

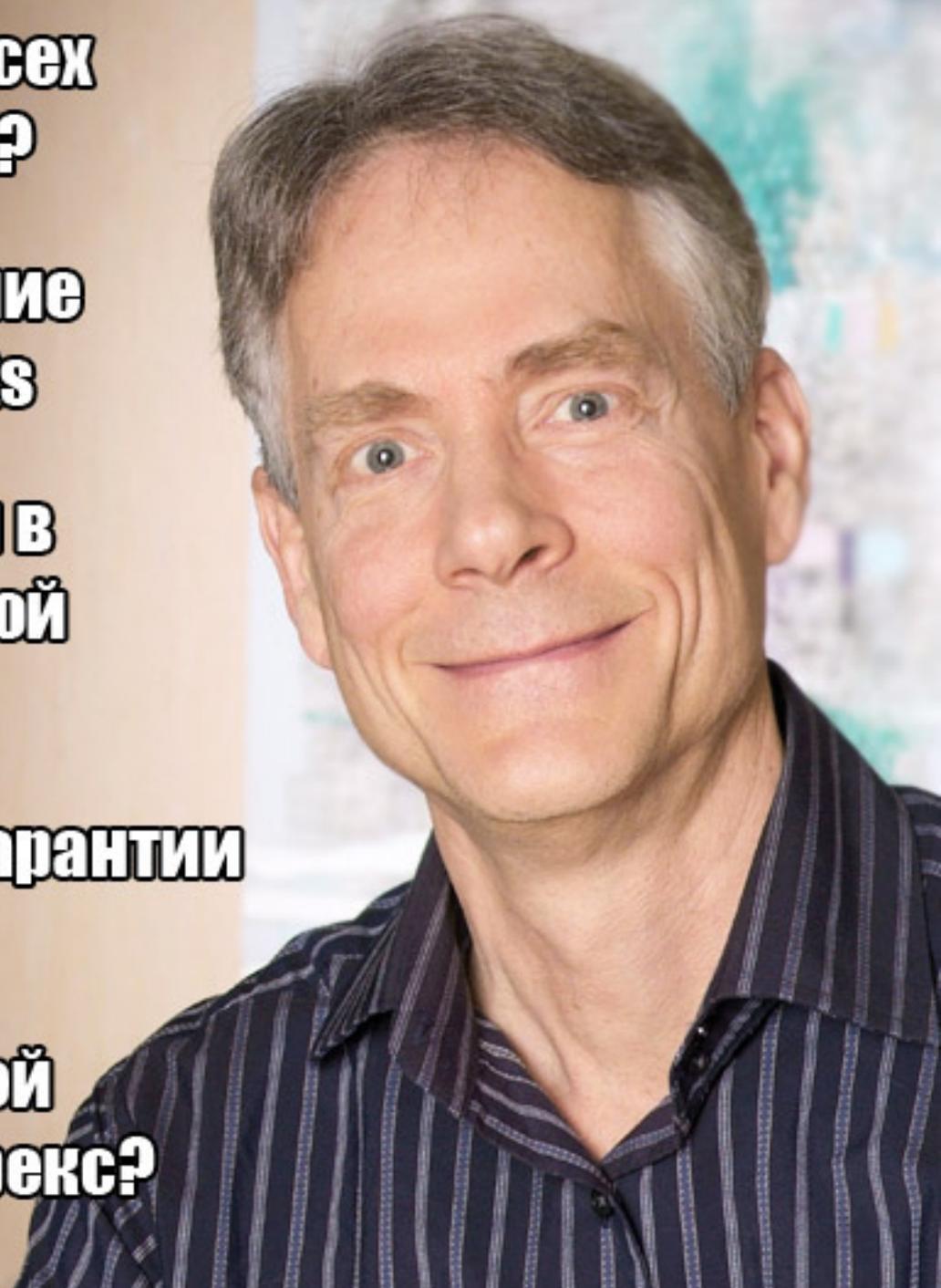
**Кто быстрее всех
пойдет на дно?**

**Золотое сечение
Admiral Markets**

**Входим ли мы в
период Великой
Стагнации?**

**ICM Brokers - гарантии
безопасности**

**Как начать свой
бизнес на Форекс?**



Masterforex-V



**FOREX
MARKET
LEADER**

СОДЕРЖАНИЕ

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

Роберт Р. Пректер: Не бойтесь жизнь переменить!

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

Как NordFX помогает начинающим трейдерам освоиться на форекс-рынке.

Золотое сечение AdmiralMarkets.

Доверьте свои средства «FOREX MMCIS group» – и получайте высокий доход!

Трейдинг вместе с профессионалами _____ **14**

Сегодня мы на пороге лучших сигналов на покупку за последние 53 года.

Мировая экономика – кто быстрее всех пойдет на дно?

Тройные скользящие средние – излюбленный инструмент крупнейших товарных фондов.

TeleTRADE – критерий надежности.

Как извлечь прибыль из экономического потенциала Китая, не вкладывая в китайский фондовый рынок.

Бонусы в компании RoboForex.

Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов _____ **26**

Почему сейчас самый выгодный момент для инвестиций в акции компаний по разработке сланцевых месторождений.

Стратегия глобальной распродажи: победители и проигравшие.

Вниманию инвесторов: компания Sprint присоединяется к пользователям iPhone 4S.

Новые тренды на рынке редкоземельных металлов – стоит присмотреться к покупкам.

Почему пришло время покупать акции компании Google?

Как заработать на росте мирового спроса на дизтопливо?

Идеи трейдеров рынка Форекс _____ **37**

Кафедра «Пробой+Объемы». Обычный день.

Будьте осторожны, не попадитесь на “ловушки” СМИ.

Высокочастотная торговля – “токсичный” вид трейдинга, отравляющий жизнь инвесторам.

Мы утверждаем, что все необходимые предпосылки для завершения коррекции, уже проявили себя.

Это должен знать каждый трейдер _____ **48**

Единственный и самый важный аспект в торговле фьючерсами.

Входим ли мы в период Великой стагнации?

Безопасность ваших денег гарантирует компания ICM Brokers.

СОДЕРЖАНИЕ

Страх не позволяет трейдеру увидеть благоприятную возможность, а жадность не дает распознать опасность

Второй Академический закончен...

Революционные конкурсы форекс: Академия Masterforex-V и компании Форекс-Тренд организуют Третий Академический конкурс

К чему ведёт медлительность при разработке торговой системы?

Рынок опционов: как сократить потенциальный убыток, когда ситуация не в вашу пользу?

Часть 3.

Школа обучения начинающих трейдеров: просто о сложном и неизвестном

62

Скользящие средние: buy или sell?

Что в реальности движет ценами на сырую нефть и как на этом заработать?

Информация, на которую трейдеры обращают внимание, на 95% бесполезна и к тому же циклична.

Не позволяйте примитивным инстинктам возобладать над разумом.

Советы инвесторам: четыре причины, дающие преимущество Китаю перед Евразией.

На самом ли деле США станут банановой республикой?

Практическая характерология.

Путь к успеху

79

Как начать свой бизнес на Forex?

Как получать дополнительный доход при торговле акциями? Использовать простые гибридные стратегии!

Новая революция в сфере мобильных устройств: как на этом заработать?

Российский фондовый рынок – несколько причин подумать о маленьких.

Роб Арнотт: “Мы в глубочайшей рецессии со времен Великой Депрессии”.

Трейдинг как предчувствие

89

Продажи пут-опционов: как покупать акции со скидкой и еще получать за это деньги.

5000 долларов за унцию к 2015-му году! Возможно ли это? И как на этом заработать?

На самом ли деле высокочастотная торговля увеличивает рыночную волатильность?

Новые тренды в торговле акциями: если не можешь победить врага, сделай из него союзника

Пусть Уолл-Стрит падает... А нам пора идти за покупками.

