутимое влияние на рынки.

Аналогично, основной индекс цен производителей дает общую информацию по всему спектру производства. Но трейдеры обращают внимание на базовый индекс цен производителей за исключением продуктов питания и энергоносителей, так как цены на продукты питания и энергоносители являются очень волатильными.

### Мир тесен или... все взаимосвязано

Для валютного трейдера очень важно отслеживать текущую экономическую ситуацию в различных странах мира, даже в тех странах, валютами которых вы не торгуете.

Важно понимать, что в современном мире экономики все взаимосвязано, поэтому на торгуемую вами валюту могут влиять многочисленные факторы, в том числе и ситуация как в самой стране, чей валютой вы торгуете, так и в других странах мира.

Например, США экспортирует большую часть своего урожая хлопка, в основном в Китай и другие страны, чьи экономики основаны на производстве. Предчувствуя замедление глобального экономического роста, КНР сократило производство одежды и текстильной продукции. Это означает, что они будут импортировать меньше хлопка из США, что в свою очередь вызовет снижение цен на хлопок в соответствии с законами ценообразования. В результате, фермеры из США недополучат значительную часть

прибыли и начнут сокращать производство хлопка, что приведет к сокращению рабочих мест, а это означает рост безработицы в США. Это также вызовет падение цен, потому что рост безработицы вызовет сокращение потребительских расходов.

Знание – сила. Чтобы успешно торговать на рынке Форекс (или любом другом рынке), необходимо постоянно быть в курсе всех основных событий в мире. Мир тесен. Экономический ход в одной стране может повлиять на экономическую ситуацию в других странах.

### Какие индикаторы являются ключевыми?

Как мы уже выяснили, экономические индикаторы позволяют трейдерам определять состояние здоровья экономики и национальной валюты определенной страны.

Прежде всего, индикаторы делятся на две группы: опережающие и запаздывающие.

**Опережающие индикаторы** – это показатели, изменение которых отражает будущие изменения других показателей; используются для составления прогнозов (например, текущая статистика рождаемости может использоваться для определения количества учащихся в начальной школе младших классов через 5-6 лет).

**Запаздывающие индикаторы** – это показатели, сигнализирующие о наступлении очередной фазы экономического цикла с запаздыванием (например, уровень безработицы, учетная стоимость запасов предприятий, величина банковской процентной ставки, объем непогашенных кредитов и т. п.). Они влияют на котировки валюты и акций на бирже и подтверждают определенные изменения в экономике.

### Теперь давайте рассмотрим основные экономические индикаторы

**ВВП (GDP)** – валовой внутренний продукт (ВВП) – это совокупная стоимость товаров и услуг, созданных внутри страны за определенный период (обычно за год). ВВП также указывает на темпы экономического роста или падения.

**Промышленное производство** – измеряет производственные мощности определенной страны и степень их загрузки. Производственный сектор составляет 25% от экономики стран-эмитентов основных валют мира. Поэтому очень важно отслеживать состояние заводов и фабрик в этих странах, а также следить за загрузкой их производственных мощностей.

**Индекс деловой активности (PMI)** – национальная ассоциация менеджеров по закупкам (ныне Институт менеджеров по снабжению) ежемесячно выпускает сводный индекс, включающий многочисленные факторы: новые заказы, производство, поставки, складские запасы, задолженности, цены, занятость, импортные и экспортные заказы. Индекс делится на две категории: производственный и непроизводственный.

**Индекс цен производителей (PPI)** – совокупный индекс цен, по которым производители продают свою продукцию. Это мера изменения оптовых цен. Индекс оценивает среднее изменение цен, определяемых производителями на всех этапах изготовления, не включает в себя импортные товары, услуги и налоги.

**Индекс потребительских цен (CPI)** – измеряет средний уровень цен на фиксированную корзину товаров и услуг, потребляемых городским населением (80% населения стран-эмитентов основных валют мира). Отчет включает ценовые изменения по 200 категориям.

**Заказы на товары длительного пользования** – измеряет количество новых заказов на товары длительного пользования (то есть со сроком использования более 3 лет). Обычно это дорогостоящие товары, поэтому данный индикатор отражает не только ожидания потребителей, но и способ-

ность последних тратить большие суммы. Увеличение этого показателя, если оно происходит не за счет роста заказов оборонной промышленности, положительно характеризует состояние экономики и производства и помогает усилению валюты и фондового рынка, а падение ослабляет валюту и может привести к снижению котировок на рынке.

**Розничные продажи** – определяет товарооборот национальной экономики за определенный период (обычно за месяц). Основной индикатор потребительских расходов рассматриваемого месяца. Увеличение показателя свидетельствует о восходящей стадии экономического цикла, инвестиционной привлекательности данной экономики и способствует росту валютного и фондового рынка.

**Число новых строительных** – это ежемесячный показатель количества новых домов, строительство которых уже началось. Как известно, процесс строительства напрямую связан с состоянием доходов населения. Рост показателя положительно характеризует потребительский спрос, свидетельствует о восходящей стадии экономического цикла, служит сигналом инвестиционной привлекательности национальной экономики. Более того, строительный сектор одним из первых реагирует на изменение процентных ставок. При анализе данного показателя следует обращать внимание на процентное изменение относительно значения предыдущего месяца. Обычно отчет выходит в середине месяца, следующего за отчетным.



# Партнерская программа от брокерской компании NordFX

Между брокерскими компаниями и дилинговыми центрами идет серьезная борьба за трейдеров – как профессионалов высокого класса, так и новичков. Для привлечения трейдеров брокерские компании используют различные приемы, начиная от предоставления кредитного плеча и различных вариантов реальных счетов до обеспечения быстрого вывода профита в наиболее приемлемой для трейдера форме.

Одним из методов привлечения новых трейдеров является организация партнерской программы. В чем суть партнерской программы? Брокерская компания дает право своим трейдерам привлекать новых партнеров к сотрудничеству с ним. В качестве «благодарности» за сотрудничество партнер брокерской компании получает вознаграждение. Вид и размер вознаграждения могут быть самыми разнообразными – от единоразового и фиксированного до реферального (когда партнер получает вознаграждение в течение всего времени, пока привлеченный им трейдер сотрудничает с брокерской компанией, причем обычно объем такого бонуса находится в прямой зависимости от активности и доходов привлеченного трейдера).

Каким образом партнеры брокеров могут привлекать трейдеров к сотрудничеству с ДЦ? В принципе, любыми рекламными методами, хоть раздавая флаеры на оживленных перекрестках или агитируя слушателей специализированных семинаров и курсов. Однако наиболее распространенным методом привлечения трейдеров является использование рекламных баннеров на интернет-ресурсах: во-первых, Всемирная паутина является, так сказать, рабочим местом для игроков валютного рынка, а во-вторых, такой способ автоматизирует фиксацию факта привлечения – партнеру нет нужды доказывать брокеру, что это именно по его рекламе пришел конкретный новый трейдер. Система автоматически фиксирует, кто и с какого интернет-ресурса осуществил переход на сайт брокерской компании. И даже если трейдер во время посещения после непосредственного перехода с сайта партнера не регистрируется, а сделает это позже (в течение трех месяцев), уже не заходя на сайт партнера для перехода, система всё равно зафиксирует его как пришедшего по определенной «наводке» и выплатит вознаграждение партнеру.

Таким образом брокерская компания получает хорошую рекламу, направленную на целевую аудиторию. Реклама не бесплатная (ведь партнерам выплачивается вознаграждение), но явно выгодная для ДЦ.

Впрочем, как и для партнера брокера, ведь благодаря сотрудничеству с ДЦ он получает пассивный доход, который может измеряться даже десятками тысяч у.е. в месяц. При этом затраты партнера на участие в такой программе равны нулю!



Брокерская компания [Nord FX](#) также предлагает всем желающим стать своим партнером. Nord FX в своей партнерской программе использует реферальный принцип, о котором мы подробно рассказывали выше. Отличительной особенностью партнерской программы этого ДЦ является высокая ставка вознаграждения, ежемесячно выплачиваемая партнерам – до 30 процентов.

Максимальную 30%-ную ставку партнеры получают за привлечение трейдеров, которые открыли «VIP Микро-счет» (для базового «Микро-счета» ставка вознаграждения – 25 процентов). Если трейдер работает на счете «Стандарт», то партнерское вознаграждение составляет 20 процентов (для базового счета) или 25 процентов (для VIP-счета). На счета «Премиум» размер вознаграждения еще меньше – 5 и 7 процентов соответственно, однако и размеры лотов, торгуемые владельцами этих счетов, в тысячи раз превосходят объемы торгов на счета «Микро», поэтому в абсолютном выражении ежемесячные отчисления со счетов «Премиум» на порядок-другой превосходят отчисления с «Микро-счетов».

Вознаграждение автоматически зачисляется на счет партнера Nord FX после каждого закрытия сделки привлеченного трейдера в режиме реального времени.

Партнер имеет возможность не только контролировать поступление бонусов (доступны и фильтры, позволяющие ему получать информацию по каждому конкретному трейдеру, периоду и т.п.), но и получать статистику по посещаемости рекламного баннера брокера, размещенного на интернет-ресурсе партнера (опять-таки, с доступом к дополнительной информации – источники трафика, таргетинг и пр.).

Выводить средства, заработанные на партнерской программе с Nord FX, можно в любое время и в любом размере.

NordFX обещает своим партнерам оперативную поддержку по всем вопросам и бесплатное обеспечение постоянно обновляемыми рекламными материалами.

В [рейтинге брокеров](#) Академии Masterforex-V компания Nord FX находится на высоком третьем месте. Партнерская программа, конечно, не является главным преимуществом этого брокера, но свою лепту в привлекательный имидж Nord FX, безусловно, внесла.

# Европейская банковская система на грани коллапса

Кит Фитцджеральд

Я не люблю разводить панику, но похоже на то, что Европейская банковская система (и соответственно вся мировая банковская система) приближается к еще одному грандиозному коллапсу.

Это означает, что всего через несколько месяцев фондовые рынки могут упасть до значений 2009 года, тогда как золото превысит планку в \$2500 за унцию. Это, конечно же, худший сценарий развития событий.

На прошлой неделе ЕЦБ выделил неизвестному европейскому банку кредит на сумму \$500 млн. Ничего удивительного, ведь тревожные звоночки мы наблюдаем уже давно.

Вообще-то, несколько недель назад я предупреждал читателей Money Morning том, что в еврозоне может появиться своя Американская международная группа (AIG) или, что еще хуже, свой Леман Бразерс (Lehman Brothers).

Может быть, вас это и не удивляет, зато толпа инвесторов в розовых очках сейчас в шоке от того, что европейский долговой кризис в скором времени может достигнуть США.

Вот почему на фондовых рынках в США и по всему миру наблюдается паника. Официально, инвесторы начинают вновь паниковать по поводу европейского кризиса и плохих экономических данных из США, который наталкивает на мысль, что американская экономика вновь близится к рецессии.

Но что же происходит на самом деле? Трейдеры и инвесторы по всему миру срочно избавляются от купленных активов, чтобы вернуть наличный капитал, пока еще не поздно. Вот почему так называемые рискованные активы (акции, корпоративные облигации, промышленные металлы, нефть, а также всякие "мусорные" активы с более высокой прибылью) начинают тонуть, тогда как золото, доллар и иена оживают.

Президент Федерального Резервного Банка Нью-Йорка Уильям Дадли сообщил, что вероятность второй волны кризиса в США крайне мала, несмотря на почти нулевой экономический рост. Однако, ходят слухи, что Председатель ФРС Бен Бернанке собирается озвучить новые меры финансового стимулирования во время предстоящего выступления в Джексон Холе в Нью-Йорке.

Кого они пытаются обмануть? Кризис не имеет ничего общего с ликвидностью (именно на это ФРС и обращает внимание, когда пытается бороться с кризисом) и полностью зависит от платежеспособности (вот на что должны обращать внимание банкиры, если хотят преодолеть или предотвратить кризис).

И дело не только в том, что риски глобально-го рецессии растут ежеминутно. Мне кажется,

что и концентрация этих рисков скоро достигнет критического уровня.

## Назад в 2008

Для начала взгляните на своп Euribor-OIS (спред между Euro Interbank Offered Rate и Overnight Indexed Swap). Этот своп считается индикатором настроений относительно перспектив Европейской банковской системы. Сейчас он находится на уровне, которого не наблюдалось с апреля 2009 года, и неуклонно движется к уровням 2008 года, когда последний глобальный кризис был в самом разгаре.

В то же время, более краткосрочные евро свопы упали до минимумов, которые наблюдались во время банкротства Леман Бразерс.

Премия, которую платят европейские банки, чтобы заимствовать средства в долларах через рынок свопов, достигла экстремальных показателей, которых не наблюдалось с 2008 года. Стоимость конвертации платежей из евро в доллары упала на целых 93 пункта ниже межбанковской ставки предложения для евро (Euro Interbank Offered Rate, Euribor), указывая на более высокую премию для покупки долларов.

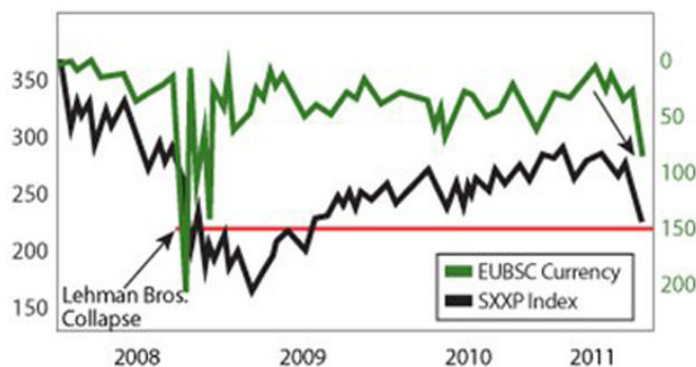
Исторически, все в пределах -150 базовых пунктов указывает на неизбежный крах банка.

Рецепт катастрофы, так сказать.

## A Recipe for Disaster

The premium European banks are paying to borrow in dollars through the swaps market is at the most extreme level since the credit crisis of 2008. The chart below shows the cost of converting euro-based payments into dollars as measured by the three-month cross-currency basis swap. Earlier this month, it fell as much as 93 basis points below the Euro Interbank Offered Rate (Euribor) indicating a higher premium to buy dollars.

Historically, anything in the neighborhood of -150 basis points suggests imminent bank failure.



Sources: Bloomberg Finance LP, Money Morning staff research

Тем временем, средств в депозитном хранилище ЕЦБ становится все больше, что означает, что они не используются для выделения кредитов другим банкам. В начале месяца объем этих средств достиг рекордного уровня – 209.3 млрд. долларов или 145.2 млрд. евро. Данные ЕЦБ показывают, что в прошлую пятницу коммерческие банки оставили в депозитном хранилище ЕЦБ 154.4 млрд. долларов или 107.2 млрд. евро, тогда как в четверг этот показатель составлял 130.5 млрд. долларов или 90.5 млрд. евро.

Это означает, что банки хотят получить ликвидность через официальные источники, а не через открытые рынки. И на это есть 2 причины:

1. Они не могут получить ее из других источников;
2. Они не доверяют другим банкам, которые бы в противном случае служили бы им контрагентами.

Запомните, что банки зарабатывают лишь 0.75% от своего депозита в ЕЦБ, что намного меньше той суммы, которую они получили бы, одалживая средства другим банкам. Это указывает на то, что банкам важнее сохранить свои средства, чем получить от них более существенную прибыль.

Такое уже случалось ранее, последний раз это было в Японии в 90-х годах прошлого столетия.

Я тогда жил в Японии. И ситуация была настолько плачевной, что спреда по депозитам «овернайт» зашли в негативную зону. Иными словами, японские коммерческие банки платили Банку Японии за хранение своих средств, так как они боялись хранить их у себя.