Во что бы сегодня инвестировал Альберт Эйнштейн.

Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны

101

Луиза Хей: «Центр могущества всегда находится в настоящем».

Выбросьте пустые надежды из головы – ибо случайностей не бывает.

Как сохранить супружескую жизнь в случае измены?

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



Роберт Р. Пректер: Не бойтесь жизнь переменить!

*«Живем мы что-то без азарта,
Однообразно, как в строю.
Не бойтесь бросить всё на карту
И жизнь переломить свою».*
из к/ф «Вокзал для двоих»

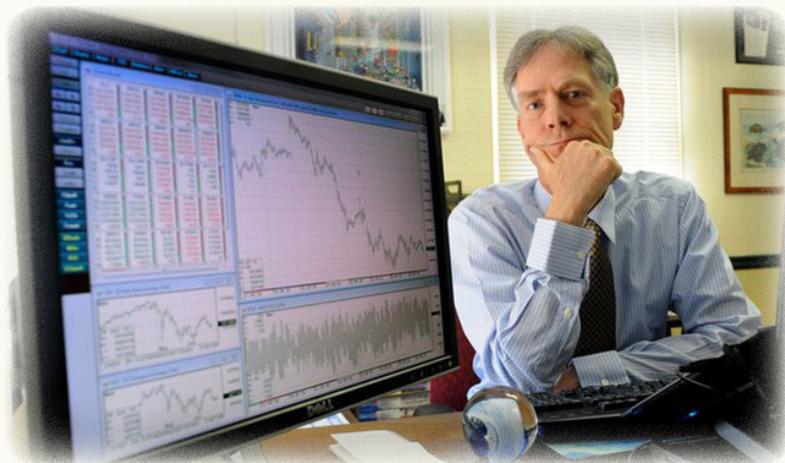
Трудно не согласиться с утверждением, что талантливые люди озарены искрой Божьей не в одной области, а во многих сферах. Но чтобы раскрыть свои многочисленные таланты, нужно хотя бы попробовать свои силы в какой-нибудь другой сфере, порой очень далекой от той, где гений уже обосновался и чувствует себя, как рыба в воде.

Для большинства людей Александр Дюма-отец – великий французский писатель, произведениями которого вот уже полтора столетия зачитываются миллионы поклонников настоящей литературы во всех уголках Земли. Но для всех французов и истинных гурманов А. Дюма-старший еще и великий кулинар. Если бы он не поддался на уговоры друзей, то мир не получил бы «Большой кулинарный словарь», 800 новелл которого до сих пор настолько актуальны, что эта книга обязательно найдется на кухне любого француза или поклонника французской кухни и в наши дни (хотя гений авантюристического романа использовал и рецепты кухонь других народов, в том числе и русской). Кстати, «Большой кулинарный словарь» стал последним произведением, вышедшим из-под пера великого француза.

К чему столь отвлеченное и длинное вступление в специализированном журнале, освещающем проблемы Форекс-рынка? Да потому, что в историю валютного рынка свои имена записали не только потомственные финансисты и талантливые экономисты, но трейдеры, образование и образ жизни которых никак не вяжется со спредами, ордерами, валютами.

Ярким примером такого уникама Форекс-рынка является Роберт Р. Пректер (Robert R. Prechter, в русском переводе его фамилия иногда звучит как Пречтер). По окончании престижного Йельского университета (США) в 1971 году Роберт Р. Пректер получил степень бакалавра по психологии, но пошел не по пути психоаналитики, а стал... ударником в профессиональной рок-группе. Заметьте, что четыре года он был участником очень талантливой музыкальной команды – позже их песню **«Some Guys Have All the Luck»** («Некоторым парням всегда везёт») известный рок-кумир **Род Стюарт** сделал мировым хитом, записав ее в своем альбоме «Camouflage».

Когда и каким образом Роберт познакомился с постулатами волновой теории Ральфа Н. Эллиотта, история и он сам умалчивают. Роберту как психо-



логу по образованию оказалась очень близка идея Эллиотта о том, что жизнь и поведение человека строятся на следовании ограниченному числу моделей. Так как Эллиотт работал над вопросами технического анализа форекс и биржевого рынка, то и Роберт Пректер решил проверить его идеи на практике именно на... валютном рынке.

Роберт оставил карьеру профессионального рок-музыканта и в 1975 году (ему как раз исполнился 31 год – возраст, когда успешный американец должен уже достичь кое-чего значимого в карьерном росте) подался в подмастерья-ученики, то есть стал рядовым техническим специалистом в **Merrill Lynch**. Здесь он с головой окунулся в изучение волновой теории Эллиотта. Здесь же судьба свела его с **Робертом Фареллом (Robert Farrell)**, главным рыночным стратегом Merrill Lynch, который стал другом и учителем молодого аналитика на долгие годы. Выводы, сделанные Р. Пректером из трудов Эллиотта и собственного опыта психолога, подвигли его на абсолютно невероятную теорию о взаимосвязи рыночных трендов с психологией масс.

В 1979 году Р. Пректер уходит из Merrill Lynch и становится независимым аналитиком. Свои взгляды и прогнозы он популяризирует через основанный им бюллетень **Elliott Wave Theorist**. Его предсказания по фондовому рынку и рынку золота сильно отличались от оценок других, более маститых экспертов, но именно предсказания Роберта оказались верными. Р. Пректер спрогнозировал бычий тренд в 1982 году, в результате которого индекс Доу-Джонса вырос в пять раз, что сразу сделало его известным.

Чтобы доказать, что его теория верна, Роберт Пректер в 1984 году принял участие в чемпионате США по трейдингу, который и выиграл с рекордным показателем: его депозит вырос на 444%!

В итоге в 1989 году **CNBC** присвоило Роберту Р. Пректеру почетное звание **«Гуру десятилетия» (Guru of the Decade)**.

При этом Роберт Пректер не видел в себе ничего необычного, тем более, что он не имеет каких-либо научных заслуг в разработке технических анализов. Он всегда подчеркивал, что не изобретал велосипед, а лишь применил волновую теорию Эллиотта на практике.

В 90-е годы Роберт Пректер отдался новому увлечению – **социономике**, основанному им новому научному направлению, изучающему социальное поведение человеческого общества. Начало этому направлению Р. Пректер заложил еще в 1979 году, написав статью «**Элвис, Франкенштейн и Энди Уорхол**», в которой рассмотрел взаимосвязи и взаимовлияние между такими разными, казалось бы, сферами человеческой деятельности, как музыка, мода, кино, политика, рыночные и биржевые котировки.

Но от желания популяризировать волновую теорию Эллиотта Р. Пректер не отказался до сих пор. Он основал **Elliott Wave International** – крупнейшую в мире на настоящий момент независимую аналитическую компанию, исследующую все значимые рынки мира и дающую прогнозы на кратко- и

долгосрочную перспективу. До сих пор 62-летний гуру продолжает публиковать свои экономические и социологические комментарии в ежемесячном бюллетене *Elliott Wave Theorist*.

Р. Пректер считает значение идей Эллиотта для социологии настолько же значимыми, как и труды Исаака Ньютона для физики. Даже свою фундаментальную работу по социономике он назвал «**Волновой принцип социального поведения людей**». Р. Пректер неоднократно переиздавал труды и письма Ральфа Н. Эллиотта, написал 14 книг, посвященных волновой теории Эллиотта. Его совместный с А. Дж. Фростом труд «**Волновой принцип Эллиотта**» считается классикой финансовой литературы, с которым должен ознакомиться каждый трейдер, желающий добиться успеха в форекс и биржевой торговле, а главное – оказаться среди тех 10 процентов, которые, согласно статистике, выживают на валютном рынке.

Роберт Пректер не побоялся круто переменить свою жизнь в уже достаточно зрелом возрасте и достиг высокого успеха. Есть, о чем подумать тем, кто не удовлетворен своим сегодняшним статусом...



Currenex — фундамент вашего успеха

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

NordFX предлагает лучшие условия, доступные на Форекс:

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

Для торговли на Currenex доступны следующие STP платформы:

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

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



Как NordFX помогает начинающим трейдерам освоиться на форекс-рынке

Переход с демо-счетов на реальные – серьезный психологический тест для начинающих трейдеров. Одно дело – получать профит «понарошку», другое дело – рисковать настоящими деньгами. Зачастую начинающие трейдеры при переходе на реальные счета как бы сжимаются, начинают бояться собственной тени и полностью забывают о том, что месяцами шлифовали на демо-счетах. Как бы то ни было, но потеря даже ничтожной суммы негативно влияет на настрой начинающего игрока форекс-рынка, в первую очередь – в области самооценки: неужели я лузер, неужели валютный рынок не для меня, неужели я зря потратил месяцы на теоретическую подготовку и отработку торговых стратегий на демо-счетах?

Брокерская компания **Nord Group Investments Inc. (Nord FX)** предлагает проверенный мировой практикой способ вхождения начинающих трейдеров в мир реальных денег на валютном рынке – микро-счета, или микро-реалы. Отличие микро-счетов от полновесных реальных лишь в том, что основной денежной единицей в них выступают не доллары США, а американские центы, то есть риск потери уменьшается на два порядка, в сто раз. Проиграть в день стоимость пачки сигарет вполне устраивает любого трейдера, зато действие «законов джунглей» реального форекс-рынка для него становится привычным и совсем не пугающим.

Такой «тренажер» подходит не только для начинающих игроков валютного рынка, но и для вполне опытных трейдеров, желающих протестировать новые торговые стратегии.

Эксперты Академии форекс и биржевой торговли Masterforex-V обеими руками голосуют за практику на микро-счетах – между шлифованием мастерства на демо-счетах и работой на полноценных реальных счетах.

Представитель компании Nord FX Михаил Александров подтвердил «Биржевому Лидеру», что почти все начинающие трейдеры перед тем, как приступить к работе со счетами «Стандарт», сначала работают на счетах «Микро». Отличия между микро-



счетами и счетами «Стандарт» и «Премиум» в компании Nord FX есть, но они незначительны. Самые главные функциональные опции – котировки, ордера, правила торговли и пр. – на счетах «Микро» и «Стандарт» полностью идентичны, поэтому дальнейший переход на стандартные реальные счета не требует от трейдеров никакого переучивания.

Минимальный размер депозита на микро-счетах компании Nord FX – всего лишь \$ 5. При этом действует плечо, как на «взрослых» счетах, – 1:500. Торговать с микро-счетов можно по 21 валютной паре, минимальный лот – 0,01, максимальный – 10, шаг – 0,1. Спред на микро-счетах брокера Nord FX фиксированный – от двух пунктов. Максимальное количество счетов, которые можно открыть на микро-счетах Nord FX, составляет 100. Для начинающих трейдеров важно, что брокер позволяет на микро-счетах использовать автоматическую торговлю. Серьезной школой для начинающих трейдеров являются условия маржин колл/стопаут: при стандартном уровне 40 на 20 процентов в пятницу за час до закрытия торговой сессии они могут возрасти до 200%, а это серьезное испытание для новичков форекс-рынка.

Серьезность микро-счетов в компании Nord FX подтверждает тот факт, что владельцы таких депозитов могут участвовать в Партнерской программе компании наравне с владельцами «настоящих» счетов.

Переход с микро-счетов на счет «Стандарт» для трейдеров проходит безболезненно: остаток с «детского» счета просто переводится на стандартный реальный счет.



Заработать – это полдела, или даже меньше. Важнее заработанное сохранить! События последних лет показали, что ничего нет вечного в этом мире: когда-то считавшиеся незыблемыми валюты рухнули, другие пытаются искусственно подешеветь, потому что сильная валюта бьет по национальным экспортерам. Но есть, есть выход в валютном беспределе – золотые счета брокерской компании **Admiral Markets!**

Раньше целый спектр валют считался «тихой заводи»: в кризисные времена инвесторы предпочитали уйти в эти убежища – несмотря на их меньшую доходность, они гарантировали сохранность средств. К таким валютным убежищам в последние десятилетия относились японская иена, британский фунт стерлингов, швейцарский франк. Но совсем недавно Швейцария, славящаяся своим нейтралитетом и независимой позицией по всем вопросам, была вынуждена пойти на временную привязку своего франка к единой европейской валюте – евро. Причиной послужили активные скупки швейцарской валюты, связанные с желанием инвесторов обезопасить свои капиталы на фоне мечущихся евро и американского доллара. Банкиры Альпийской республики перепробовали различные методы ограничить спрос на франк – вплоть до многомиллионных интервенций на валютный рынок, однако это ни к чему положительному не привело.

Долговой кризис в Еврозоне грозит перерасти во вторую волну глобального финансового кризиса, рецессия американской экономики явно затягивается, а Китай не хочет брать на себя роль локомотива мировой экономики – слишком рискованно для «молодого дракона», который только-только заявил о себе как об одном из мировых лидеров, но переживает трудные времена на внутренних рынках – инфляция, рост цен на недвижимость, пресыщение иностранными инвестициями и пр.

И куда ж податься бедному – не в смысле капиталов, а по судьбе-року – инвестору? Чуть выше говорилось, что нет ничего вечного под луной. Но исключение всё же есть – золото. Благородный металл на протяжении тысячелетий не теряет сво-



ей ценности. До середины прошлого века все ведущие страны мира исповедовали «золотой стандарт» – гарантированное обеспечение фиксированным объемом золота банковских ассигнаций. Однако в 1944 году Бреттон-Вудская конференция отдала право «золотого стандарта» единственной мировой валюте – доллару США. Тогда обменный курс был установлен на уровне \$ 35 за тройскую унцию (31,10348 грамма). Однако в начале 70-х годов XX века США отказались от «золотого стандарта», открыв путь к свободной котировке золота и, соответственно, конвертируемых валют. Именно тогда и возник Форекс-рынок.

Любому инвестору понятно, что вложения в золото – самые выгодные и безопасные инвестиции, особенно рассчитанные на длительный срок. Идя навстречу пожеланиям клиентов, брокерская компания Admiral Markets в июле 2009 года (как раз на 65-летие Бреттон-Вудской конференции) предложило новую услугу инвесторам – золотые торговые счета. Это был революционный шаг в интернет-трейдинге, ни один брокер тогда не предлагал ничего подобного.

О высоком потенциале золотых счетов Admiral Markets говорит хотя бы тот факт, что сегодня за тройскую унцию золота дают \$ 1,6-1,8 тыс. – в 50 раз больше, чем во времена Бреттон-Вудского соглашения, и, по мнению экспертов, стоимость благородного металла на этом не остановится – прогнозируется рост до \$ 2 тыс. уже к концу нынешнего года. А в ближайшие годы аналитики не исключают роста стоимости благородного металла до \$ 5 тыс. за унцию! Не пора ли открывать свой золотой счет в Admiral Markets? Тем более, что ограничений на минимальный размер золотого счета у этого брокера нет! К тому же наличие 24 представительства в разных странах позволяет это делать максимально удобным. С сентября текущего года украинские клиенты могут открывать счета в золоте через официальное представительство компании в Украине – ООО «Адмирал Маркетс Украина».

Базовая валюта золотого счета в компании Admiral Markets – Golden Unit (золотая единица), равная 1/1000 тройской унции (вспомогательный курс XAU / USD – золото/доллар США). Золотой счет инвестор может пополнять в любой валюте – она будет пересчитана на золото по текущему рыночному

курсу. Стоит отметить, что тикер GOLD отражает рыночную цену рафинированного золота (не менее 995-й пробы).