И наконец, депозиты неамериканских банков в Федеральном Резервном банке США упали с \$900 млрд. до \$758 млрд. за период с 13 июля по 3 августа. Из анонимных источников я узнал, что на прошлой неделе этот показатель, возможно, опустился до отметки в \$500 млрд.

Согласно данным ФРС, иностранные банки держат в США примерно 25% совокупного количества своих коммерческих банковских активов. И это наталкивает меня на мысль, что европейские банки отзывают свои средства обратно не потому, что они так хотят, а потому что им приходится это делать.

### Как подготовиться к очередному банковскому коллапсу?

Если все вышеупомянутые данные хотя бы наполовину верны, фондовые рынки с большой долей вероятности протестируют минимумы марта 2009 года. Это значит, что Dow Jones Industrial Average может упасть до уровня 6,600, тогда как Standard & Poor's 500 Index может достичь отметки 683, а Nasdaq Composite Index – уровня 1,293.

Золото, вероятнее всего, направится в противоположную сторону к уровню \$2,500 за унцию или даже выше, а доходность по 10-летним казначейским облигациям может упасть аж до отметки 1.5%.

В ближайшей перспективе я ожидаю, что ФРС сделает еще одну титаническую попытку спасти положение. Будет ли эта интервенция третьим раундом количественного смягчения или каким-либо другим стимулом, пока не известно. Однако, вне зависимости от того, что именно произойдет, нужно сделать следующее:

- Избавьтесь от слабых торговых позиций и вложите эти деньги в компании, акциями которых вы действительно хотели бы владеть, особенно если они платят хорошие дивиденды.
- Начинайте подтягивать защитные стоп приказы ближе к цене, чтобы иметь возможность зафиксировать часть прибыли и защитить свой капитал в случае обвала.
- Покупайте сырьевые активы, включая золото, серебро и нефть.
- Инвестируйте в специализированные инвестиционные фонды с биржевыми акциями (ETF).
- И, самое важное, продолжайте покупать, но меняйте свою тактику с учетом усреднения долларовой стоимости. Нет смысла принимать решения типа «пан либо пропал», когда такой тип мышления не соответствует рыночным условиям.

И помните, что если вы не выстрелите, то вы на 100% промахнетесь. Оставаться вне рынка не есть прибыльный вариант. Чтобы зарабатывать на рынке, нужно оставаться в игре.

Интернет – «рабочее место» для современного трейдера валютного, фондового либо товарного рынков. Даже невозможно представить, как работали игроки на международных рынках с конца 70-х годов, когда образовался Форекс-рынок, до конца 90-годов, когда Всемирная паутина получила более-менее достаточное распространение и приемлемую скорость передачи информации. На заре международного валютного рынка брокеры и трейдеры получали котировки по телефону, иногда один раз в неделю! Графики разноцветными карандашами на листах-миллиметровках рисовали вручную только отпетые энтузиасты биржевых торгов. Порой эти графики были длиной с десяток метров! А ведь с тех пор до эпохи мобильного трейдинга, когда весь мир у тебя под рукой – точнее на дисплее карманного автономного устройства, прошло всего лет десять...

Ну, а если Всемирная Сеть является местом «полевых работ» трейдеров, то Интернет-ресурсы брокерских компаний и дилинговых центров являются своеобразными визитками этих прорабов трейдерских масс. И как бумажная визитка, так и официальный сайт брокера много говорит о том, как тот относится к своим партнерам.

Сайты некоторых дилинговых центров, кажется, уже успели забронзоветь, не раз отмечали журналисты «Биржевого Лидера». Созданные три-четыре года назад, они, по всему видимо, там и застряли. На таких сайтах самый «живой» раздел – «Новости компании» – покрыт многомесячной паутиной: новости на сайте обновляются в лучшем случае раз в квартал. Вряд ли админы этих Интернет-ресурсов более оперативно обновляют информацию и в других разделах – о торговых платформах, счетах, инструментах, обратной связи и пр.

Приятное впечатление в ряду Интернет-ресурсов дилинговых центров производит сайт брокерской компании [RoboForex](#), на котором сразу же видна жизнь и тесная работа компании по привлечению новых трейдеров и инвесторов, обновлению инструментария, реальная, а не голословно декларируемая забота об условиях нелегкой работы биржевых игроков.

Читаем в ноябре нынешнего года в разделе «Новости»: «Открыта регистрация реальных счетов MetaTrader 5». «Биржевой Лидер» уже писал о преимуществах этой торговой платформы, клиентский терминал которой был презентован летом прошлого года разработчиком – компанией MetaQuotes. MetaTrader 5 переняла все лучшие характеристики своей предшественницы – платформы MetaTrader 4,



сохранив внешний вид и функциональные возможности MT4 (благодаря этому не требуется долгосрочного привыкания к работе), но существенно расширив возможности торговой платформы.

MT5 адаптирована для работы не только на валютном рынке, но и с фьючерсами, биржевыми опционами, акциями и в электронной торговой системе (ECN). В MT5 трейдеры получили новые инструменты, расширенные аналитические возможности (особенно для технического анализа), новые встроенные индикаторы (всего 38 встроенных индикаторов). Число тайм-фреймов увеличено до 21 – от M (минуты) до MN (месяцев).

Новый язык программирования MQL5, использованный для MT5, значительно превосходит вариант платформы MT4 – в первую очередь, по скорости обработки данных, а время для трейдера – важнее важного.

Сейчас, как сообщает сайт брокера RoboForex, трейдерам доступны счета Fix-Standard и Pro-Standard с 25 торговыми инструментами на каждом – валютные пары, золото, серебро.

Не откладывая в долгий ящик, через несколько дней RoboForex сообщает своим трейдерам о том, что открыта регистрация реальных счетов MT5, а через два дня – о введении режима автоматического пополнения торговых счетов для MT5.

Здесь же, в ноябрьских новостях, сообщается об открытии Представительства RoboForex в Таджикистане. Большинство брокеров предпочитает существовать и общаться со своими трейдерами в виртуале. Но, согласитесь, наличие офиса (с конкретным адресом) вызывает значительно большее доверие как со стороны новичков, так и высококлассных профессионалов, которые ищут брокерскую компанию для взаимовыгодного сотрудничества, чем общение по электронной почте или мобильному телефону.

В [Рейтинге брокеров](#) Академии Masterforex-V компания RoboForex входит в Высшую лигу. Открытость, прозрачность, реальное желание общаться и помогать своим трейдерам – не последний кирпичик, который позволил этому брокеру войти в число лучших брокерских компаний, работающих на постсоветском пространстве.

## Бонусная программа – это:

- бездепозитный бонус \$15
- бонус на депозит до 25%
- возможность снять прибыль
- простые и понятные условия

# США должны учиться у Китая, а не бояться его расцвета

На этих выходных, когда я был в Пекине, мне посчастливилось поужинать с элегантной женщиной 85 лет по имени Хе Лилианг, которая всю жизнь жила среди выдающихся личностей Китая. Ее покойный муж Хуанг Хуа переводил для журналиста Эдгара Сноу, когда тот брал интервью у Мао Цзедунa в 1936 году. Ее отец был наставником Мао, обучая его доктрине Карла фон Клаузевица, военного стратега, утверждавшего, что война – это продолжение политики другими средствами.

Сегодняшний Китай выглядит заинтересованным не в политике или войне, а только в экономическом росте. Эта страна переживает одно из величайших изменений в истории, которое для США должно стать объектом изучения, а не страхов.

Конечно же, некоторые страхи вполне понятны: КНР уже тратит на свой военный потенциал более любой другой страны кроме США.

## Никакой холодной войны?

Американские военные считают, что надвигается еще одна холодная война. Однако, Жу Венжонг, бывший китайский посол в США, утверждает, что они преувеличивают потенциальную угрозу со стороны Китая. По его мнению, на самом деле они в курсе реального положения дел, но в Конгрессе им нужно найти оправдание для того, чтобы конгрессмены продолжали выделять огромные деньги на военные нужды.

Почти так все и обстоит. Военный бюджет США составляет \$700 млрд., что в 6 раз превышает военные расходы КНР.

## Опасное соседство

По мнению Ву Ксинбо из Университета Фудона, у Китая и так достаточно территориальных споров с 10 из 12 своих соседей. КНР граничит с 4 ядерными державами: Индия, Северная Корея, Пакистан и Россия.

К счастью для США, Китай довольно часто жертвовал национальной гордостью ради экономического роста. В 70-х годах Дэн Сяопин, основатель современного Китая, сократил расходы на военную статью бюджета в пользу экономической.

Серьезная модернизация китайской армии началась лишь в 90-х годах, когда США начали укреплять военные связи с Тайванем. На данный момент основная горячая точка находится в Южно-Китайском море. После нескольких инцидентов с иностранными рыболовецкими судами с участием китайской стороны администрация Обамы решила показать, что США – главная сила в Тихом океане, путем проведения военно-морских учений совместно с Вьетнамом и Филиппинами. Ву Ксинбо считает, что действия США в Южно-Китайском море лишь добавляют масла в огонь.



## Новый взгляд

Хотя отношения между Китаем и США стали менее напряженными, они могут ухудшиться в любой момент по разным причинам – из-за Тайваня, Тибета, политических диссидентов, интеллектуальной собственности, обменных курсов или по какому-нибудь другому спорному вопросу. Предсказуемых источников раздражения предостаточно, и никто не знает, как поведет себя следующее правительство КНР, которое придет к власти в следующем году.

Один из экспертов в области китайской политики сравнил США с Китаем времени правления династии Кинь. В то время у Китая был самый большой ВВП в мире, но затем династия пала, потому что проигнорировала назревшую необходимость в реформах. Сейчас в США политики не могут найти общий язык по многим вопросам, таким как образование, бюджетный дефицит и т.п. По его мнению, КНР научился многому у США, но и США также пора взять на вооружение некоторый опыт Китая.

## Адвокаты, а не солдаты

И, как и многие другие китайские аналитики и эксперты, с которыми мне приходилось общаться, он считает, что военные не могут решить политических проблем. По его мнению, Китай получил так много полезного от международных организаций, что китайским властям нет никакого смысла ставить под угрозу все их достижения через нарушение мира. Он считает, что проблемы должны решаться адвокатами, а не военными.

Быть бдительным – не обязательно означает иметь воинственные намерения по отношению к другим странам.

Во время посещения Национального университета министерства обороны в Вашингтоне, китайский генерал Чен Биндэ в своей речи процитировал Франклина Рузвельта: “Единственное, чего мы должны бояться, так это самого страха”. И это хороший совет для обеих стран.

# Торговля в новых рыночных реалиях.

## Часть вторая

Данную тему я впервые озвучил на финансовой выставке в Киеве (потом в Москве) в докладе «**Высокоэффективные инвестиции – торговля в новых рыночных реалиях**».

Многие хотели побывать на этих мероприятиях, но далеко не у всех была такая возможность. Поэтому решил некоторые вещи из первой части изложить в серии статей (по практическим способам можно посмотреть небольшую видеопрезентацию «**SNIPING – НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТОРГОВЛИ**»).

Как уже говорил в прошлом номере – условия рыночной торговли в последние годы изменились настолько, что многие успешные трейдеры, да и целая армия фондов и других участников просто «вылетела» с рынка. И это совсем не потому, что кто-то оказался глупее и нерасторопнее – просто сработали рыночные механизмы, которые до этого не были так актуальны.

Но что же произошло-то в конце концов?

Ответ прост, и многие это знают, просто не пытаются посмотреть глубже – на биржу пришли роботы

и целая армия мелких спекулянтов. Они так быстро изменили все правила игры, десятилетиями формировавшиеся на фондовом рынке.

Давайте рассмотрим несколько подробнее – может это всё ерунда и не стоит нашего внимания? Предлагаю рассмотреть несколько реальных причин, почему нам работать стало тяжелее и как это всё преодолеть...

Многие трейдеры полагают что сильная волатильность на рынке даёт очень хороший шанс заработать, и это действительно так, но в основном не для них.

Пример по фьючерсу на индекс S&P500 до и после падения рынка в июле 2011г (рис. 1).

Если средний ход за сессию 10-20 долларов, то в нестабильное время волатильность зашкаливает (на графике 58.23) в несколько раз. И это самое опасное время на рынке (рис. 2).

Вообще волатильность можно рассматривать как скорость изменчивости рынка – своеобразный показатель нестабильности и непредсказуемости. И что интересно – в последние годы эта волатиль-



Рисунок 1.



Рисунок 2.

ность только растёт, несмотря на все меры, предпринимаемые биржами для роста ликвидности. Обычно большая волатильность присуща именно низколиквидным рынкам, где не так много покупателей и продавцов – именно там цена живо реагирует на крупные заявки. Тем не менее, растёт она на даже на самых ликвидных и популярных инструментах.

Взять хотя бы одну неделю – после событий июля прошло пару месяцев (рис. 3).

На этой крайне волатильной неделе (вторая неделя сентября 2011 г.) мы наблюдаем одну и ту же ситуацию третий день подряд. Утром происходит значительное падение, а затем идет агрессивная покупка и рост. Волатильность до сих пор просто зашкаливает...

И эта растущая волатильность всех рынков говорит об их кардинальном изменении.

Недаром после 2008 года «полегло» так много трейдеров и финансовых организаций, которые до этого довольно стабильно генери-

ровали прибыль. Многие сейчас пишут книги или работают в сфере услуг биржевого бизнеса – они просто не смогли увидеть и понять причины этих новых тенденций, которые выкинули их с рынка.

Рассмотрим некоторые причины столь кардинальных изменений и попробуем понять, как же работать в новых реалиях.



Рисунок 3.

Первое, что стоит учитывать – поменялся качественный состав участников рынка. Если раньше торговлю на фондовом рынке вела незначительная часть населения, то сейчас в неё втягивается неимоверное количество участников не только развитых стран, но и развивающихся (в т.ч. нашего постсоветского пространства). В результате на рынке поменялась количественная и качественная характеристика торгов, посмотрите на диаграмму (рис. 4).

На диаграмме с официального сайта федерации мировых бирж хорошо видно, что за последнее десятилетие количество сделок на бирже неуклонно растёт – за последние 10 лет рост около 700% (с 2-х до 15 миллиардов за год), но средний размер этих сделок уменьшается – 85% за десятилетие (с 50 до 10 тыс.долл. США). Это говорит о том, что правила игры поменялись, и теперь на бирже всё больше

преобладают спекулятивные настроения для извлечения прибыли с помощью краткосрочных сделок, чем настоящих инвестиций, как это было ранее.

Если раньше на NYSE торговали в основном инвесторы (средний размер сделки был на порядок выше чем на спекулятивном NASDAQ, что и сдерживало излишнюю волатильность, то приход армии роботов и краткосрочных спекулянтов просто «перемешал все карты».

Основные причины этого и других процессов на современном рынке рассмотрим в следующем выпуске. Ну а для успешной торговли на современном рынке, пришлось внедрять свои приёмы, которые вошли в торговый метод «[SNIPING](#)».