Для поддержки игроков, работающих с золотыми счетами, Admiral Markets предоставляет плечо от 1:50. При выводе средств с золотого счета происходит конвертация в доллары США по текущему курсу XAU / USD либо в другую валюту по кросс-курсу.

Для открытия реального золотого счета в компании Admiral Markets достаточно пяти минут.

Компания AdmiralMarkets входит в высшую лигу [рейтинга брокеров форекс](#) Академии Masterforex-V. Создана в 2001 году под названием Admiral Investments & Securities Ltd., после ребрендинга в 2006 году получила нынешнее название. Филиальная сеть AdmiralMarkets покрывает более 20 стран мира. Работает на Форекс-рынке, рынках акций, драгметаллов, фьючерсов на энергоносители и пр. Одной из первых предложила трейдерам на постсоветском пространстве торговую платформу MetaTrader4.



Доверьте свои средства «FOREX MMCIS group» – и получайте высокий доход!

Валютный рынок весьма привлекателен для инвесторов, ведь ежедневный оборот на Форекс составляет более 4 триллионов долларов США. Согласно статистике, каждый седьмой американец зарабатывает на колебаниях валютных курсов. И, как правило, прибыль трейдеров многократно превышает доходность таких традиционных инструментов инвестирования как срочные банковские вклады, недвижимость, драгоценные металлы.

Преимущества работы на Форекс очевидны, причем сегодня зарабатывать на валютном рынке можно даже без наличия знаний и опыта. Как? Специально для тех, кто хочет получать прибыль, не тратя при этом своего личного времени, брокерские компании предлагают услугу доверительного управления.

Суть данной услуги заключается в том, что инвестор передает свои средства в управление опытному трейдеру. Именно он и совершает все сделки, а инвестор – получает стабильный и, что немаловажно, высокий доход.

Возможно, у Вас возникнет вопрос: в чем выгода управляющего трейдера при работе с чужими средствами? Все просто: он получает проценты от прибыли инвестора и, следовательно, заинтересован в максимальном преумножении его средств.

Нужно отметить, что главный критерий, по которому следует выбирать управляющего трейдера — это надежность. Причем во многом надежность управляющего зависит от брокерской компании, в которой он работает.

«FOREX MMCIS group» относится к тем немногим компаниям, которые уделяют особое внимание качеству предоставляемых услуг. Прежде всего, это касается услуги доверительного управления.

Все управляющие трейдеры в этой компании проходят сертификацию и тщательно проверяются службой безопасности. Именно поэтому инвесторы могут быть спокойны — их счета в руках настоя-



щих профессионалов. Чтобы убедиться в этом, достаточно ознакомиться с историей торговли трейдеров, рекомендованных «FOREX MMCIS group»: они выдают стабильно высокий положительный результат.

При этом по условиям программы управляющие трейдеры имеют доступ только к совершению торговых операций, доступ же к вводу и выводу средств в любое время остается исключительным правом инвестора. Кроме того, сам инвестор имеет право в любой момент прекратить сотрудничество с трейдером и выбрать другого, или же взять счет в свое управление.

Вот простой пример эффективности доверительного управления от «FOREX MMCIS group». Инвестор внес на счет \$10 тысяч (это минимальная сумма для программы доверительного управления). За первый месяц работы выбранный трейдер получил профит \$5 тыс. За вычетом вознаграждения управляющего (допустим, 15%) инвестор пополнит свой бюджет на \$4.25 тыс., а его баланс составит \$14.25 тыс. Владелец средств может вывести полученную прибыль (\$4.25 тыс.), а может оставить ее на счете и ожидать в следующем месяце существенно большей прибавки к депозиту, ведь объем его средств на счете вырос на 42.5%.

К тому же, при желании инвестор может выбрать нескольких трейдеров и, анализируя результаты их торговли, выбрать наиболее успешных и продолжить сотрудничество именно с ними.

Еще **Джон Д. Рокфеллер** сказал: **«Сотрудничество и взаимодействие всегда были и всегда будут более продуктивными шагами на пути к финансовой вершине, чем самостоятельная работа!»** Безусловно, к мнению первого в истории человечества долларового миллиардера стоит прислушаться.

Поэтому доверьте свои средства «FOREX MMCIS group» – и получайте высокий доход уже сейчас!



Трейдинг вместе с профессионалами



Сегодня мы на пороге лучших сигналов на покупку за последние 53 года

Александр Грин

Как раз за несколько недель до того, как рынок акций достиг своей нижней точки в начале 2009 года, я написал статью под заголовком «Один из лучших сигналов на покупку за 51 год». Она стала одной из самых читаемых наших колонок в том году; кроме того, ее множество раз перепечатавали другие издания.

Я не знаю, сколько читателей доверилось моим аналитическим выкладкам в тот момент. В мире бизнеса царил жесточайший кризис, и уровень настроений инвесторов, по словам Джеда Клампетта, были ниже, «чем челюсть хряка в базарный день».

Но те, кто купил акции по моей рекомендации, в последующие месяцы сделали кучу денег: рынок вырос практически в два раза, если сравнивать минимум 2009 и максимум этого года.

Сейчас, и причем только второй раз за последние 53 года, этот поразительный сигнал вновь дает о себе знать. Ниже вы найдете объяснение тому, что же это такое и почему стоит сделать ставку на этот один из самых лучших и самых аккуратных сигналов в истории биржи.

Доходность рынков: акции против ценных бумаг Казначейства США

В первой половине XX века инвесторы сделали для себя открытие, что если покупать акции, когда их доходность превышает доходность ценных бумаг Казначейства США со сроком погашения 10 лет, то прибыль по ним фактически гарантирована.

И прибыль эта была огромна. Такому положению вещей было свое логическое объяснение. Степень риска акций превышает степень риска облигации. И, естественно, держатели первых хотели получать больше в качестве компенсации за повышенную волатильность и возможные потери.

Эта система работала безупречно до 1958 года, а потом – сбой. Почему? Да потому что за все последующие годы доходность по акциям никогда не превышала доходность по ценным бумагам Казначейства.

Публичные компании стали отдавать предпочтение использованию потоков наличности для финансирования биржевых операций и слияний, а не для выплаты дивидендов держателям акций. Доходность по акциям упала, и большинство аналитиков



решило, что индикатор перестал действовать: доходность по облигациям всегда будет больше.

И правда. Финансовый кризис вроде бы подтвердил эти предположения, но два с половиной года назад вновь случилось то, о чем уже стали забывать. Имея возможность оглянуться назад, мы опять увидели замечательный шанс на покупку. А сегодня еще раз, благодаря головокружительному росту государственных облигаций и шоку, который пришлось пережить рынку акций. Второй раз с 1958 года доходность по акциям выше доходности по облигациям.

Какая удача. Как я и писал, ценные бумаги Казначейства США со сроком погашения 10 лет дают 2,07%, S&P 500 – 2,16%. Конечно, индекс S&P 500 стал использоваться только с 1957 года. А до этого времени инвесторы пользовались индексом Dow. И что же? Доходность по нему еще выше – 3,24%.

История учит: акции – отличное долговременное вложение

Если ссылаться на историю, то стоит, безусловно, отдать предпочтение акциям перед облигациями из-за длительного отсутствия достойного внимания к первым. То, что рост ВВП будет вялым, – правда. Но рынок акций, особенно тех, по которым будут выплачиваться дивиденды, к удивлению и шоку инвесторов, сработает в исключительной манере.

Конечно, никто не может дать стопроцентной гарантии, когда речь заходит о покупке акций. Но давайте вспомним знаменитое изречение Патрика Генри: «Только по прошлому можно судить о будущем».

Удачных инвестиций!

Мировая экономика – кто быстрее всех пойдет на дно?

Дальнейшие перспективы спокойного существования мировой экономической системы, по оценкам некоторых экспертов, весьма недолговременны – и составляют максимум, два года. Через два года у Америки иссякнут основные ресурсы, и поддержание экономики станет невозможным – в итоге все мировое сообщество окажется в глубоком пике.

Один из творцов этой концепции – известный в России автор экономических публикаций, Михаил Хазин, делится своими мыслями, что существует реальная вероятность того, что очень скоро Штаты начнут осуществлять отток своих капиталов из стран Южной Америки, Ближневосточного региона, из России и Африки. К весне следующего года американское правительство вновь начнет вести эмиссионные игры, чтобы обеспечить себе надежный предвыборный фундамент. Независимо от итогов выборов, в ноябре 2012 года, Штатам уже нечем будет обеспечивать существование собственной финансовой системы, а поскольку доллар является международным платежным средством, то вслед за Америкой рухнет вся мировая система.

Чтобы предотвратить столь мрачную перспективу, руководству США уже сейчас необходимо начать введение непопулярных мер – свернуть большинство социальных программ, понизить уровень жизни населения. Такие шаги могут вызвать недовольство не только «внутри», но и «снаружи» – начнет расти международная напряженность, поскольку Соединенные Штаты являются мега-потребителем на мировом рынке. В ходе конфликта вряд ли удастся найти какие-то компромиссы, и печальным возможным итогом будет распад мира на отдельные части.

Существующая реальность показывает, что такой вариант вполне может осуществиться, если не будет предпринято никаких глобальных изменений, поскольку все предпринимаемые меры доказали



свою низкую эффективность, а где-то даже несостоятельность.

Американское правительство предлагает множество программ в различных нарядных обертках, но все из них не могут дать долговременный позитивный эффект – лишь сиюминутные кратковременные полумеры. Решение о сокращении расходов и сворачивании социальных программ принесло бы свои результаты, но на это власти не пойдут, поскольку это будет равносильно подписанию собственного смертного приговора, да еще в канун выборов. Значит в ближайшей перспективе полным ходом будет эксплуатироваться идея «Тришкиного кафтана» – при помощи перераспределения средств ФРС.

Конечно, не все эксперты придерживаются столь фаталистических настроений, однако сложно отрицать, что в векторе мировой экономики все больше выраженной становится азиатская составляющая. И мнение о том, что Штаты станут выводить свои средства из других стран тоже довольно спорно – что мешает Штатам вместо столь сложных телодвижений напечатать еще ворох цветной бумаги? К тому же экономика, Европы тоже переживает времена, далекие от расцвета, и кто из всех первым пойдет на дно, это вопрос времени и остатка запаса прочности измученных экономик.



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



В данный момент фьючерс евро 6Е находится под давлением, продолжая нисходящую динамику и закрепившись ниже отметки 1.3200



Тройные скользящие средние – излюбленный инструмент крупнейших товарных фондов

Джим Вайкофф

Те, кто следит за моими работами, уже знают, что я использую метод «набора инструментов» при анализе рынков и торговле на них. Чем больше технических и аналитических инструментов в моем наборе трейдера, тем выше мои шансы на успех. И одним из таких «подручных» инструментов являются скользящие средние (рис. 1).

На прошлых лекциях я объяснил, как в своей работе использую две мои самые любимые из них: **9-ти** и **18-периодные**. На этот раз их будет три. Почему? Об этом вы вскоре узнаете.

Скользящие средние относятся к категории наиболее часто используемых технических инструментов. В простой скользящей средней математическая медиана проходящей под ней цены рассчитывается за отдельно взятый период. Цены (обычно цены закрытия) этого периода складываются вместе и затем делятся на число периодов времени. Каждый день периода имеет одинаковую значимость при расчете простых скользящих средних. В некоторых из них цены, более близкие к текущему моменту, имеют большее значение. Такие скользящие средние получили название «**экспоненциальные**» или «**взвешенные**».

Временная протяженность (количество баров) является очень важным элементом при расчете скользящих средних. Скользящие средние с более короткими временными периодами чаще подвержены колебаниям и дают больше торговых сигналов. Скользящие средние с более длинными периодами производят меньше колебаний и имеют более плавный ход. Однако вследствие этого такие скользящие могут оказаться слишком медленными для того, чтобы открыть приемлемую позицию на рынке. Скользящие средние следуют за трендом и при этом сглаживают ценовой разброс. Обычно простые скользящие средние используются не по одиночке, а в группе, что позволяет выявлять сигналы как на покупку, так и на продажу.

В случае применения метода тройной скользящей средней, ее составляющие по протяженности «периодов», как правило, делятся на короткую, среднюю и длинную. Торговля фьючерсами обычно строится на 4, 9 и 18-периодных скользящих средних. При этом мы понимаем, что термин «**период**» может подразумевать минуты, дни, недели и даже месяцы. Однако самое большее распространение получило использование скользящих средних на графиках не старше недельного.

Торговые сигналы, генерируемые тройной скользящей средней, можно интерпретировать



Рисунок 1.

следующим образом: скользящая средняя короткого периода, расположенная над скользящей более длинного периода, указывает на доминирующие позиции быков. Если же первая пересекает вторую сверху вниз, рынок характеризуется как медвежий и появляется сигнал на продажу.

Скользящая средняя короткого периода, расположенная под скользящей более длинного периода, также указывает на медвежий настрой трейдеров. При пересечении первой скользящей второй снизу вверх, появляется возможность говорить о развороте рынка вверх.

Взаимодействие трех скользящих средних может помочь лучшему и более быстрому определению силы тренда, равно как и обеспечить нахождение точек входа в рынок. Например, если **4-периодная** скользящая пересекает снизу вверх **9-периодную** и остается над ней, а **9-периодная** по-прежнему находится под **18-периодной**, то такое положение линий может сигнализировать о возможной скорой смене тренда. Но самое лучшее – это подождать, пока **9-периодная** также пересечет **18-периодную** снизу вверх.

Метод тройной скользящей средней более подходит трейдерам, работающим на краткосрочных графиках, так как чаще указывает на моменты открытия сделок. Но им стоит помнить, что чем короче период скользящей средней, тем больше вероятность появления ошибочных сигналов.

И еще одно важное замечание по работе с фьючерсами. Скользящие средние малоприспособлены для тех рынков, где цены движутся резкими скачками или находятся во флоте. Их место – рынки с выраженным трендом.

Если попытаться использовать скользящие средние другой периодичности на дневных графиках (при наличии соответствующего программного обеспечения), то можно увидеть явные сигналы на покупку и

продажу за несколько месяцев предыдущих торгов.

В качестве отступления хочу добавить: ветераны говорят, что **«товарные фонды»**, (большие торговые фонды, которые многие годы доминируют на рынке фьючерсов), вплотную следуют за **40-дневной** скользящей средней при торговле зерновыми. Таким образом, если при наблюдении за этим рынком вы увидите, что цены готовы пересечь **40-дневную** скользящую среднюю, то можно сделать предположение об усилении активности этих фондов.

Об авторе: Джим Вайкофф работает на различных рынках уже более 20 лет. Он родился, вырос и проживает в штате Айова. Долгое время работал в качестве финансового журналиста в *Futures World News*, оттачивая свое мастерство репортажами с фьючерсных бирж Чикаго и Нью-Йорка, так или иначе уделяя свое внимание практически всем рынкам фьючерсов в США. В это же время он заинтересовался аспектами технического анализа. Во время учебы к нему пришло осознание возможности уравнивать в торговле «профессиональных инсайдеров» и индивидуальных трейдеров. В свое время занимал несколько постов, включая должность главного технического аналитика, в нескольких известных компаниях.