**Игорь Васёв, руководитель  
Факультета биржевой торговли**

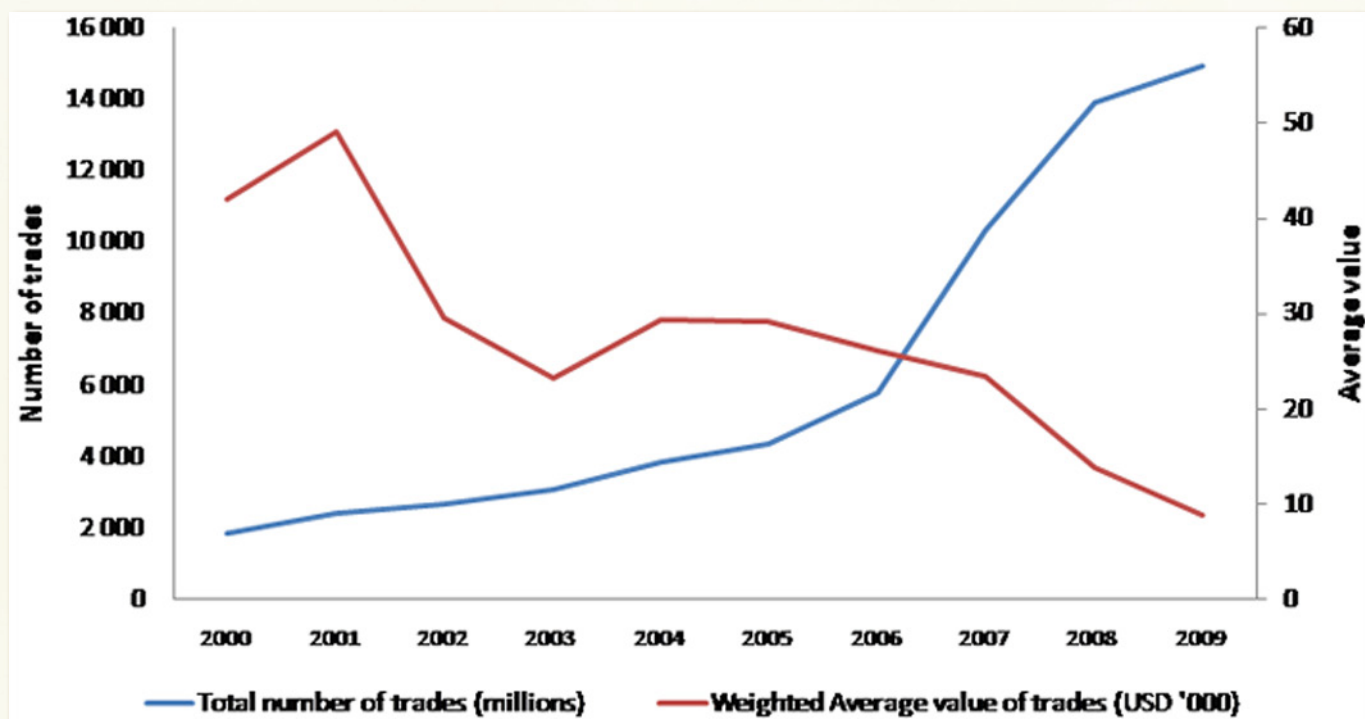


Рисунок 4.

Массовые выступления прокатились по всему миру, превратившись в волну акций протеста, которая на прошлой неделе накрыла некогда «благополучную» Америку и в первую очередь, конечно же, легендарную Уолл-стрит. Технический прогресс стер все преграды и расстояния, позволив пересекать любые пространства со скоростью, близкой к скорости мысли. Социальная напряженность нарастает по всему миру, вместе с осознанием того, что современное экономическое и политическое устройство, мягко говоря, далеки от совершенства. Основная мысль участников акций протеста сконцентрировалась в простой фразе – «нас 99%!»

Смысл этого лозунга не нуждается в комментариях, поскольку растущее неравенство, при котором один процент населения завладел львиной долей всех благ, становится все более очевидным. Эта «олигархическая» прослойка пользуется привилегиями вовсе не потому, что она обладает какими-то особенными заслугами, а просто потому, что сумели вовремя создать ряд «инновационных финансовых продуктов» (включая махинации с недвижимостью и прочими «бойкими активами»), которые впоследствии утопили мировую экономику. Созданная налоговая система позволяет платить (в процентном исчислении) налогов меньше миллионерам, спекулянтам, искусственно создавшим кризис, чем тем, кто просто честно зарабатывает на кусок хлеба, пытаясь прокормить семью.

У митингующих испанцев, египтян, американцев есть один общий мотив, толкающий их на улицы и площади – все предпринимаемые меры по спасению направлены, в первую очередь, на помощь банковской системе и банкирам, которые преспокойно



вернулись на свои рабочие места и продолжают получать свои премиальные, которые «простым смертным» даже не снились.

Неравенство «набирает обороты» – те, в чьих руках сосредоточены финансовые потоки, оплачивают такое законодательство, которое действует исключительно в их интересах. Примером этого является Верховный суд США, принявший решение о свободном распоряжении корпорациями своими финансами, для того чтобы они имели возможность оказывать влияние на политический курс.

Требования протестующих просты и понятны – они хотят иметь хорошую работу и получать за



нее достойную оплату, они хотят, чтобы у них были возможности использовать свой опыт и свои профессиональные навыки, они хотят такое общество, чтобы в нем на первом месте были живые люди, а не печатные денежные знаки.

Только в таких условиях возможно развитие «здоровых» рынков и рыночной экономики. Возможно, тогда количество достойно живущих людей на Земле намного превысит 1%, а правительства перестанут продаваться за деньги, как кролики в зоомагазине.





ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ  
РЫНКА ФОРЕКС

# Выбор оптимальной пары для торговли

Есть несколько подходов к данному вопросу.

**Первый подход** на уровне нравится/не нравится, привык/не привык. Такой подход можно оставить за скобками текущего небольшого исследования, т.к. он не поддается никакому анализу. Единственное, что могу сказать: **лучшее – враг хорошего**. Если у вас есть любимая пара для торговли, которая вам приносит прибыль, не стоит её разменивать на что-то иное.

**Второй подход** чисто математический. Вы – спекулянты, ваша прибыль зависит от силы колебаний, ваш минимальный риск по любой паре определяется её спредом. Поэтому, чтобы выяснить, что для вас как для спекулянта выгоднее, необходимо взять среднюю амплитуду колебаний по рассматриваемым парам и сопоставить её с предлагаемым вашим брокером спредом. Например, я взял данные по волатильности с одного известного сайта и сопоставил их с условиями для торговли одного крупного ДЦ. Смотрим, что получилось (рис. 1):

В первых колонках взята средняя волатильность по семи основным мажорным парам форекса, далее по каждой паре обозначен спред, и в следующих колонках волатильность поделена на спред. Что мы получили этими нехитрыми расчетами? Мы получили размер колебания пары на единицу минимального риска по ней. Чем выше данный размер, тем математически данной парой выгоднее торговать. На первое место у нас вышла пара EURUSD, на второе – USDCHF, на третье – GBPUSD.

Конечно, у вас могут быть свои данные по волатильности и свои условия по спредам у брокера – здесь я привел лишь пример расчетов. В любом случае я рекомендую самостоятельно их провести и не

только с мажорными парами, но еще и с кроссами валют. Сами посчитайте среднедневную волатильность за последний год и соотнесите её со спредом.

**Третий подход** к определению лучшего инструмента лежит в плоскости, объединяющей вкусовые предпочтения и объективные параметры. Здесь мы исследуем трудность или легкость для торговли тех или иных пар. Проще говоря, надо смотреть графики. В качестве материала для исследований привожу один и тот же период по вышеобозначенным мажорным парам.



EURUSD

Инструмент	время торгов			Спред	волатильность, соотнесенная к спреду			суммарно
	азиатская сессия	европейская сессия	американская сессия		азиатская сессия	европейская сессия	американская сессия	
EURUSD	51	87	78	2	26	44	39	108
USDCHF	68	117	107	3	23	39	36	97
GBPUSD	65	112	94	3	22	37	31	90
USDJPY	78	79	69	3	26	26	23	75
USDCAD	47	94	84	4	12	24	21	56
NZDUSD	42	52	46	4	11	13	12	35
AUDUSD	38	53	47	4	10	13	12	35

Рисунок 1.



GBPUSD



USDCHF



USDCAD



AUDUSD



NZDUSD

Хочу заметить, что графики тиковые, то есть – чем более активна пара, тем больше сам график за одинаковый период времени.

Оценить один график в сравнении с другим по критерию легкости для торговли занятие довольно трудное и, как правило, такая задача решается «на глаз». Например, можно посмотреть, в каких парах выбивались бы стопы, более глубокие откаты, длиннее тени свечей и т.п. Есть и объективные методики – оценивается ровность графика, насколько велико отклонение высоты отдельной свечи на графике от средних для этого графика значений. Чем более ровный график, чем более выровненные там свечки, тем проще его торговать. По этому критерию, например, сразу отсекается для торговли **Йена** с её периодическими всплесками. Сейчас навскидку можно оценить, что наиболее легкие и ровные графики имеют пары **AUDUSD, NZDUSD и USDCHF**. Пары евро, фунта и канадского доллара не так однозначно находились в тренде и имеют очень глубокие откаты. Причем самый лучший график по форме у Доллара Новой Зеландии.

Итак, если подвести небольшой итог нашего сегодняшнего исследования, то окажется, что суммарно победу одержала пара **USDCHF**. Наиболее легкий же график для торговли у NZDUSD, однако математически он наименее прибылен.

Вам же я рекомендую самостоятельно провести исследование и включить в него еще и кроссовые пары, как потенциальные лидеры по совокупности показателей.

**Руководитель Кафедры ДФВА**  
**Илья Пресслер (VeloVelo)**

# ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ РЫНКА ФОРЕКС

Фрэнк О'Коннор

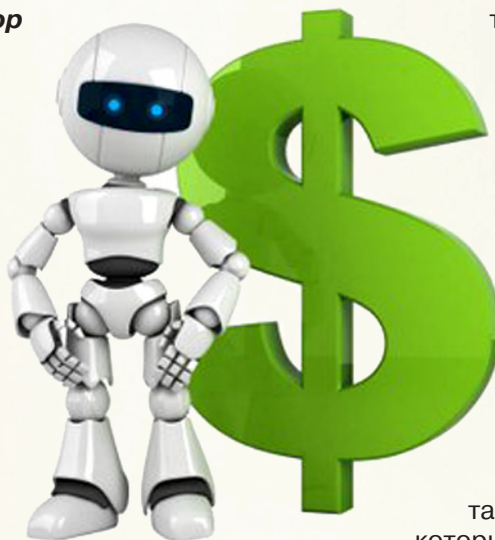
В последние годы торговые роботы стали достаточно популярными среди трейдеров Форекс. Как вы уже знаете, торговая платформа Metatrader 4 (MT4) может использоваться в автоматической торговле (то есть торговле с использованием торговых роботов). Для написания таких роботов (или советников) в данную торговую платформу интегрирован специальный язык программирования. В принципе, широкое распространение торговые роботы и получили благодаря тому, что MT4 является одной из самых популярных в мире торговых платформ.

В этой статье я хочу рассказать вам, как в этом бездонном море советников найти действительно стоящего робота, который будет соответствовать вашему стилю торговли.

Итак, **торговый робот (или советник) – это торговая система/стратегия, которая была формализована и переделана в программный код.** Если вы можете найти прибыльный торговый советник, который соответствует вашему стилю торговли, то вы сможете добиться больших успехов в автоматической торговле. С другой стороны, торговля на рынке Форекс сопряжена с большими рисками, поэтому, если вы будете использовать неприбыльный советник, то рискуете потерять весь капитал. Чтобы этого не произошло, мы рассмотрим несколько ключевых факторов влияющих на выбор советника.

Очевидно, что если вы решили потратить деньги на приобретение советника, то вам хотелось бы зарабатывать с его помощью. Однако, “заработать денег” для разных людей означает разные суммы. Одному человеку достаточно зарабатывать 20 долларов в неделю, а другой жаждет заработать миллионы.

Каким будет для вас идеальный торговый советник зависит от того, каким процентом от своего капитала вы готовы рисковать. Когда вы определили свою толерантность к риску, нужно сузить круг поиска до тех советников, ко-



торые соответствуют вашему стилю торговли, а также проанализировать различные статистические показатели, включая максимальную просадку, прибыльность, математическое ожидание и т.п. Более подробную информацию можно получить на сайте [Best Forex Robot](#)

Проще говоря, торговые роботы, которые приносят большую прибыль, обычно рискуют значительной частью торгового капитала. Следовательно, трейдеры, которые хотят зарабатывать 10-20% и 1000% от капитала в год, будут ис-

кать разные торговые советники. Данный фактор очень важен, не нужно его недооценивать.

Следует помнить, что результаты торговли, которые предоставляются продавцом, чаще всего подогнаны под историю (котировки за определенный период). Поэтому перед тем, как рисковать своими кровными, любой купленный вами торговый советник необходимо сперва протестировать на демо-счете.

Чтобы найти хороший торговый советник, необходимо потратить время и деньги. Нужно также учитывать много факторов, включая различные статистические показатели, **но есть один критерий, который особенно важен. Это надежность.**

Большинство торговых роботов эффективны во время определенных периодов движения рынка. Например, некоторые созданы для торговли в диапазоне (флете), тогда как другие используются для трендовой торговли. Однако, зачастую трейдеру тяжело определить, какая именно фаза сейчас на рынке.

Теперь, давайте предположим, что у вас есть торговый робот, который принесит прибыль во время флета. Как только на рынке начинается тренд, у вас появляются проблемы, так как ро-

бот начинает приносить убытки. Чтобы достичь успеха нужно стараться сохранить прибыль, полученную (в данном случае) во время флета, прекращая торговлю, как только рынок перешел в тренд.

Тестировать советник необходимо не толь-



ко на истории, но и в реальном времени, на разных рыночных условиях и обязательно на демо-счете. Если советник соответствует заявленным параметрам прибыльности, его можно назвать надежным или подходящим. Следует помнить, что нет никаких гарантий того, что прошлые показатели подтвердятся в будущем. Желательно убедиться в том, что сам продавец также тестировал свой продукт и на истории, и в реальном времени. В интернете много информации о том, как это правильно делать. Поэтому нет необходимости объяснять это в данной статье.

Если после тестирования на истории и в реальном времени вы остались довольны результатами, следует некоторое время поторговать на микро-счете (микро-лотами) перед тем, как перейти на торговлю мини лотами или стандартными лотами.

Брокер или дилинговый центр также является одним из ключевых факторов, который нужно обя-

зательно учитывать, принимая решения перейти к автоматической торговле. Необходимо изучить торговые условия и дополнительные сервисы для тех, кто использует в своей торговле роботов. Некоторые брокеры вообще запрещают автоматическую торговлю.

Среди брокеров Форекс есть и такие, которые возвращают своим клиентам часть комиссии, что может также быть еще одним положительным фактором. Например, если ваш советник за месяц на торгует объемом равный 30 лотам, а брокер возвращает по 5 долларов за каждый лот, то вы будете иметь дополнительные 150 долларов в виде своеобразного бонуса. А за год выйдет более полутора тысяч в виде бонуса за то, что вы активно торгуете.

Надеюсь, что данные советы помогут вам вплотную приблизиться к выбору оптимального торгового робота, который будет приносить вам прибыль.

Удачных инвестиций!

# ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ РЫНКА ФОРЕКС

Это должен знать  
каждый трейдер



# Сколько наличных денег стоит хранить при себе?

Кит Фитцджеральд

На этот вопрос нет абсолютно правильного ответа, но если учесть тот факт, что мы живем в смутные времена, я думаю, что более важным является вопрос о том, что делать со своими деньгами.

Сначала о главном. Давайте попытаемся разобраться, сколько нужно держать при себе наличности, а уже потом разберемся, что с нею делать.

Стиль мышления среднестатистического трейдера Уолл-Стрит говорит о том, что наличные деньги – это лишь груз, тяжелая ноша, тянущая назад. А аргументируется эта точка зрения тем, что наличные деньги на самом деле не приносят дохода, и со временем их съедает инфляция.

Я считаю, что наличные деньги – это ключ к гибкости, которая необходима для того, чтобы обеспечить безопасность вашего капитала и увеличить его с помощью новых инвестиционных возможностей даже сейчас, когда вокруг одна неопределенность.

Я не буду в очередной раз касаться экономических проблем Еврозоны или США, но мое мнение таково: вы можете либо игнорировать проблемы и надеяться, что они разрешатся сами собой (и в этом случае наличность – это мертвый актив, тяжелая ноша), либо вы можете научиться, как зарабатывать на неопределенности (в этом случае наличность будет настоящим активом).