Джим Вайкофф говорит, что его миссия заключается не только в получении трейдерами прибыли, но и в подаче материалов, стимулирующих повышение уровня знаний и понимания трейдинга, так как здесь нет предела совершенству.

Получил степень бакалавра в Университете штата Айова в 1984 году по специальностям журналист и экономист. Женат, имеет двоих детей. Сын ходит в школу; дочь – в колледж. Время отдыха посвящает вождению в горах, зимнему кемпингу в районе Баундари Уотерс и пешеходному туризму в Южной Америке.



Мир стремительно меняется. И особенно заметно мир меняется на постсоветском пространстве. Каких-то двадцать лет назад мы еще отоваривали продукты по карточкам. А сегодня? Рынок насыщен колбасой, электроникой, автомобилями... Казалось бы, чего ж еще? Однако рынок предлагает все новые и новые товары и услуги.

Каких-то десять лет назад многие из нас впервые услышали слово «форекс». А сегодня десятки, сотни компаний и дилинговых центров зазывают нас поработать на их площадках. Но мы, наученные горьким опытом, не бросаемся очертя голову на все, что призывно сверкает. Нам надо разобраться, чтобы «отделить агнцев от козлищ». И тут перед нами встает проблема, ранее нам неведомая – проблема выбора. По каким критериям? Кто лучше? Как определить?

Конечно, главный критерий — надежность брокера. А что характеризует надежность? Солидный стаж, солидный уставной капитал. Что еще? Может быть, рост фирмы, открытие ею все новых и представительств в городах и странах? Об этом мы сегодня поговорим с **Платоновым Павлом Владимировичем**, управляющим киевским представительством **компании TeleTRADE**.

БЛ: Добрый день, Павел Владимирович! Как вы считаете, количество представительств дилинга может говорить что-то в пользу его надежности? И если да, то почему?

ПП: В принципе, это нормальная тенденция развития, когда компания выходит за рамки одного города или одной страны. Это говорит только об одном — мы уверенно растем, и наше дело процветает. А в тяжелые финансово времена это говорит еще и о стабильности и надежности. А также о востребованности того, чем мы занимаемся.

БЛ: Сколько представительств и где открыто вашей компанией на сегодняшний день?

ПП: Мы открыты в более чем 20 странах, и наши представительства есть в более чем 120 городах мира. В постсоветском пространстве у нас довольно широкая сеть представительств, поэтому мы можем сказать, что мы не только всегда онлайн для наших клиентов, но и максимально рядом с ними физически. Мы самая крупная компания по количеству представительств, и только на Украине у нас их 32.



БЛ: Можно сказать, что по этому показателю ваша компания занимает лидирующие позиции на рынке?

ПП: По крайней мере, мы для этого делаем очень многое. Нам важно не только называться лучшими, но и быть таковыми. И если по рейтингу Академии Masterforex-V мы лучшие, это дает еще больший стимул двигаться дальше.

БЛ: А для чего вообще необходимо открывать представительства? Ведь все общение трейдеров и инвесторов с компаниями-брокерами носит в основном виртуальный характер — с помощью компьютера и телефона. Так ли уж важно реальное присутствие представителей компании, так сказать, на местах?

ПП: Конечно, ведь мы обучаем работе на валютном рынке Форекс, и у нас есть помимо дистанционного и стационарное обучение. В каждом нашем офисе можно записаться на бесплатный семинар и получить знания, необходимые для работы на Форекс. Согласитесь, одно дело — читать умные книги и совершенно другое, когда ты общаешься с опытными трейдерами вживую. Эти знания дорогого стоят, но они у нас бесплатные.

К тому же, можно пройти еще и практику, где наглядно все объяснят и покажут. Зачем нам это нужно? Мы хотим, чтобы в нашей компании работали хорошо подкованные люди. Ведь если они будут зарабатывать, будем зарабатывать и мы. К тому же у нас есть мастер-классы для повышения ква-

Аналитика в прямом эфире. репортажи из офисов компании, интересные фильмы про трейдинг,

TeleTRADE TV

развлекательные программы и многое другое можете посмотреть на нашем уникальном канале

лификации трейдеров. Любой, уже практикующий трейдер, может получить дополнительные знания, ответы на те вопросы, которые возникли в процессе работы. И здесь тоже, как нельзя кстати именно живое общение.

А еще открытие офисов — чисто психологический фактор, это как с близкими людьми: можно с ними общаться по телефону или в скайпе, но живую всегда приятнее и проще. И гораздо больше успеваешь сказать или спросить, поделиться чем-то. Мы всегда рады, когда наши клиенты приходят в офисы и рассказывают, к примеру, о своих тактиках работы на рынке, делятся опытом. Это говорит о том, что для людей это важно. А то, что важно для наших клиентов — важно нам в первую очередь.

БЛ: А каков рейтинг ваших представительств в тех странах, где они открыты?

ПП: Мы, конечно, следим за рейтингом, но не ставим это самоцелью. Если мы входим в ТОП 5 — отлично, но гораздо важнее рейтинг доверия наших клиентов, чем сухая статистика. Лучшим показателем нашего рейтинга являются наши награды: **Forex Broker №1, Национальная премия «Компания года», «FOREX Expo Awards 2010» — «Broker of the year», «FOREX Expo Awards 2010» — «Best CFD Broker», «FOREX Expo awards 2009» — «Best Standard — Forex Broker», «Лучшее предприятие Европы в финансовой сфере»** и другие. Также мы являемся членами **КРОУФР (Комиссия**

по регулированию отношений участников финансовых рынков) и **НП «ЦРФИН» (Некоммерческое партнерство «Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий»)**. Мы являемся **брокером класса А** — это высший рейтинг.

БЛ: Представительства, открытые вами на данный момент — это предел или вы планируете двигаться в этом направлении дальше? Поделитесь, пожалуйста, вашими планами.

ПП: Только вперед, конечно же. Что бы ни было, только вперед. Совсем недавно открыли представительство в Полтаве. Еще есть множество планов, о реализации которых вы скоро узнаете.

БЛ: Большое спасибо Вам за подробные ответы. Мы думаем, что теперь читателям станет проще решать эту проблему — проблему выбора. Компания **TeleTRADE** имеет все то, о чем мы говорили вначале: солидный стаж, солидный уставной капитал. И постоянное растущее количество представительств в разных странах. И если все перечисленное — это показатели надежности, то может быть, проблема выбора решена?

Компания TeleTRADE уверенно входит в высшую лигу мирового **рейтинга брокеров форекс** Академии Masterforex-V. А это значит, что трейдеры и инвесторы своими голосами подтверждают надежность этого партнера.

Как извлечь прибыль из экономического потенциала Китая, не вкладывая в китайский фондовый рынок

Не бойся медленно продвигаться вперед, а бойся стоять на месте.
Китайская пословица

Карл Делфилд

Отличительная черта Китая в том, что 10%-й рост китайской экономики не всегда вызывает рост фондового рынка этой страны. Я инвестирую в китайские рынки с 80-х годов прошлого столетия, и мне пришлось дорого заплатить, чтобы усвоить этот урок.

Конечно же, потерять капитал хуже, чем потерять возможность. Но просто сидеть и ничего не предпринимать – это тоже не дело. Особенно когда **Shanghai Composite Index** упал с 6,100 до 2,500 и сейчас на рынке наблюдается затишье перед бурей. Похоже на то, что скоро мы увидим признаки зарождения еще одного бычьего тренда на китайском фондовом рынке.

Несмотря на то, что многие эксперты прогнозируют рост китайской экономики в долгосрочной перспективе, сейчас они не рекомендуют вкладывать в китайские компании. И что же в этой ситуации делать рядовым инвесторам?