Если вы на пенсии, то вполне благоразумно держать при себе некоторую сумму наличности, которой должно хватить на 2-5 лет. Эти деньги тратятся на страховку, медицинское обслуживание, повседневные расходы и инвестиции.

Если же вы до сих пор работаете и соответственно регулярно получаете зарплату, вы можете рискнуть и оставить в наличных меньшую часть своих сбережений, но с учетом того, что будущие доходы покроют эти риски. В этом случае оптимальный период, на который вам должно хватить наличных денег с учетом всех возможных расходов составляет 6 месяцев. Но в сегодняшних экономических условиях можно увеличить этот период и до года.

В любом случае цель заключается в том, чтобы иметь на руках достаточно денег, чтобы не тратить денег больше, чем вам необходимо, и чтобы не продавать ничего, если вдруг вам понадобятся деньги.

Лично я держу в наличных деньгах около 20% своего капитала.

Однако стоит учитывать тот факт, что я все время использую трейлинг стопы и в любой момент процент наличности может увеличиться, если стопы сработают, и активы будут проданы.

Если вы более консервативны и не готовы быть настолько гибким и проворным, насколько этого требуют рынки, возможно, вам лучше держать в наличных 40-60% своего капитала.



Когда вы определились с процентом наличного капитала, самое время подумать о том, что же с ним делать.

Вот мы и подошли к самому интересному.

## Облигации как текущая альтернатива наличности

Так как процентные ставки остаются на низком уровне, основные американские облигационные фонды могут предложить более прибыльные условия, нежели банковские депозиты.

Вы, наверное, думаете, что я сошел с ума и не учитываю риски, связанные с ростом процентных ставок. Я все понимаю. Растущие процентные ставки могут (за редким исключением) обвалить рынок облигаций, принося колоссальные убытки облигационным фондам.

Но вы не учли одного: то жалкое хроническое состояние, в котором находится экономика США, может продолжаться еще некоторое время. И это в свою очередь заставит ФРС держать ставки на низком уровне, потому что американские власти верят (и зря) в стимулирование экономики, которое за всю историю ни разу не привело к ожидаемым результатам. Более того, ФРС объявил о своем намерении удерживать процентные ставки на уровне, близком к нулю аж до 2013 года. Неопределенность может привести инвесторов на рынок облигаций и заставить процентные ставки опуститься еще ниже, как бы странно это ни звучало.

Подумайте о том, чтобы вложить средства в **TCW Core Fixed Income Fund (MUTF: TGFNX)** или что-то подобное. По данным **Kiplinger's Personal Finance Magazine** за последние три года этот фонд принес инвесторам по 11% прибыли в год. Дивиденды выплачиваются ежемесячно.

Или, если вам не нравится быть держателем облигаций, попробуйте инвестиции в **American Century**

**Capital Preservation Fund (MUTF: CPFXX).** Это один из старейших и самых стабильных фондов, которому уже около 40 лет. Доходы, полученные здесь, не облагаются налогом. В этих случаях нужно учитывать два ключевых момента:

если доходность по 10-летним казначейским облигациям начнет расти и превысит уровень 2.2%, или если рейтинговые агентства понизят суверенный рейтинг США, вы можете снизить риски, продав облигации и вернув свои деньги обратно на банковский счет.

### Расширяем горизонты

Есть еще один шаг, который поможет диверсифицировать или даже захеджировать риски: подумайте о том, чтобы перевести часть своего наличного капитала в другие валюты.

### Структурированный продукт

И наконец, вы можете купить [«структурированные продукты»](#). У них есть свои недостатки. Поэтому уделите их изучению достаточное количество времени, чтобы понять, во что вы инвестируете. По сути, это генераторы ежегодной прибыли, созданные в качестве альтернативы низкоприбыльным банковским вкладам. Доходность привязана к определенным базовым активам (обычно это акции, реже облигации).

Если портфолио из базовых активов демонстрирует рост, инвестор получает выплату, равную этой сумме, а если на рынках флет или медвежий тренд, инвестор вынужден платить 1-3% в зависимости от индивидуального продукта.

В любом случае, нужно всегда быть предельно осторожным. Помните, что любые инвестиции являются рискованными!



Компания American Express Company (American Express – NYSE: AXP), была основана в 1850 году. В состав ТНК включена в 1965 году. Является глобальной компанией сферы обслуживания. Штаб-квартира находится в Нью-Йорке. Её основными продуктами являются кредитные карты, платежные карты и дорожные чеки, посредством которых оказываются услуги кредитования и доступ к прочим услугам, предлагаемым потребителям и фирмам во всем мире.



Сегодня American Express является крупнейшим эмитентом карт в мире. Её конкуренты Visa, MasterCard, Diners Club International, Citibank, Bank of America, JPMorgan Chase, Discover Financial Services и Capital One Financial.

Ежедневно компания осуществляет миллионы транзакций. Признана самой инновационной компанией в отрасли. Обслуживание клиентов во всем мире осуществляется 24 часа в сутки.

Рыночная капитализация American Express сегодня \$ 59,53 млрд. В штате трудятся 62 600 человек.

Расширенный диапазон её продукции и услуг включает:

- оплату и кредитование;
- управление расходами;
- сетевые услуги;
- предоставление торговых терминалов;
- торговые сборы и обработка;
- обслуживание, урегулирование, маркетинг и предоставление информации для продавцов;
- услуги потребителям и бизнесу в передвижении, хранение ценной продукции и налично-

сти посредством дорожных чеков и других заранее оплаченных продуктов;

– услуги предотвращения мошенничества;

– исследования рыночных тенденций и связанные с ними консалтинговые услуги;

– разработка программ потребительской лояльности и поощрений.

В ноябре 2010 года компанией была приобретена Accertify Inc., поставщик решений, помогающий продавцам бороться с мошенническими сделками.

## Ценности American Express, её видение, и принципы работы для сотрудников

### Видение

Упорно трудиться каждый день, чтобы сделать Компанию наиболее уважаемым сервисным брендом в мире.

### Ценности

**Обязательство перед клиентами.** Развивать отношения, которые имеют положительные перемены в жизни клиентов.

**Качество.** Предоставлять выдающиеся продукты и непревзойденное обслуживание.

**Целостность.** Придерживаться самых высоких стандартов честности во всех действиях.

**Работа в команде.** Сотрудничать через границы, чтобы повсеместно удовлетворять потребности клиентов.

**Уважение к людям.** Ценить своих людей, поощрять их развитие и вознаграждать их работу.

**Хорошее гражданство.** Быть добропорядочными гражданами в сообществах, в которых мы живем и работаем.

**Воля к победе.** Показывать сильную волю к победе на рынке и на каждом участке бизнеса.

**Личная ответственность.** Нести личную ответственность за поставленные обязательства.

Соответствие этим ценностям является привилегией для компании.

### Принципы работы

**Всегда оказывать лучшее предложение всем клиентам:** Стремиться предоставить продукты, услуги,



льготы и награды, которые обеспечивают большие ценности, чем любые другие конкуренты.

**Работать по лучшим правилам:** Управлять бизнесом настолько эффективно, насколько это возможно, чтобы непрерывно улучшать качество обслуживания и инвестировать капитал в рост.

**Поддерживать бренд American Express:** American Express является одним из брендов, пользующихся наибольшим доверием в мире. Компания обязана всегда оказывать услуги мирового класса и иметь личное признание, которое клиенты ожидают от неё.

### Бизнес компании

**American Express** и ее основной операционный филиал, **American Express Travel Related Services Company, Inc. (TRS)**, являются банковскими холдинговыми компаниями, которым подчиняются фирмы, работающие в **четырёх операционных сегментах**:

**Global Network & Merchant Services** – Глобальная Сеть и Торговые Услуги

**U.S. Card Services** – Американские карточные услуги;

**International Card Services** – Международные карточные услуги;

**Global Commercial Services** – Глобальные Коммерческие услуги.

#### Глобальная Сеть и Торговые Услуги

Сегмент Глобальная Сеть и Торговые Услуги (GNMS) работает с глобальными платежами общего назначения и сетью кредитных карт, составляющих собственные карты и с картами, выпущенными в рамках услуг глобальной бизнес-сети.

Также GNMS глобально управляет торговым процессом. В рамках этой деятельности для продавцов предлагаются торговые терминалы, расчеты, услуги предотвращения мошенничества, маркетинговые и информационное обслуживание.

Собственно бизнес GMS включает обязательство продавцов принять карту, принять и обработать сделку по карте, провести расчет с продавцами, которые принимают карты для покупок, сделанных сторонами договора. В услуги компании также входит предоставление программ, усиливающих способности продавцов, обеспечение инвестициями, предоставление интегрированных терминалов торговых точек, программное обеспечение, решения онлайн, и прямые связи, которые позволяют торговцам принимать карты American Express (так же как кредитные и дебетовые карты, выпущенные на других сетях и чеки).

Карты, имеющие эмблему сегмента, выпущены основным операционным филиалом TRS, филиалами банка Компании Соединенных Штатов, Банком Центуриона American Express (Банк Центуриона) и



Банком American Express, FSB (AEBFSB), и другими филиалами банка вне Соединенных Штатов.

Глобальные сетевые службы (GNS) устанавливают и поддерживают отношения с банками и другими учреждениями во всем мире по поддержке карточного сервиса, а в некоторых странах приобретают местных продавцов в сети American Express.

Сегодня GNS установил 129 выпусков карт и/или торговых эквайринговых договоренностей с банками и другими учреждениями в 131 стране. В течение года, законченного 31 декабря 2010, GNS заключил контракт с четырьмя новыми партнерами по выпуску карт. Дополнительно, партнеры GNS создали 77 новых продуктов в течение 2010 года, в результате чего общее число продуктов с торговой маркой American Express приблизилось к тысяче.

Договоренность по выпуску карт в сегменте GNS осуществляется для трех категорий партнеров:

- независимый оператор (IO);
- эмитент сетевой карты (NCL);
- совместное предприятие (JV).

Под договоренностью IO партнеры банка имеют лицензию на выпуск локальных карт в местной валюте в своих странах, включая классические Грин, Золото и Платиновые Карты American Express. На 31 декабря 2010 года их насчитывалось 64 во всем мире.

Под договоренностью NCL финансовому учреждению, имеющему отношение к третьей стороне, выдается лицензия, чтобы выпускать карты с торговой маркой American Express. Эмитент NCL устанавливает взаимоотношения с клиентами для всех карт, выпускает карты, предоставляет обслуживание клиентов, разрешает сделки, управляет составлением счетов и кредитом, отвечает за маркетинг карты, проектирует характеристики карты (включая награды и другие стимулы для Cardmembers). А также управляет торговой сетью, маршрутом и процессом сделки от торговой точки продавца до эмитента. NCL – тип договоренности, который осуществляется с банками в США, Соединенном Королевстве, Австралии и Японии. На 31 декабря 2010 года владельцев NCL насчитывалось 61 во всем мире.

Третий тип договоренности – договоренность JV. Она используется в Швейцарии и Бельгии, а так

же и в других странах. В них владелец договоренности JV присоединяется к третьей стороне, чтобы установить отдельный бизнес, в котором у него есть доля собственности. Он как правило заключает контракт с новыми продавцами в сети American Express и выпускает карты в местной валюте, которые несут свою эмблему. В договоренности JV владелец совместного предприятия ответственен за кредитный риск и несет операционные и маркетинговые расходы.

В ноябре 2010 было объявлено о запуске American Express SafeKey, решения для предотвращения мошенничества онлайн – технологии, охватывающей платежную индустрию в рамках глобального стандарта для установления платежной подлинности.

Компания является владельцем – членом EMVCo, комитета по стандартизации, который управляет, поддерживает, и увеличивает технические требования для основанных на чипе платежных карточек и приемных устройств, включая терминалы торговых точек.

### Американские карточные услуги

Представляя часть общего бизнеса, банковские филиалы в США, Банк Центуриона и AEBFSB, выпускают карты и представляют услуги для потребителей и предприятий малого бизнеса.

Компания предлагает индивидуальные потребительские платежные карточки, такие как Карта **American Express**, **Золотая карта American Express**, **Платиновая Карта**, и **Карта Центуриона**, а так же Карта **ZYNC American Express**; карты возобновляемого кредита, такие как **Синяя карта American Express**, **Синяя Денежная Карта American Express**, **Синее Небо от American Express**, и **Синее Небо Привилегированное от American Express**. И множество остальных карт, спонсируемых и со-брендинговых с другими корпорациями и учреждениями, такими как Кредитная карта **Delta SkyMiles** от American Express, **Карта Истинного дохода для членов Costco**, кредитная карта Гостя **Starwood Preferred** и карта **JetBlue** от American Express.

Компания предлагает множество карт возобновляемого кредита. У них есть диапазон различных условий оплаты, процентной ставки и структур оплаты, программы наград и выгод от Cardmember.

Карты возобновляемого кредита, такие как **Синяя карта**, **Синяя денежная карта** и **Синее Небо** обеспечивают их владельцам гибкость, чтобы оплачивать по счетам полностью каждый месяц или нести ежемесячный баланс, чтобы финансировать покупку товаров или услуг.

В 2010 году запущена карта **Синее Небо Привилегированная**, которая предлагает дополнительные бонусы при посещении гостиниц, ресторанов, шопинге и прокате автомобилей, которые можно обменять на любое путешествие без ограничений.

К этому сегменту также относится **AEBFSB** – поставщик финансовых услуг предприятиям малого

бизнеса. American Express OPEN предлагает их владельцам набор инструментов и услуг, разработанных, чтобы удовлетворить их потребности, включая оплату и кредитные карты, платные деловые решения в каждодневных деловых операциях, такие как AcceptPay, InsuranceEdge и SearchManager. А также поощрения при сделках, защиту перемещения, включая сопровождение покупки и страховку багажа, транспортные услуги, скидки от 3 % до 10 % или больше, прочие деловые услуги, включая экономию при составлении расходов и ведении счетов онлайн.



### Международные карточные услуги

Компания предлагает свои платежи и кредитные карты во всем мире. Она их выпускает или самостоятельно или в качестве со-брендов с партнерскими учреждениями. Услуги этого сегмента похожи с теми, которые оказывает американское представительство. С 31 декабря 2010, здесь насчитывалось более чем 1500 партнеров, что приблизительно составляет 84 партнера в каждой стране; приблизительно 30 % этих партнеров находятся в индустрии туризма. Варианты бизнеса включают также развлечения, розничные товары, шопинг и подарочные сертификаты для отдыха, события, финансовые услуги и награды за благотворительность.

### Глобальные Коммерческие услуги

Сегмент GCS оказывает услуги управления расходами в компаниях и организациях во всем мире через Global Commercial Card и Global Business Travel Services. В этом сегменте представлены карты по корпоративным программам и платежные решения (B2B) для корпоративных клиентов.

Глобальная Коммерческая Карта (GCC) предлагает диапазон управленческих решений за расходами компаний во всем мире.

Предложения по корпоративным программам включают Корпоративные Карты, которые выдаются физическим лицам через корпоративные счета, открытые их работодателями, и которые используются в поездках, чтобы управлять расходами в командировках и развлечением (T&E).

Корпоративные Карты предоставляются планировщикам деловых встреч как инструмент, чтобы помочь компаниям управлять своими расходами на деловых встречах.



Деловые командировочные счета (ВТА) централизованно отнесены к счету и выплачиваются непосредственно корпоративными клиентами. ВТАs могут использоваться компаниями, чтобы заплатить за командировочные расходы их служащих.

Платежные Решения B2B включают Корпоративную Покупательную Карту, которая является счетом, установленным компаниями, чтобы платить за каждодневные и хозяйственные расходы, такие как офисные и компьютерные принадлежности.

Глобальное Деловое Путешествие (GBTS) обеспечивает глобально интегрированные решения, в режиме и онлайн и оффлайн, чтобы помочь организациям управлять и оптимизировать свои инвестиции в перемещение и обслуживать своих путешествующих служащих.

Для клиентов, начиная с предприятий малого бизнеса до ТНК эти решения включают:

- советы по резервированию и обработке транзакций через глобальную сеть, которая доступна 24 часа в день;
- управленческую консультацию путевых расходов;
- встреча руководства, переговоры поставщика и консультации;

- консультативные услуги, сообщение управленческой информации, анализ данных и тестирование;
- стимулирование туристических услуг.

В 2010 году было выпущено несколько новых программ по поддержке корпоративных клиентов. Эти услуги включают решения, разработанные для предоставления клиентам экономии, контроля, обслуживания и заботу о путешествующих.

## Отчетность компании

**19 октября 2011 American Express сообщила о чистом доходе третьего квартала в \$1,2 миллиардов, что выше на 13 процентов от \$1,1 миллиардов год назад. Растворенная прибыль на одну акцию составила 1,03\$, что выше на 14 процентов от 0,90\$ год назад. Консолидированный объем поступлений общих доходов на выплату процентов составил \$7,6 миллиардов, что выше на 9 процентов от \$7,0 миллиардов год назад.**

Это увеличение в значительной степени отражает продолжение устойчивого роста во всех деловых сегментах и чистый процентный доход, который был на уровне прошлого года.

**Консолидированные резервы на возможные потери составили \$ 249 млн. по сравнению с \$ 373 млн. за аналогичный период прошлого года, что отражает продолжающееся улучшение качества кредитов.**

## AMERICAN EXPRESS REPORTS THIRD QUARTER EPS OF \$1.03 UP 14% FROM A YEAR AGO: REVENUES RISE 9% TO \$7.6 BILLION

(Millions, except per share amounts)

	Quarters Ended September 30,		Percentage Inc/(Dec)	Nine Months Ended September 30,		Percentage Inc/(Dec)
	2011	2010		2011	2010	
Total Revenues Net of Interest Expense	\$ 7,571	\$ 6,973	9 %	\$ 22,220	\$ 20,338	9 %
Income From Continuing Operations	\$ 1,235	\$ 1,093	13 %	\$ 3,707	\$ 2,995	24 %
Income From Discontinued Operations, net of tax <sup>1</sup>	\$ -	\$ -	- %	\$ 36	\$ -	# %
Net Income	\$ 1,235	\$ 1,093	13 %	\$ 3,743	\$ 2,995	25 %
Earnings Per Common Share – Diluted:						
Income From Continuing Operations Attributable to Common Shareholders <sup>2</sup>	\$ 1.03	\$ 0.90	14 %	\$ 3.08	\$ 2.47	25 %
Income from Discontinued Operations <sup>1</sup>	\$ -	\$ -	- %	\$ 0.03	\$ -	# %
Net Income Attributable to Common Shareholders <sup>2</sup>	\$ 1.03	\$ 0.90	14 %	\$ 3.11	\$ 2.47	26 %
Average Diluted Common Shares Outstanding	1,181	1,199	(2) %	1,191	1,195	- %
Return on Average Equity	27.8 %	25.9 %		27.8 %	25.9 %	

# Denotes a variance of more than 100 percent

**Консолидированный счет составил \$ 5,6 млрд., что выше на 13 процентов чем год назад,** что отражает спрос на маркетинг и рекламу. В этом росте также отражены инвестиции в бизнес.

**В этом году средний собственный капитал (ROE) составил 27,8 процента, по сравнению с 25,9 процентами год назад.**

«Мы показали сильные результаты во всех сегментах нашего бизнеса в этом квартале», заявил Кеннет И. Шено, председатель и главный исполнительный директор компании. «Рост выручки отражает продолжающийся возврат от инвестиций, которые мы делаем для повышения услуг нашим потребителям, малым предприятиям, торговцам и корпоративным клиентам».

«Показатели деятельности в секторе Cardmember были сильными в этом периоде. Они выросли на 16 процентов до рекордных уровней и снова опережают большинство крупных эмитентов банковских карт. Кредитоспособность по-прежнему продолжает быть превосходной, растут показатели улучшения кредитования от исторически сильного уровня, которого мы достигли в начале этого года. Рост операционных расходов в этом квартале оказался умеренным, как и планировалось, и мы ожидаем дальнейшего замедления этого роста к концу этого года и в следующем году».

«В целом результаты показывают преимущество тех шагов, которые мы сделали, чтобы уменьшить наши риски и захватить большую долю в секторе cardmember. Мы увеличили рост платных доходов и построили дополнительную гибкость в управлении затратами. Эти шаги ставят нас на сильные конкурентные позиции. Ресурсы, которые мы получаем от этого, инвестируются в новые инициативы, призванные объединить более тесно клиентов и торговцев вместе, посредством онлайн и офлайн торговли».

«Мы сгенерировали сильный импульс и планируем продолжать инвестиции для развития бизнеса. Но, на фоне неопределенной экономической обстановки, мы сосредоточены на сохранении сильного профиля риска и тщательном контроле расходов.»

### Результаты в Сегментах

#### U.S. Card Services

Карточный сервис в США принес в третьем квартале чистую прибыль в \$ 733 млн., что на 23 процента больше чем год назад. Доходы за вычетом процентов увеличились на 6 процентов до \$ 3,8 млрд. Рост выручки идет в основном за счет cardmember. Чистый процентный доход изменился по сравнению с прошлым годом. Резервы на возможные потери

составили \$ 143 млн., что меньше на 48 процентов чем год назад, что отражает изменения в оценках кредитных рисков. Это снижение отражает продолжающееся улучшение качества кредитов. Заработная плата и другие выплаты сотрудникам и прочие операционные расходы уменьшились на 1 процент от уровня прошлого года. При этом эффективная налоговая ставка составила 36,3 процента по сравнению с 38,7 процентами в квартале прошлого года.

#### International Card Services

Международный сервис заявил в третьем квартале чистую прибыль в \$ 221 млн., что на 53 процента выше чем год назад. Итого доходы за вычетом процентов увеличились на 16 процентов, что отражает увеличение cardmember и приобретение Loyalty Partner в первом квартале этого года. Резервы на возможные потери составили \$ 101 млн., что на 58 процентов ниже, чем за прошлогодний период. Заработная плата и другие выплаты сотрудникам и прочие операционные расходы выросли на 11 процентов с уровней прошлого года. Эффективная ставка налога составила 16,9 процентов по сравнению с 9,9 процентами в прошлом году.

#### Global Commercial Services

Глобальные Коммерческие услуги сообщают в третьем квартале чистую прибыль \$ 197 млн., что на 31 процент больше чем год назад. Итого доходы за вычетом процентов к уплате увеличились на 5 процентов. Резервы на потери по кредиту уменьшились до \$ 17 млн. по сравнению с \$ 21 млн. год назад. Заработная плата и другие выплаты сотрудникам и прочие операционные расходы увеличились на 1 процент от периода прошлого года. Эффективная налоговая ставка составила 26,8 процентов, по сравнению с 33,6 процентами в прошлом году.

#### Global Network & Merchant Services

Global Services сервис и торговля сообщили в третьем квартале чистую прибыль \$ 332 млн., что выше на 32 процента чем год назад. Итого доходы за вычетом процентов увеличилась на 14 процентов, что отражает увеличение доходов, связанных с увеличением общих доходов от cardmember, а также увеличение доходов от партнеров банка Global Services Network. Заработная плата и другие выплаты сотрудникам и прочие операционные расходы выросли на 11 процентов.

Эффективная налоговая ставка составила 35,4 процента по сравнению с 38,5 процента в квартал прошлого года.



## Анализ акций компании

Акции компании входят в котировальные списки Индексов DJIA и S&P500. Компания участвует в дивидендной политике. Опционы торгуются с минимальным спредом.

При фундаментальном анализе следует учитывать факт, что компания ориентирована на потребителя и её основной функцией являются торговые услуги. Её развитие возможно только в условиях роста мировой экономики, роста потребления. Поэтому цена акции коррелирует с основными фондовыми индексами. Дивидендная политика тоже влияет на стоимость акций.

Для теханализа подходит динамика 4-летнего

графика, на котором наблюдается флетообразное развитие, характеризующееся уменьшением объема и соответственно уменьшением интереса трейдеров. Сейчас сложно однозначно определить будущее направление. Движение вверх обозначится с пробитием вершины восходящего тренда (53,8), которая обозначилась пробитием пивота МФ, появлением интереса трейдеров и соответственно ростом объемов. Поддержкой для бычьего движения выступает 200-дневная скользящая средняя. Цели вниз 41, 31, 22.

Аналитики [землячеств трейдеров США и Канады](#) Международной Академии Masterforex-V наблюдают положительную динамику в развитии компании и рекомендуют держать акции American Express в своих портфелях.



# Три правила для успешной торговли на рынке

Можно ли успешно торговать на фондовом рынке? Этот вопрос не дает покоя многим, являясь предметом многих споров и дискуссий. С одной стороны, есть инвесторы, которые покупают активы не для краткосрочных спекуляций. Они утверждают, что рынком правит случай, и поэтому попытка извлечь прибыль из спекуляций на фондовом рынке – это безнадежная затея. С другой стороны, им противостоят “жокеи” фондового рынка, которые утверждают, что краткосрочная торговля на фондовом рынке может приносить прибыль, однако для этого стоит правильно выбирать активы.

## Итак, можно ли зарабатывать на фондовом рынке?

Мы не просто считаем, что зарабатывать на фондовом рынке возможно, мы делаем это, мы живем этим. Наша торговая стратегия, которая основана на использовании 32 индикаторов, приносит нам внушительную прибыль. Более того, мы протестировали ее на исторических данных за последние 10 лет. 84% длинных позиций оказались прибыльными. За период с 1997 года по настоящий момент наша система давала несколько незначительных просадок и значительную прибыль. Из 42 кварталов только 5 были убыточными.

Что же лежит в основе нашей прибыльной торговой стратегии? Кроме 32 индикаторов, наша торговая система основана на проверенном подходе к торговле, который предполагает покупки во время слабости рынка и продажи во время его силы. Когда сильный рынок начинает корректироваться, мы начинаем искать возможность для покупок. Когда же после значительного сессионного падения рынок начинает коррекционное восстановление, мы ищем возможность открыть сделку на продажу.

## Почему успешные трейдеры покупают на падении и продают во время ралли?

Этот подход является ключом к успешной торговле. Однако, без четкого плана действий этот подход очень непросто реализовать на практике.

Большинство трейдеров продают, когда рынок идет вниз, даже когда на рынке доминирует восходящий тренд, а текущее падение является кор-

рекционным движением. И наоборот, они покупают, когда цена идет вверх, даже в тех случаях, когда это коррекционный откат против медвежьего тренда. Здесь-то и кроется психологический секрет. Успешный трейдер должен вести себя по-другому, однако ему нужен четкий план и дисциплина.

Трейдингу можно научиться. Суть успешной торговли можно свести к набору простых шагов, которые дадут трейдеру преимущество. Суть в том, чтобы определить, в каком состоянии находится рынок, и когда рынок временно находится не в подходящем состоянии. Вот три простых правила, которым должен следовать каждый успешный трейдер, если он желает добиться успеха.

### 1. Определите среднюю ценовую величину с помощью RSI, DMI, скользящих средних или похожих индикаторов

Первый шаг заключается в том, чтобы определить отправную точку, которая выражается посредством усредненной цены. Сегодня рынки достаточно волатильны, что очень сильно затрудняет задачу определения направления основного тренда.

Существует множество технических инструментов для определения этой средней точки, от простых трендовых линий и скользящих средних до полос Боллинджера. RSI с параметром 2, по нашему мнению, в этом случае является одним из самых эффективных инструментов.

Цель не в том, чтобы отслеживать конкретные ценовые уровни. Сравнение цен за определенный период времени (чем и занимаются все технические индикаторы) позволяет трейдерам лучше понять, какое ценовое поведение является “нормальным” для данного рынка, и почувствовать, когда оно отклоняется вверх или вниз от своей “нормы” и когда это отклонение становится критическим.

Стохастический индикатор – это лишь один из альтернативных инструментов, используемый трейдерами для отслеживания и измерения нормально-го (то есть стандартного) ценового поведения и для определения участков, где рынок выходит за его рамки. Обратите внимание, как индикатор, находящийся в нижней панели, отслеживает движение на рынке E-mini S&P 500 (см. рис. 1).

### 2. Определите экстремальный ценовой диапазон, где рынок с большой долей вероятности развернется, а цена устремится к своему нормальному значению



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



Мы наблюдаем такую ситуацию, когда осцилляторы начинают демонстрировать стремительное движение или когда цены движутся практически вертикально, выходя за пределы трендовых линий и скользящих средних (рис. 2).

На рисунке показан пример, когда цена демонстрирует нетипичное поведение в виде сильного медвежьего движения – чем дальше цена уходила от трендовой линии, тем более высокой была вероятность резкого разворота и возврата к этой трендовой линии с вероятным ее пробоем. Это пример ценового поведения, которое обычно ожидают краткосрочные трейдеры для входа в рынок.

Есть один важный нюанс: нужно стремиться понять, в каком случае рынок стал действительно перекупленным или перепроданным, чтобы начать движение в обратную сторону. Здесь многие совершают ошибку. Стандартный RSI входит в зону перепроданности при пересечении уровня 30. Наш оптимизированный RSI, помимо того, что используется на более малом таймфрейме, должен пересечь уровень 10, чтобы просигнализировать, что рынок уже достаточно перепродан, чтобы трейдеры могли рисковать своим капиталом и входить в рынок (рис. 3).

Тот же график E-mini S&P 500. RSI с периодом 2. Обратите внимание, насколько сильным был рост после того, как RSI упал ниже уровня 2.0. Мы провели множество тестов на истории и онлайн, сравнивая различные уровни перепроданности. Наши предположения подтвердились, так как ситуация повторялась много раз. Это дает нашей стратегии значительное преимущество перед остальными.

### 3. Найдите подходящий краткосрочный торговый инструмент

Третий (и последний) шаг заключается в том, чтобы найти подходящий торговый инструмент для более эффективной торговли. Растущий интерес к торговле в целом и к краткосрочной торговле в частности привел к созданию большого количества ликвидных и легкодоступных торговых инструментов, включая SPY, SPDRS, ETF (торгуемый на бирже фонд), которые стараются копировать ценовое поведение индекса S&P 500.

Опционы также очень хорошо подходят для данного торгового подхода. Когда дело касается опционов, нужно торговать только те из них, которые находятся “глубоко в деньгах”. В этой статье мы не будем вдаваться в подробности относительно опционов (это предмет обсуждения для другой статьи).

Что касается фьючерсов, то здесь наиболее подходящим вариантом будут кон-



тракты E-mini, миниатюрные версии стандартных фьючерсных контрактов, включая фьючерсы на S&P500, Nasdaq 100, индекс Доу Джонса и большое количество других популярных индексов. У фьючерсов E-mini есть два преимущества, которые делают их настолько популярными (более популярными, чем ETF). Во-первых, они стараются более точно копировать ценовое поведение базового актива. Ну и во-вторых, кредитное плечо, доступное для трейдеров E-mini контрактов, позволяет им максимизировать прибыль от успешной торговли (рис. 4).

Фьючерсный контракт E-mini S&P 500 позволил заработать более 420 пунктов тем, кто купил и удерживал позицию с осени 1997 года. Для сравнения, наш торговый подход по тому же инструменту E-mini S&P 500 позволил заработать на 50% больше только лишь в одном 2006 году.

Тогда как некоторые трейдеры предпочитают торговать акции отдельных компаний, на фондовом рынке всегда было много трейдеров (особенно краткосрочных), которые предпочитают фокусироваться на рынке в целом, когда дело касается поиска возможностей заработать.

Существует много факторов, которые учитываются успешными трейдерами, от состояния экономики, технического анализа и новостей до циклов и рыночной психологии.