Итак, сперва следует понять, что экономический рост страны не обязательно вызывает рост на ее финансовых рынках. Но если вы хотите извлечь прибыль из этого роста, то наверняка стоит избегать инвестиций в очень спекулятивные сегменты фондового рынка.

Почему бы не использовать, если можно так выразиться, “**страны-заменители**” (или прокси) с демократическими политическими системами и хорошо регулируемые прозрачными рынками, которые так или иначе тесно связаны с частными китайскими компаниями?

Прокси 1 – крупнейший инвестор в китайскую экономику

Давайте начнем с государства под названием **Тайвань** (или **Китайская Республика**). Тайвань связан с КНР, как никакая другая страна в мире.

Когда я прогуливался по Тайбэю, столице Тайваня, то заметил наличие большого количества памятников лидерам-националистам, которые бежали в Тайвань с материкового Китая в 1949 году.

С тех пор многое изменилось. Для КНР Тайвань стал основным инвестором. Более того, 42% тайваньского экспорта импортируется материковым Китаем.

Население Тайваня составляет 25 млн. человек, а средний доход на душу населения – \$20,000. Тай-



вань известен своим технологическим потенциалом (производство компьютерной техники и т.п.). При слове Тайвань многие инвесторы думают о компании [Taiwan Semiconductor](#). Однако экономический потенциал этого островного государства сосредоточен в основном в предприятиях, относящихся к мелкому и среднему бизнесу. Правительство Тайваня, которое в прошлом году подписало торговое соглашение с КНР, также начало ослаблять свои ограничения на тайваньские инвестиции в материковый Китай. Более того, тайваньские бизнесмены всегда опираются на экспорт в составлении своих бизнес-планов.

В то время, как многие инвесторы наблюдают за планами компании [Starbucks](#) по расширению своих кофеен и магазинов в Китае, инсайдеры уже положили глаз на его конкурента в Тайване компанию **85C** (кстати, это идеальная температура для чашки кофе). Акции этой компании торгуются на тайваньской фондовой бирже. Но самое важное заключается в том, что 85C собирается увеличить количество своих магазинов и кофеен в Китае со 150 до 1000. И мне нравится девиз основателя этой компании: “*Всегда будь гибким и быстрым, имей смелость признавать свои ошибки и уметь ограничивать убытки!*”

Иностранным инвесторам может прийти по вкусу кусочек тайваньского пирога, но следует учитывать, что это будет достаточно рискованный выбор, так как отношения между Тайванем и КНР иногда обостряются. В январе 2012 года в Тайване состоятся очередные президентские выборы, и в этом же году Коммунистическая партия Китая планирует выбрать следующее поколение лидеров.

Прокси 2: качественный, сбалансированный, консервативный рост

Теперь давайте отвлечемся от Тайваня и обратим свой взор на более консервативный и быстроразвивающийся **Сингапур**. Население страны разнообразно, но этнические китайцы доминируют в плане численности. Сингапур лежит в самом сердце быстроразвивающегося южно-азиатского региона между Китаем и Индией.

Этот город-государство (расположенный на островах) играет большую роль в жизни региона, так как является самым крупным и оживленным морским портом и стратегическим пунктом на перекрестке торговых путей в азиатско-тихоокеанском регионе. Сингапур растет и развивается по мере того, как развивается экономика и внешняя торговля Китая. Экономика Сингапура достаточно стабильна и демонстрирует внушительный рост, что делает этот город-государство прекрасным *прокси* для вложений в китайскую экономику. Только за 2010 года объем двухсторонней торговли между КНР и Сингапуром вырос на 25%, а сингапурские инвесторы увеличили инвестиции в КНР.



Итак, чтобы использовать потенциал Сингапура для вложений в китайскую экономику, обратите внимание на следующие инструменты: **iShares MSCI Singapore Index** (NYSE:EWS) и **iShares MSCI Taiwan Index** (NYSE:EWT).

Вы не найдете акций сингапурских компаний на Нью-Йоркской фондовой бирже и на бирже Nasdaq. Но на внебиржевом рынке можно обратить внимание на “розовый листок” **DBS Group** (OTC:DBSDY.PK).

Удачных инвестиций!

Бонусы в компании RoboForex

Брокерская компания **RoboForex** является одним из лидеров по работе с трейдерами на постсоветском пространстве. Игрокам Форекс-рынка компания RoboForex известна тем, что, в отличие от большинства других брокеров, приветствует и поощряет использование роботов при торговле на валютном рынке. Не меньшую популярность среди трейдеров компания имеет и благодаря высоким бонусам, выплачиваемым за пополнение действующих счетов.

Что это такое?

Бонусная программа компании RoboForex отличается не только высоким вознаграждением – до 30 процентов – но и тем, что бонусное вознаграждение выплачивается не однократно, как практикует большинство дилинговых центров, а на постоянной основе, при каждом пополнении трейдером своего депозита. Единственное ограничение при выплате бонусов – в размере вознаграждения: оно не может превышать 5 тысяч долларов США (либо трех с половиной тысяч евро или 150 тысяч российских рублей). Суммарное количество бонусов на всех открытых счетах трейдера не может превышать 15 тысяч американских долларов (или в других валютах по кросс-курсу).

Партнеры RoboForex могут выводить начисленные бонусы со своих счетов без каких-либо ограничений (естественно, при строгом выполнении всех условий бонусной программы). В случае мошеннических действий со стороны трейдера брокер спишет бонусные начисления без каких-либо предупреждений и объяснений!

Трейдер имеет возможность самостоятельно выбрать уровень бонусного вознаграждения – 5,



10, 15, 20, 25 либо 30 процентов от суммы пополнения депозита. При этом количество счетов трейдера, участвующих в бонусной программе, и количество бонусных операций не имеют никаких ограничений. Для получения бонусов от RoboForex трейдер может работать с 40 валютными парами, включая такие популярные, как EUR/USD, EUR/GBP, GBP/USD и др.

Как это работает?

Для того чтобы снять бонус со своего счета, трейдер должен выполнить некоторые условия – совершить торговый оборот в следующих объемах:

- для счетов Fix-Cent и Fix-Standard: объем бонуса / 3 = количество лотов;
- для счетов Pro-Cent и Pro-Standard: объем бонуса / 2 = количество лотов.

Пока не выполнены условия по торговому обороту, трейдер может снимать со своих счетов только прибыль. Трейдер имеет право отказаться от участия в бонусной программе RoboForex на любом этапе сотрудничества с брокером – для этого достаточно сделать соответствующую пометку в «Личном кабинете» на сайте брокера, и тогда любые ограничения на вывод собственных средств со счетов отменяются.

При подсчете торгового оборота последовательно учитывается каждый бонус, начиная с первого полученного от RoboForex вознаграждения. При возникновении ситуации Stop Out (для центовых счетов – 10 процентов, для стандартных – 20 процентов) все активные бонусы списываются со счетов трейдера, а баланс счета обнуляется, если объем бонусов превышал остатки на счете после Stop Out.

Уникальность бонусной программы RoboForex заключается в том, что бонусные вознаграждения в случае просадки по открытым позициям не списываются. Трейдер может использовать имеющиеся бонусы для поддержки открытых позиций и при неблагоприятном изменении курса.

В бонусной программе компании RoboForex нет ограничений на выплаты с бонусных счетов партнерам – единственное исключение составляют счета группы Welcome (пока они находятся в бонусной группе).

В **рейтинге брокеров форекс** Академии Masterforex-V компания RoboForex занимает пятое место во второй лиге.

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

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

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

Преимущества

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

Торговые инструменты

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

Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов



Почему сейчас самый выгодный момент для инвестиций в акции компаний по разработке сланцевых месторождений

Дэвид Фесслер

Цена на нефть марки **West Texas Intermediate** (WTI) превысила отметку в 82 доллара, после того как трейдеры выразили свою веру в то, что европейские лидеры сумеют найти пути разрешения проблем финансовой нестабильности региона.