Некоторые из самых успешных торговых подходов, включая и нашу торговую стратегию, опираются на сочетание из нескольких торговых сигналов, что помогает определить, насколько агрессивной или консервативной будет та или иная сделка в плане управления рисками.

Но, по сути, все успешные торговые стратегии основаны на поиске, так сказать, "точки опоры" (средней цены) и определении зоны перекуплен-

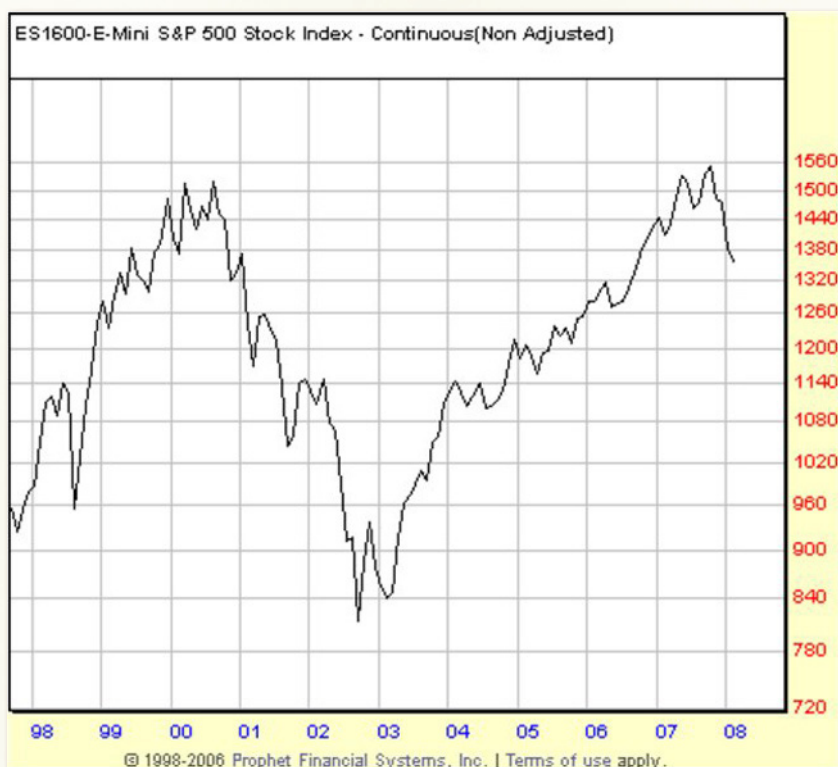


Рисунок 4.

ности и перепроданности, по достижении которой цена с большой долей вероятности развернется и направится к своему нормальному, усредненному значению.

**Именно это и позволяет нам извлекать прибыль на рынке день за днем.**

И, как мы уже отметили, для более эффективного использования своей торговой стратегии можно выбрать подходящий актив. Все больше и больше брокеров предлагают своим клиентам E-mini контракты на фьючерсы и опционы. Особой популярностью они пользуются среди краткосрочных трейдеров фондового рынка, одним из которых можете стать и вы.

# Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны



# Практическая характерология.

## Эпилептоидный радикал

### Общая характеристика

В основе эпилептоидного радикала лежит **нервная система, ослабленная органическими изменениями**. Как известно, главной действующей единицей нервной системы является нервная клетка – нейрон. Это самая сложно устроенная живая клетка. Её внутренняя структура настолько дифференцирована, тонка, оригинальна, что её невозможно воспроизвести при делении клетки. Поэтому нейроны не размножаются, в отличие от всех прочих клеток организма. Нейроны очень чувствительны к внешним воздействиям, особенно к недостатку питания – кислорода, глюкозы. В неблагоприятных условиях (а такие условия создаются, например, при воздействии на формирующийся плод через организм матери инфекций, интоксикаций – прежде всего алкоголя, наркотиков и т.п.; при психических и физических травмах матери и/или ребенка – до, во время и сразу после рождения и т. д.) нейроны существенно изменяются. Они повреждаются (если не погибают!) и восстановлению в прежнем виде не подлежат. Это и есть на языке физиологии **органические (т.е. необратимые) изменения**.

Кору головного мозга человека образуют около 14 миллиардов нейронов. Всех, как говорится, «не задушишь, не убьёшь». Органический процесс в интересующем нас случае, не доходя до уровня заболевания (т.е. оставляя мозг во вполне работоспособном состоянии), тем не менее, делает своё чёрное дело, ухудшая, прежде всего, скорость обработки информации.

Представьте себе, что в компьютере процессор, скажем, Pentium-4, заменён на 386-й. Нечто подобное происходит и с пострадавшими нейронами. Они начинают значительно медленнее, чем их неповреждённые собратья, решать возложенные на них информационные задачи. Снижаются не только быстрое действие, но и максимальные объёмы оперативной и долговременной памяти. И в сложных нейронных ансамблях, обеспечивающих нашу с вами психическую деятельность – мышление, эмоции, речь и т.д., – появляется слабое звено.

В грубом приближении к действительности, образно говоря, происходит следующее. В подпорченных органическими изменениями участках коры головного мозга накапливается, застаивается возбуждение. Так в узких местах дороги скапливаются автомобили, образуя «пробки». Возбуждение растёт, захватывает соседние участки мозга и, не находя адекватного выхода (не получая разрядки посредством мышечного или интеллектуального действия), перерастает в раздражение. В свою оче-

редь, раздражение, достигая своего пика, прорывает заслон самоконтроля, резко вырывается наружу, проявляясь на поведенческом уровне вспышкой агрессии (физической и/или словесной).

Отметим, что эта последовательность состояний: **застой возбуждения – раздражение – агрессия**, не зависит от воли, желания человека, наделённого эпилептоидным радикалом. Она практически не зависит и от каких-то единичных внешних обстоятельств, поскольку предопределена описанными выше особенностями нервной системы, то есть «внутренними условиями»... Внешние сигналы играют в этих случаях роль повода, а люди, от которых они исходят, – мишени, подвернувшейся под руку стрелку, у которого палец уже давно напряжённо впирается в спусковой крючок. **Немотивированные вспышки агрессии**, управлять которыми эпилептоид не властен, чем-то напоминают столь же немотивированные приступы мышечных судорог у больных эпилепсией. Отсюда и сходство в названиях.

Но не одними «вспышками» жив эпилептоид. Постоянно присутствующее в его нервной системе напряжение (из-за информационных перегрузок оно присутствует почти всё время, кроме периодов, непосредственно следующих за «вспышкой», – тогда эпилептоид погружается в полуапатию, безразличие, хоть танцуй у него на голове) рождает чувство тревоги. **Тревога – это переживание надвигающейся опасности**.

Чего боится эпилептоид? Всего, что предполагает излишнюю информационную нагрузку, прежде всего неуправляемого поведения окружающих. Тревога – неизменная спутница слабости, а его нервная система ослаблена.

Следует сказать, что, выдержав испытание естественным отбором, в качестве эффективных механизмов выживания эволюционно закрепились три основные формы реакции животного на опасность: **бегство, т. н. «мнимая смерть» и агрессия**.

А ничто звериное человеку не чуждо. Перечисленные реакции нашли отражение в нашем поведении в экстремальных ситуациях, да и в повседневном поведении тоже. Вспомните истероидный радикал. Разве присущий ему уход от неприятных, психотравмирующих переживаний в мир иллюзорного благополучия – это не символика бегства? Да, что там символика! Истероидам в самом прямом смысле свойственно убегать от опасности, ситуации, в которой они (даже они!) не видят возможности сохранить хотя бы внешнее достоинство.

«Мнимая смерть» свойственна другому радикалу – тревожному – но об этом позже.

А у эпилептоида проявляется прежде всего агрессия. **Агрессия, стремление подавить врага, напасть на него первым, лишить его способности сопротивляться, подчинить себе и, таким образом взять под контроль ситуацию, являются основой эпилептоидной тенденции в поведении.**

Можно себе представить, какого рода поведенческая установка, какой взгляд на мир, на окружающих людей формируется у эпилептоида, постоянным фоном настроения которого становятся тревога, раздражение, агрессия. Да, верно, эпилептоид – мизантроп, человеконенавистник. Часто чувство глубокой неприязни к людям пропитывает всю его жизненную философию, предопределяет выбор профессии и т.д.

Но не спешите записывать эпилептоидный радикал в социально вредные, опасные. Жизнь, как известно, устроена так, что объективно полезные и для общества, и для конкретного человека поступки часто совершаются отнюдь не из любви к ближнему, а благие намерения ведут... сами знаете, куда.

Обобщая, можно изобразить следующую **схему поведения**, производную от эпилептоидного радикала. Из-за слабой, малоподвижной (т. е. относительно медленно переключающейся с одной задачи на другую) нервной системы эпилептоид не справляется с быстрыми и объёмными информационными потоками. Информационные перегрузки и вызываемый ими стресс заставляют его страдать психологически и даже физически: эпилептоид постоянно чувствует тревогу, поскольку окружающие его информационные потоки воспринимаются им как хаотичные, неуправляемые. Он как будто погружен в иноязычное окружение – все вокруг говорят о чём-то, жестикулируют, а понять и управлять этим невозможно!

Он обречён на муки, если только не... А что, собственно, должен и может сделать обладатель эпилептоидного радикала, чтобы повернуть свою адаптацию в нормальное, как у других людей, русло?

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно понять, что собой представляют те самые пресловутые информационные потоки, от хаотичного броуновского движения которых страдает эпилептоид. Информационные потоки – это, главным образом, предметы и люди. Следовательно, чтобы избавиться от головной боли (в её прямом и переносном смысле), эпилептоиду необходимо взять под контроль, «выстроить», упорядочить людей и предметы в окружающем его жизненном пространстве. Что и становится стержнем социальной адаптации по эпилептоидному типу.

Клерку, чтобы прекратить непрерывный поток документов, в котором он уже практически захлебнулся, надо повесить на свою дверь строгую табличку: «Приём корреспонденции по понедельникам и пятницам, с... по...» и агрессивно рычать на каждого, кто осмелится нарушить это указание. Так, в общем, и поступает эпилептоид.



### Внешний вид

Если истероидный радикал, как мы помним, не накладывает отпечатка на сложение его обладателя, то в случае с эпилептоидным радикалом дело обстоит иначе. Телосложение имеет значение.

Известно, что и нервная система, и костно-мышечно-связочный аппарат человека изначально развиваются из одного и того же т. н. «зародышевого листка» – относительно автономного скопления клеток зародыша. Так что, когда этот общий для них зародышевый листок подвергается неблагоприятному воздействию, проблемы возникают впоследствии как в мозге, так и в опорно-двигательном аппарате. Хотя «проблемы» в отношении здорового человека – слишком громко сказано.

Эпилептоидам свойственно телосложение, которое знаменитый немецкий психиатр Кречмер назвал «атлетическо-диспластическим». Это относительно большая мышечная масса, крепкий костяк, массивный торс, короткая шея. Словом, «неладно скроен, но крепко сшит». При взгляде на эпилептоида понимаешь, что этот человек физически довольно силен, но несколько непропорционален – уважение невольно возникает, но лепить с него Аполлона или Афродиту в голову не приходит.

Вообще развитая от природы мускулатура, пропорционально ли она распределена по телу или не очень, практически всегда указывает на наличие в характере эпилептоидного радикала. Телосложение эпилептоидов-женщин напоминает мужское: крутые плечи, относительно узкие бедра, развитые мышцы...

Правомерен вопрос: всегда ли эпилептоидный радикал сопряжён с описанным выше типом телосложения? Ответ: не всегда, но – как правило. Скажем так: если у человека есть признаки атлетическо-диспластического телосложения, то в его характере обязательно присутствуют качества эпилептоидного радикала. Но если указанных признаков не

наблюдается, это ещё не означает, что человек не может быть эпилептоидом. (Внимание: данное высказывание относится и к другим психодиагностически значимым типам телосложения, о которых мы ещё будем говорить.)

**Функциональность** – характерное свойство эпилептоидов, в котором выражается неистребимое стремление к порядку, везде и во всём. Одежда, считают они, должна обязательно соответствовать ситуации, в которой находится и действует человек. Для работы существует рабочая одежда, для праздника (к слову, эпилептоид – редкий участник увеселений) – праздничная. Эпилептоиды терпеть не могут людей, которые не разделяют этой точки зрения и приходят, например, на субботник по благоустройству территории в парадном костюме (так ведут себя, как вы понимаете, наши друзья истероиды). «Явился – не запылится! Не мусор убирать пришёл, а покрасоваться», – с нескрываемым раздражением говорят про таких эпилептоиды.

В свою очередь, рабочая одежда классифицируется ими по видам деятельности: для офиса, для производства, для уборки помещений, для сада-огорода и т. д. и т. п. По этому принципу формируется эпилептоидный гардероб. Иными словами, **эпилептоид не столько одевается, сколько подбирает подходящую экипировку.**

Эпилептоидам чужды украшения, прочие аксессуары. Они предпочитают одежду укороченную, простого, незамысловатого кроя, без излишеств, без претензии на оригинальность. Их любимые стили – рабочий и спортивный, и это важный психодиагностический признак! Как бы ни был по-истероидному расфуфырен объект нашего психологического исследования, мы теперь будем знать, что коль скоро в его дорогой и нарядной одежде преобладает спортивная стилистика – значит, в его характере присутствует и эпилептоидный радикал.

Эстеты – обладатели эмотивного радикала – считают вкус эпилептоидов грубым, а их представление о красоте – примитивным. Женщины-эпилептоиды охотно носят одежду мужского типа, и она на них неплохо смотрится.

Кинематографисты хорошо уловили вышеуказанные особенности эпилептоидов. Поэтому во многих фильмах-«ужастиках», главные герои – серийные убийцы, маньяки предстают перед зрителями кто в опрятной спецовке, кто в чистом, без единого пятнышка, комбинезоне садовника-газонокосильщика, кто в отутюженном медицинском халате, кто в короткой спортивной куртке и джинсах...

Опрятный, чистый, отутюженный – эти определения также из поведенческого арсенала эпилептоидов. В оформлении внешности этот радикал, помимо функциональности, проявляется **аккуратность и чистоплотность**. Одежда эпилептоида всегда в полном порядке. Он не допустит прорех, оторванных пуговиц, пятен. Если прореха всё же образова-

лась (а у бережливого эпилептоида, экономящего на новом платье и белье, это время от времени случается) – она тут же будет аккуратно, незаметно для постороннего глаза заштопана. Если пуговица, не дай бог, оторвалась – она будет незамедлительно пришита на место, и не первыми попавшимися под руку, а подходящими нитками.

В завершение знакомства с эпилептоидными признаками оформления внешности отметим, что обладатели этого радикала постоянно рвутся стричь всё и вся – волосы, ногти, траву, вековые деревья, выстригая (если их вовремя не остановить) до кожи, до голой земли. Поэтому характерными для эпилептоидов являются *короткие стрижки*, они не терпят бород, усов и пышных шевелюр, удлиненные ногти их раздражают.

Оформление пространства с точки зрения эпилептоидов – это, прежде всего, наведение порядка и чистоты. Запустите эпилептоида в квартиру (офис, кабинет и т. д.), захламленную, запущенную до крайности (забегая вперёд, скажем – шизоид постарался), и вскоре вы её не узнаете. Всё будет вымыто и вычищено, аккуратно разложено по полочкам, отполировано и натёрто до блеска. Все вещи, до единой, будут расклассифицированы и размещены рядом с себе подобными. Книги – к книгам, посуда – к посуде, платье – к платью, хозяйственный инструмент – к инструменту.

Следующим шагом эпилептоида по организации пространства в собственном духе станет разделение получившихся групп предметов на подгруппы. Книги будут подразделены на жанры, посуда – на тарелки, чашки, кастрюли, столовые приборы; платье – на повседневное, выходное, по видам работ; хозяйственный инструмент – на точильный, сверлильный, шанцевый и бог знает какой ещё...

Затем эти подгруппы будут разбиты им на ещё более мелкие, и так до тех пор, пока буквально каждый винтик и шпунтик не обретут своего законного места.

Принцип функциональности соблюдается эпилептоидами не только в отношении одежды. В обитом ими пространстве нет бесполезных вещей. Каждый предмет либо уже используется, либо тщательно подготовлен к использованию. Причём, обратите внимание, используется точно по назначению. Эпилептоид не станет, к примеру, измерять диаметр отверстия линейкой. У него для этого есть штангенциркуль. Не станет забивать гвоздь плоскогубцами, для чего же тогда молоток? Само понятие «гвоздь» для эпилептоида слишком абстрактно. «Какой гвоздь? – спросит он. – Сапожный? Мебельный? Для какой цели? Какой длины?»

Эпилептоид всегда хорошо знает, какая игла для какой ткани, какой крючок для какой рыбы, какая кастрюля для какой пищи, какой растворитель для какой краски, какой клей для каких обоев... И всё это, хочу особо подчеркнуть, интересует его не из

отвлечённо-эстетических, а из самых что ни на есть технологических соображений.

На рабочем месте эпилептоида в офисе всегда есть полный набор канцелярских принадлежностей, и все они «в боеготовности». Различные маркеры, стиральные резинки разной мягкости; обязательная для эпилептоида, обожаемая им картотека... Карандаши остро отточены, ручки прекрасно пишут (а не безжизненно царапают бумагу или разводят унылую мазню, как у шизоида). Загляните в его персональный компьютер – и там вы найдёте исключительный порядок: чётко организованное дерево файлов, стройные шеренги ярлыков, продуманные, чтобы быть понятными с первого прочтения, названия и т.п., благодаря чему любая информация извлекается за считанные секунды. **Всё предназначено для того, чтобы замедленность психических процессов компенсировать рациональностью технологий обработки информации!** Откройте его сейф... Впрочем, о чём это мы – загляните, откройте... Попробуйте! Так эпилептоид и позволит вторгнуться в его кабинет, шарить в его компьютере, рыться в его сейфе! Горе тому, кто осмелится покуситься на его личное пространство, на сферу его компетенции, рискнёт нарушить его суверенитет! Война в этом случае неизбежна.

Наведение эпилептоидом формального порядка, как это описано выше, часто есть не что иное, как **средство подавления других людей**, желание лишить их самостоятельности, возможности действовать по своему усмотрению. Вглядитесь пристальнее, и вы увидите, что развешенные, разложенные, расставленные строго по местам чашки, плошки, поварёшки, домашние туфли, полотенца, ножи и вилки, утюги и сковородки – это овеществлённый приказ. «Не смей ничего трогать без разрешения! Немедленно положить на место! Вымыть руки перед едой! Переодеться! Переобуться! Я навёл здесь порядок, и тот, кто нарушит его, – будет безжалостно наказан!» – говорит эпилептоид, оформляя по своему пространство.

В доме эпилептоида вас с первых же шагов поразит стерильная чистота, вас усадят за стол, покрытый белоснежной скатертью, с аккуратно расставленными хрусткими крахмальными салфетками, безукоризненно вымытыми, скрипящими тарелками и сияющими бокалами, где, едва вы возьмёте с тарелки последний кусок, вам тут же заменят её на свежую...

Эпилептоидов выводят из себя неаккуратные люди, а чтобы соответствовать их представлениям об аккуратности, надо самому быть эпилептоидом.

Кроме порядка, эпилептоиды привносят в свой быт пристрастие к ремесленническому труду, что также отражается на предметной стороне их среды обитания. «Утром встал – сразу за дрель!» – девиз эпилептоидов. Среди их любимых вещей особое место занимают всевозможные пилочки, свёрлышки, от-

вёрточки, напильнички, шильца и прочий инструмент, позволяющий выполнять работу тонкую, требующую пристального внимания к мелким, хрупким деталям, точных, неторопливых движений. «Штихель штихелю – рознь», – охотно поучают они, – «поспешишь – людей насмешишь!».

В отношении мимики и жестикуляции эпилептоидов следует отметить, что, как правило, они **медлительны и сдержанны в движениях**. Крупные мимические мышцы редко задействованы. Сказывается их постоянный внутренний самоконтроль. Широкие размашистые, с большой амплитудой жесты нехарактерны. Мы не увидим эпилептоида покатывающимся от хохота, ликующим, рвущим на себе ризы или посыпающим голову пеплом.

Эпилептоиды чаще **мрачноваты, неслогоохотливы**. Раскрываются они в ситуациях, насыщенных агрессией, угрозой для жизни и здоровья (силовое противостояние, экстремальный спорт, сражение). Создаётся впечатление, что именно тогда они живут по-настоящему, в полную силу. Многие, чтобы посмотреть на это, платят деньги. Зрелище, что и говорить, впечатляющее.

Их тугоподвижная, «забитая» органически измененными нейронами нервная система получает, наконец, адекватные раздражители. Её «пробивает». Эпилептоид, летящий в затычном прыжке вниз головой в бездонную пропасть, испытывает ту же широкую и разнообразную гамму переживаний, что и эмотив-меломан в зале консерватории во время исполнения любимой симфонии.

«Есть упоение в бою и бездны мрачной на краю!..» – утверждал устами своего демонического героя Пушкин (а уж он-то, автор язвительных эпиграмм, бретёр, а стало быть, обладатель выраженного эпилептоидного радикала, знал, о чём говорит!).

### Качества поведения

В начале пример из животного мира (а человек не так уж далеко ушёл). Зоологи хорошо знают, как организована стая, например, волков. Самый главный в стае – вожак или, как его ещё называют специалисты, используя последовательность букв греческого алфавита, альфа-особь. Он для всех – абсолютный, безусловный авторитет. Мощный, уверенный в себе. Его позиция – закон для остальных. Нарушители этого закона жестоко караются.

Близкое окружение вожака составляют несколько т. н. бета-особей. Это сильные, агрессивные взрослые животные, которым, говоря языком современного менеджмента, вожак делегирует часть своих властных полномочий. Они – опора вожака в его взаимоотношениях с другими членами стаи. Вместе с тем, от них же исходит и основная угроза «альфа»-особи. Время от времени эти красавцы

пробуют вожака, что называется, «на зуб». Они нападают на него, и плохи его дела, если он не сумеет отбить это нападение. Сумел – молодец, властвуй и дальше, пока силен.

Ниже в иерархии стоят гамма-особи и т. д., вплоть до какой-нибудь «омеги» – самого жалкого, бесправного, забитого существа в стае, которым она готова пожертвовать в любой момент. Такого рода организация имеет глубокий приспособительный смысл. Она обеспечивает стаю, а через неё – всей популяции, всему виду, выживание.

К нашей теме разговора это имеет отношение непосредственное.

Эпилептоид *интуитивно* (а нередко – сознательно), ведёт себя в обществе, в группе людей, **как животное в стае**. Оказавшись в новом для себя социальном окружении, он начинает «прощупывать» каждого, испытывать на прочность, выясняя, на какое место во внутригрупповой иерархии он сам может претендовать. При этом эпилептоид классифицирует людей, и его классификация проста. Он делит всех на «сильных» – тех, кто не позволил ему помыкать собой, не испугался его агрессивного напора, отбил его экспансивные притязания на чужую территорию (в широком поведенческом смысле), и на «слабых» – тех, кто уступил, поддался, струсил, спасовал перед ним.

Чем ниже социокультурный уровень группы, тем больше эпилептоидное поведение напоминает аналогичное поведение животных. Скажем, в местах заключения, где царит так называемый беспредел, соперничество за место в иерархии приобретает форму драки – злобой, звериной, без правил и пощады. В более цивилизованном обществе эпилептоидные провокации выглядят внешне куда более безобидно. Всё начинается, как правило, с попыток нарушить суверенитет другого человека (например, соседа), вторгнуться в его индивидуальное пространство – физическое и психологическое. Это делается осторожно, поэтапно.

Представьте себе, что к вашему рабочему столу подходит некий сотрудник и, как бы между делом, берёт (без спроса!) ваш карандаш, ручку или ластик, или журнал, который вы вознамерились полистать, – не важно. Вы, утешая себя истероидной иллюзией, думаете, что он таким способом вызывает вам своё расположение, симпатию? – Нет. Прочь иллюзии! Он, чтобы вы знали, завладевает не карандашом, а вашим правом использовать этот карандаш по своему усмотрению. Уступите, промолчите – завтра, придя на работу, вы застанете его уже сидящим в вашем кресле.

Снова, вроде бы, не будет ничего криминального. Ну, сидит. Ну, не уходит, хотя рабочий день уже начался, и вас ждут неотложные дела. Стоит ли прогонять человека, обижать его из-за такой мелочи? – Воля ваша. Ждите, переминаясь с ноги на ногу, когда он соизволит подпустить вас к вашему же столу.



Но знайте: если вы не отобьёте его атаку и на этот раз, то в следующий он, не вставая с места, велит вам сбегать за пивом. Таким образом, рекламная проблема «кому идти за «Клинским»» будет в вашем коллективе решена раз и навсегда.

Подобные провокации эпилептоид проделает – во всяком случае, попытается проделать – и с остальными сотрудниками (знакомыми, членами семьи, et cetera). В конце концов, искомая иерархия от самого сильного (наверху) до самого слабого (внизу) будет выстроена в его психическом пространстве. Эпилептоид завершит свою классификацию членов группы, каждому «навесит бирку». И в дальнейшем все попытки нарушить, пересмотреть это локальное мироустройство будут им безжалостно пресекаться.

Тех, кто слабее (в его представлении), эпилептоид будет стремиться объединить и возглавить. В этой создаваемой подгруппе он будет чувствовать себя вожаком. Он потребует от «подданных» полного подчинения, лишит их самостоятельности, но, вместе с тем, станет их самоотверженно защищать от нападков враждебных внешних сил. Не из любви к ближнему будет он это делать, а из ненависти к сопернику, посягнувшему на него, эпилептоида, сферу компетенции. По отношению к членам «своей стаи» эпилептоиды **авторитарны, деспотичны, требовательны, придирчивы, и в то же время покровительственны**.

Из сказанного, тем не менее, не следует, что эпилептоид – хороший руководитель, полноценный лидер. Для этого ему недостаёт самого главного – целеустремлённости. В его поведенческом сценарии после слов «навести порядок, построить всех по ранжиру, наладить дисциплину» стоит жирная точка. Что, собственно, делать с этой вышколенной им командой, на достижение какого результата её направить – он не знает.

Как у истероида хватает сил лишь на то, чтобы обустроить яркий, во многом иллюзорный, фасад собственной личности, так эпилептоид не способен продвинуться дальше наведения внешнего, формального порядка. Содержательная сторона жизни и её реальное преобразование остаются за рамками возможностей и того, и другого. Вот как, однако, проявляет себя слабая нервная система. Выше головы не прыгнешь...

Эпилептоиды **крайне внимательны к мелочам, деталям**. Это свойство делает их прекрасными ремесленниками, но несносными собеседниками.

Без мелочной тщательности, погружения во все без исключения технологические подробности невозможно сделать по-настоящему хорошую вещь. Но в общении с людьми, в процессе обмена информацией эпилептоидное застревание на третье- (и десяти-) степенных по значимости деталях, бесконечное пережевывание ранее сказанного, настойчивость в соблюдении формальностей и т.п. нередко мешают, приводя к потере времени без приобретения качества. Это свойство эпилептоидов принято на бытовом языке именовать **занудливостью**.

Широко известно эпилептоидное ханжество. Обусловленные их глубинной мизантропией подозрительность, недоверчивость, склонность во всём видеть корысть (даже в самых возвышенных поступках), неверие в человеческую порядочность, с одной стороны полностью девальвируют в их глазах понятия нравственности, а с другой – развязывают им руки в плане использования моральных норм для устрашения окружающих. Мораль воспринимается эпилептоидами как дубина, которой они всегда готовы взмахнуть, чтобы устранить соперников. Эпилептоиды любят сплетни (и порождать, и выслушивать), не гнушаются и клеветой.

Эпилептоид если не игрок, то болельщик. Страстный, безудержный, заранее готовый на жертвы (в т. ч. среди мирного населения). Эта тема не раз обсуждалась в мировой литературе и СМИ.

К качествам эпилептоидов, связанным с накоплением и застоём возбуждения в их нервной системе, относятся также азартность, склонность к запойному пьянству и садомазохизму в сексуальных отношениях.

Отношение эпилептоида к алкоголю непростое. Органические изменения в нервной системе, лежащие в основе эпилептоидности, значительно снижают его способность справляться с алкогольной (как и любой другой) интоксикацией. Эпилептоиды жестоко страдают после употребления спиртных напитков (к слову, также страдают они от перемены погоды, атмосферного давления и т. п.). Поэтому в большинстве случаев они либо совсем отказываются от их приёма, либо ограничиваются слабоалкогольной продукцией. Ситуация меняется, когда эпилептоид чувствует приближение приступа гнева, агрессии. Тогда, чтобы избавиться от неприятных переживаний, он начинает «глушить» себя крепким алкоголем. При этом алкоголь выступает в роли лекарства. «Лечение», соответственно, также имеет приступообразный – запойный характер.

Вот... мы познакомились с качествами поведения, обусловленными лёгким, не достигающим уровня болезни, органическим изменением головного мозга. Надеюсь, вы по достоинству оценили диалектику природы – стоит избавиться от части нейронов,

как сразу приобретаешь массу полезных свойств: организованность, аккуратность, чистоплотность, стремление структурировать хаос, способность овладевать тонкими технологиями, смелость, решительность... Конечно, у каждой медали две стороны, и разговор о диалектическом единстве и борьбе противоположностей мы ещё продолжим...

### Задачи

Эпилептоиды хорошо справляются с рутинной, неспешной работой, требующей аккуратности и точности, внимания к мелким деталям. Они – замечательные часовщики, токари, слесари, краснодеревщики и ювелиры, хирурги и т.п. В общем – это лучшие технологи, мастера-ремесленники.

Напрашивается вопрос: «Хирурги – эпилептоиды? А как же любовь врача к людям?» По этому поводу можно сказать вот что. Во-первых, и у эпилептоида может быть на втором месте наиболее выражен эмотивный радикал – смесь несколько противоречивая, но реальная. А во-вторых, хорошие хирурги, как правило, наделены ярко выраженным эпилептоидным радикалом. Они придиричивы и требовательны к своим помощникам, они грубоваты и резки во взаимоотношениях, не любят «пускать слюни», избегают подолгу беседовать с больными. Зато они точны в движениях, чистоплотны и уж наверняка не забудут свой инструмент в теле пациента. Кстати, хорошие медицинские сёстры, нянечки – тоже эпилептоиды: никто так аккуратно не сделает укол, не перестелет вовремя постель, не даст нужное (а не первое попавшееся под руку) лекарство, не наладит капельницу и т.д. У них всё всегда наготове, в рабочем состоянии. А вы представляете, как это важно в той же больнице, где порой в борьбе за жизнь человека счёт идёт на минуты, на секунды?!

Заметьте, всё это они делают не из милосердия, а из брезгливости к нечистоте, к беспорядку, к недисциплинированности, к не функциональности. Кроме того, эпилептоид, беря под свою опеку существо очевидно слабое, неспособное конкурировать с ним за место под солнцем, инстинктивно начинает защищать его (каждый знает, с каким административным восторгом, с каким удовольствием по-эпилептоидному строгая медсестра не пускает к больному его близких, родственников).

Вообще профессионализм в любом деле невозможен без эпилептоидности, поскольку что такое «профессионализм», как, в частности, не внимательность к технологии во всех её мельчайших деталях?

Эпилептоиды – воины, бесстрашные и самоотверженные. Но не спешите заглядывать к ним в душу, когда они выходят на тропу войны. Бывает, не инфантильный восторг прекраснодушного патриота найдете вы там, а мрачную тёмную злобу, не-

ненависть... часто безадресную, но прежде всего к агрессору, покусившемуся на святое – на собственность эпилептоида.

Однако непременно хочу особо подчеркнуть, что у многих эпилептоидов, поверьте, весьма развито в том числе и чувство самого что ни на есть высокого патриотизма – и не просто за какую-то «свою собственность» они воюют... А мрачную тёмную злобу и ярость порой испытывают даже эмотивы – потому что «это абсолютно нормальная реакция на абсолютно ненормальные условия»...

Эпилептоиды – контролёры. Божьей милостью! Их хлебом не корми, лишей премии, угрожай внесудебной расправой, а они будут стоять непоколебимой стеной на пути нарушителей установленного порядка и правил, с особым удовольствием классифицируя этих самых нарушителей на «злостных» и «не злостных». Лучшие вахтёры, налоговые инспекторы, таможенные досмотрщики и т. п. всех времён и народов – эпилептоиды. Да будь вы другом их детства, сестрой или любовницей – они всё равно не пропустят вас на охраняемый объект без соответствующего разрешительного документа, не простят вам огрехов в документировании ваших доходов и т.п.

Вот она – диалектика. Во всей красе. Получается, что для человеческого общества защита и подспорье во многих полезных делах, подчас – самое спасение, исходит иногда от угрюмых человеконенавистников...

Если эпилептоида не остановить, он просто задушит общество, группу, подчинённого ему индивида своим сугубо формальным порядком. Задушит свободу во всех её проявлениях, задушит дело. Помните, в известном американском фильме «ТелохраниТЕЛЬ» герой Кевина Костнера настолько тщательно устраивает систему безопасности своей подопечной – певицы (её играет Уитни Хьюстон), что, в конце концов, ему остаётся сделать лишь последний логический шаг в этом направлении – вообще запретить ей появляться на публике, то есть прекратить её профессиональную деятельность. Со всем. Навсегда. И с какой страстью, с какой убеждённостью в своей правоте он требует этого!

Эпилептоиду, с его подозрительностью и жестокостью, грубостью и придиричливостью, нельзя полностью доверять решение задач воспитания, обучения, управления. Он не воспитатель – он **дрессировщик**.

В определённом смысле, дрессировка как функция входит во все вышеперечисленные сферы деятельности. Следовательно, эпилептоидность как тенденция в характере руководителя, управленца – вещь необходимая. Но она не должна доминировать. Иначе получится как в театре Карабаса-Барабаса – все будут петь жалобными голосами: «Да здравствует наш Карабас дорогой! Как славно нам жить под его бородой. Ведь он никакой не му-

читель. Он просто наш добрый учитель». При этом все будут затравлены, запуганы, будут лишь дружно маршировать и чётко выполнять команды, а дело встанет.

Не следует также поручать эпилептоиду поздравления с праздниками и юбилеями. Даже находясь в относительно миролюбивом настроении, он наломает дров. Желая обрадовать, развеселить – напугает, доведёт до слёз. Желая похвалить – оскорбит. Начав «за здоровье», непременно кончит «за упокой». Что уж говорить о ситуации, когда в нём зреет раздражение и он, по своему обыкновению, становится нарочито, прицельно грубым и бестактным.

### Особенности построения коммуникации

**К**ак правильно вести себя с эпилептоидом? Очень просто. Не нужно его пугать. Он перестает нервничать и становится вполне сносным партнёром по общению и взаимодействию, если: а) контролирует ситуацию (прежде всего, не перегружен информационными потоками) и б) видит, что ситуацию контролируете вы. Поэтому с самого начала покажите, что вы хорошо знаете свою личностную территорию, стережёте её границы, устанавливаете на ней свой собственный порядок дел и вещей... Иными словами, оставляете за собой право в ситуациях, затрагивающих ваши интересы, поступать так, как вы (а не кто-то другой!) считаете необходимым. В то же время, дайте ему понять определенно, что уважаете его право на собственность (в широком смысле). Пусть у себя дома хозяином будет он, а у вас – вы.

Если же эпилептоид в этом усомнился и вознамерился напасть на вас с целью взять под свой контроль – постарайтесь не дать ему сесть вам на шею. Не воспринимайте его попытки влезть с ногами в ваше индивидуальное пространство как знак расположения, доброжелательного внимания к вашей персоне. Покажите ему, что вы разгадали его намерения. Сумейте отстоять ваше право распоряжаться своими личными вещами, управлять своими поступками, мыслить, высказываться и действовать так, как хотите. Приучите его подходить к вам с советами только тогда, когда вы его об этом попросили. Не принимайте от него подарков, которые явно покушаются на вашу самостоятельность: дорогих украшений, путёвок и т.п. ...

«Я считаю, что тебе непременно нужно съездить в этот санаторий, подлечиться. Я уже всё оплатил». – «А я так не считаю. Если хочешь, сам поезжай. А мне больше нравится туризм. Я поеду в горы с друзьями». Примерно такой диалог должен стать образцом поведения с навязчивым эпилептоидом. Вы сомневаетесь, не слишком ли грубо? Не отдаёт ли неблагодарностью? – Правильно. Грубо. Отдаёт. Но

иначе нельзя. Иначе не только место летнего отдыха, но вообще «место» вам очень скоро будет найдено и жёстко за вами закреплено – не забалуешь.

Существует золотое правило: **чем раньше** (т.е. на более ранних этапах знакомства) **вы окажете сопротивление эпилептоиду, тем психологически легче будет это сделать**. Тем проще, без ссор, без изнуряющего агрессивного противостояния вы получите в его классификации желаемую позицию — «сильный». Помните: эпилептоид энергетически не силен, он осуществляет экспансию на чужую территорию не от избытка темперамента – он просто не может позволить, чтобы вокруг него царил беспорядок. Суть его взаимоотношений с окружающими можно выразить так: «Умеешь управлять своей территорией – управляй! Не умеешь (слаб, вял, глуповат, неорганизован и т.п.) – уступи место мне (хотя мне и без тебя тяжело)».

А что же делать, если эпилептоид уже давно сидит на вашей шее? Или если он – ваш начальник? Понятно, что попытки жёстко противостоять давлению в этом случае обойдутся слишком дорого. Эпилептоид не допустит «бунта на корабле». Остаётся единственная возможность. Эпилептоидам по сердцу их собственный стиль поведения. Поэтому, если не получается на равных бороться с ними за лидирующее место в группе, «в стае», заставьте себя... стать аккуратным. Для начала приучите себя не опаздывать на работу. Наведите порядок вокруг себя: в своём гардеробе, на рабочем месте в офисе, на кухне... Сложно? Конечно. Но напрягите для этого всю заложенную в вас эпилептоидность. И вам воздастся. Эпилептоид, возможно впервые за годы совмест-

ной жизни (работы), почувствует в вас нечто, с его точки зрения, человеческое, достойное. Он непременно поставит вам «в плюс» подобные усилия. После этого можете смело заявлять свои претензии на завоёванное таким способом пространство, а затем – и на связанную с ним функцию (а это уже управление, власть).

Да, он командует фронтом, но канцелярскими принадлежностями, своими и его, будете отныне командовать вы. И пусть он только попробует бросить их, где попало... Так, шаг за шагом, устанавливая вначале формальный порядок, а затем и правила поведения, можно задвинуть любого, самого грозного и неприступного начальника.

Если этот, относительно простой, недорогой с точки зрения энергозатрат, способ поведения вам не под силу – что ж, тогда займите в иерархии эпилептоида то место, какое сможете. Смиритесь с его деспотичностью, грубостью. Поймите – по другому общаться он просто не может. В награду вам достанется его защита – будете жить за ним, как за каменной стеной.

Только не вздумайте «качать права», настаивать на своём суверенитете, спорить, если у вас на рабочем столе и вокруг него разбросан мусор, если чистовые экземпляры документов хаотично перемешаны с черновыми и т.п. Иначе тут-то вы и почувствуете всю жёсткость властной десницы начальника-эпилептоида. С его точки зрения, право на суверенитет нужно доказать. А доказывается оно собственным функциональным, профессиональным поведением. Так что нечего на эпилептоида пенять, коль...

# Три психологических барьера, которые убивают профит

Кит Фицджеральд

Давайте признаем, что последние 12 лет были ужасными для большинства инвесторов. И обязательно потому, что рынки были сильно волатильными, а скорее потому, что подавляющее большинство инвесторов привыкли делать три вещи, которые убивают их прибыль.

Вы можете винить Вашингтон, Евросоюз, суверенный долг, высокий уровень безработицы или найти еще с дюжину других факторов, но, в конечном счете, ответственным за все это является тот человек, которого вы видите по утрам в зеркале.

Вот почему осознание и понимание плохих привычек, о которых вы иногда даже и не подозреваете, может быть кратчайшим путем к улучшению своего финансового положения.

Вот что я конкретно имею в виду: [Dalbar](#), бостонская компания, занимающаяся исследованиями рынков, проводит ежегодную исследовательскую работу, сопоставляя потенциальную прибыль, которую дали фондовые рынки и рынки облигаций с прибылями, которые получили индивидуальные инвесторы. Последний отчет, который охватывает период в 20 лет, показывает, что индекс Standard & Poor's 500 давал ежегодную потенциальную прибыль равную 9.1%, тогда как индивидуальные инвесторы, заработали лишь в среднем по 3.8% за тот же период.

Другими словами, их решения привели к тому, что они так сказать “недозаработали” 58% того, что дал им фондовый рынок, и 85,5% того, что они могли заработать на рынке облигаций.

Почему? На это есть три причины: привязанность к недавним или текущим событиям (назовем его фактор новизны), стадное поведение и страх.

## Все дело в перспективах

Фактор новизны – это то, что происходит, когда недавние, текущие события или события, ожидаемые в краткосрочной перспективе, имеют большее значение и влияние в определенный момент времени, нежели долгосрочные перспективы и следование намеченному плану. Другими сло-



вами – это то, что происходит, когда кто-то кричит “Пожар!” и все начинают ломиться через один выход, хотя вошли через несколько разных входов в помещение. Это когда недавний опыт перекрывает долгосрочные перспективы. И чем более шокирующими или необычными являются события или новости, тем сильнее мы заостряем на этом внимание.

Вот почему, по мнению доктора Джона Каста, шокирующие новости почти моментально влияют на преобладающее настроение общества, тогда как долгосрочные циклы, постепенно сменяющие друг друга, остаются практически незамеченными.

Если вы не понимаете о чем я, вспомните о терактах 11 сентября в США. Тогда рынки по всему миру обвалились за считанные часы по причине всеобщей паники и чрезмерных эмоций. Однако через несколько дней рынки возобновили работу и начали медленно и постепенно оправляться от шока, а участники рынков начали вспоминать о своих долгосрочных целях. И это неизбежно приводит нас к обсуждению стадного поведения.

## Менталитет толпы (или стадное поведение)

Большинство из нас предпочитает быть коллективно неправыми, чем индивидуально правыми. Именно поэтому абсолютное большинство инвесто-



ПРОСКАЛЬЗЫВАНИЙ  
ДИЛЕРОВ **НИКАКИХ** ОГРАНИЧЕНИЙ  
ЭМОЦИЙ

ров стремится принимать одинаковые, коллективные решения, пусть они и окажутся неправильными.

Мы можем убедиться в этом, если изучим рыночные котировки, которые укажут нам на старую добрую традицию делать все не вовремя. Говорят, что нужно покупать дешево и продавать дорого. Но большинство инвесторов (так получается) делают все наоборот, и затем корят себя и все на свете за плохие результаты торговли.

Многие научные работы свидетельствуют об этом. Но самая интересная из них, на мой взгляд, написана *Филиппом Мэймином*, доцентом в области финансов и управления рисками из **Политехнического института при Нью-Йоркском университете**.

Мэймин тщательно изучил данные, предоставленные инвестиционной компанией Gerstein Fisher за период с 1993 до середины 2010 года. Его работа заключалась в анализе более полутора миллионов транзакций (торговых сделок) между фирмой и ее клиентами. В результате он пришел к ошеломляющему выводу о том, что ценность работы инвестиционных советников заключается не в том, чтобы подобрать хорошие активы, а в том, чтобы не позволять своим клиентам торговать агрессивно на эмоциях в неподходящее время. По результатам анализа, такого рода агрессивная торговля обошлась клиентам приблизительно в 4% в год.

Проще говоря, инвесторы действуют вопреки своим экономическим интересам с пугающей частотой, что в конечном итоге приводит к убыткам или недобору прибыли.

Доктор Касти утверждает, что это происходит потому, что люди стремятся объединяться в социальные группы на основании одинаковых интересов или взглядов. Инвесторы не исключение.

Когда дело касается денег, мы наблюдаем проявления стадного поведения в феномене под названием **“преследование прибыли”** или **охота за “горячими деньгами”**. Вот почему, ежегодные доходы успешных участников рынков, публикуемые в таких всемирно известных изданиях как **Forbes**, **Money Magazine** и **Kiplinger's** так сильно влекут инвесторов и так опасны для них.

И это приводит нас к страху.

### Единственное, чего мы должны бояться...

Сейчас миллионы инвесторов находятся вне рынка в ожидании большей определенности, парализованные страхом. И кто может винить их в этом? Сегодня рынки ведут себя самым непредсказуемым образом. Такого, пожалуй, еще не было за всю историю их существования.

Мне кажется, что страх ведет к первым двум факторам, описанным выше потому, что он заставляет

людей оставаться вне рынка и держать при себе свой наличный капитал, тогда как его необходимо инвестировать для извлечения прибыли, или наоборот, оставаться в игре, когда необходимо оставаться в стороне.

Исследования показывают, что это приводит к психологическому дискомфорту. Конечно же, потери не могут воодушевлять. Они быют как по карману, так и по психике.

Люди не любят признавать свои ошибки. Именно поэтому большинство трейдеров скорее позволят своей сделке превратиться в убыточную, чем зафиксируют прибыль. За многие годы проведения семинаров и написания статей я помог многим трейдерам справиться с психологическими барьерами, поэтому я могу подтвердить это.

Вот почему я настаиваю на усилении дисциплины фиксации прибыли и минимизации убытков в сочетании с долгосрочным планированием.

Устраняя привязанность к текущим или недавним событиям и избавляясь от стадных инстинктов, начинаешь понимать, что страх – больше не проблема.

Но как избавиться от этих “вредных привычек”? Вот три простых варианта:

**1. У вас должен быть план.** Можете использовать распределительную модель 50-40-10, которую я описал в одной из недавних своих статей. В этом случае, вы будете спать спокойно по ночам, зная, что если рынки и преподнесут неприятный сюрприз, то ваш капитал распределен эффективным образом с упором в первую очередь на сохранность средств и стабильность, позволяя минимизировать потери. И в тоже время, эта модель позволяет получать относительно хорошую прибыль.

**2. Используйте разумный подход.** Разбивайте инвестиции на части вместо того, чтобы вкладывать все сразу. В этом случае вы будете инвестировать относительно небольшую часть своего капитала, что поможет вам избежать привязанности к текущим или недавним событиям, которые ассоциируются с плохими новостями или серьезными просадками.

**3. Всегда используйте трейлинг-стопы.** Всем известная мудрость гласит, что следует урезать убытки (путем закрытия убыточных сделок) и давать прибыли расти. Никто еще не заработал денег на закрытии убыточных позиций. Поэтому рано или поздно приходится закрывать прибыльные позиции. Трейлинг-стопы дают прибыли расти и одновременно фиксируют ее, если рынок разворачивается. Конечно же, убытки нужно сокращать, не поймите меня неправильно.

И в завершении хотелось бы сказать, что то, что с нами произойдет завтра, является результатом наших прошлых действий и опыта. Вопрос лишь в том, какие уроки мы извлекаем из него.



## КОНТАКТЫ

masterforex@bk.ru

Вячеслав Васильевич

MFadmin@bk.ru  
тех. поддержка

www.masterforex-v.org