Экономическая ситуация в глобальном масштабе не без причин вызывает опасения. Сокращение запасов нефти, нехватка средств транспортировки, неопределенность с увеличением добычи и состояние экономики Европы – все сказывается на формировании цены на нефть.

Но если не принимать в расчет текущее состояние рынков, а попытаться оценить перспективы, то они остаются бычьими, особенно в свете непрерывно возрастающих потребностей всего мира.

Газодобытчики обращают свои взоры на месторождения сланцев

Это особенно заметно в США. Доказательством этому могут служить данные Министерства энергетики, приведенные в следующей таблице:

Добыча сланцевой нефти

Видно, что добыча нефти и конденсатов значительно выросла, особенно на шельфах Бернетт и Баккен. Самое интересное, на что стоит обратить внимание, – то, что уровень добычи 2009 года примерно в 55 миллионов баррелей, похоже, будет казаться ничтожным всего лишь через пару лет. Все места залежей, указанные на графике, плюс некоторые другие, пусть по-разному, но богаты такой нефтью. Сюда теперь и переносят буровые вышки. Почему? При цене на природный газ в 4 доллара, здесь можно получить гораздо больше денег, если начать попутно добывать еще и горячие сланцы.

Пример:

Месторождение **Баккен**, что в Северной Дакоте, очень богато сланцевой нефтью и немного газом. Добыча первой составляющей с 2005 года здесь увеличилось на 150%.

Буровики здесь используют ту же технику горизонтального бурения и разрыва пластов, что и при добыче сланцевого газа.

Годовой объем месторождения Баккен вырос с примерно 1 миллиона баррелей в 2005 году до 146



миллионов в 2011 году. В пересчете на день – это 400 тысяч баррелей.

Количество здешних разведанных запасов тоже растет. Компания **Continental Resources** (код NYSE: CLR), основной добытчик этого региона, называет цифру не менее чем 24 миллиарда баррелей сланцевой нефти.

На сегодняшний день добыча сырья ограничена 800 тысячами баррелей в сутки. Однако новые конструкторские решения, связанные с транспортировкой, позволят увеличить продуктивность вышек до 1,1 миллиона баррелей уже через несколько лет.

А что же другие месторождения сланцевой нефти?

При бесспорном лидерстве месторождения Баккен, другие подобные участки, специализирующиеся на добыче природного газа, тоже наращивают объемы добычи этого вида ископаемых:

– **Барнетт, штат Техас**, за четыре года с 2005 по 2009 удвоил свои показатели

– **Вудфорд, штат Оклахома**, превысил отметку в 1 миллион баррелей в 2009 году, что на 83% больше, чем в предыдущем году и в восемь раз больше, чем в году 2007.

– **Игл Форд**, еще один **техасский** участок, увеличил добычу в пятикратном размере за прошедший год. Текущая производительность – 71 тысяча баррелей в день с перспективой роста этой цифры до 421 тысячи баррелей к 2015 году.

– **Маркеллус Шейл, штат Пенсильвания** – добыча сланцевой нефти на месторождении выросла четырехкратно в 2009 году. Такую же отдачу ожи-

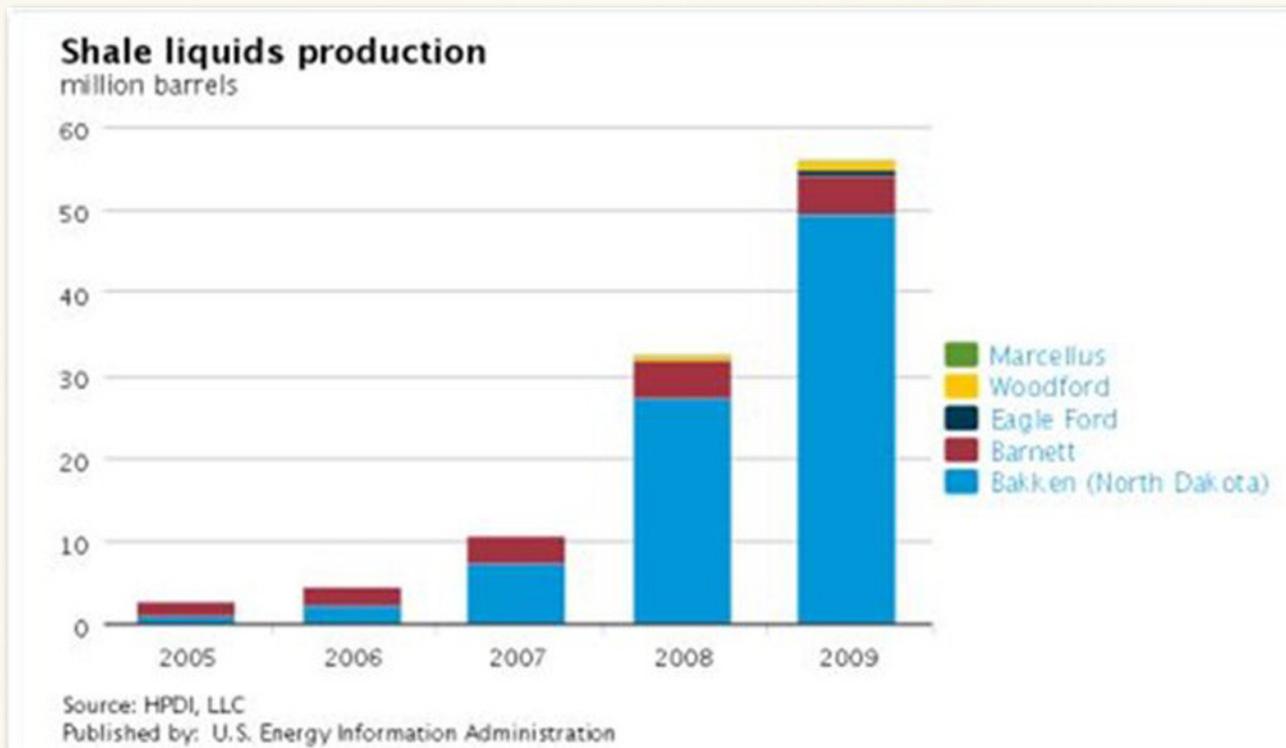
дают и в нынешнем году. Компания **Chesapeake Energy**, (код NYSE: CHK), в связи с этим рассчитывает на 50-процентное увеличение своих доходов.

Буровая добыча сланцевой нефти – это серьезный бизнес. Компания **Baker Hughes, Inc** (код NYSE: BHI), подсчитала, что на данный момент в США работают 1099 вышек горизонтального бурения. На прошлой неделе их было на 19 меньше, а годом ранее – на 221. При отсутствии разделения компанией этих вышек на нефтяные и газовые, в их отчетах фигурирует число, превышающее прошло-

годний показатель на 420 единиц. Мы можем с уверенностью сказать, что многие из них задействованы на сланцевых месторождениях.

При той ситуации, когда текущие цены на природный газ замерли у своего исторического минимума, самыми прибыльными окажутся те компании, которые занимаются и продолжают заниматься добычей сланцев в Северной Америке. Среди них и те две, о которых говорилось в данной статье.

Удачных инвестиций.



Стратегия глобальной распродажи: победители и проигравшие

Карл Дельфельд

Нет сомнений, что глобальные распродажи пакетов акций – вещь жестокая, не щадящая ни лидеров, ни аутсайдеров.

Но в то время как развивающиеся рынки под эгидой индекса **iShares MSCI Emerging Markets Index** (код NYSE: EEM) потеряли в этом году пока что 12% своей стоимости, некоторым странам все же удается противостоять откату и оставаться на высоте.

Давайте посмотрим, почему эти страны (и их торгуемые на бирже фонды, которые и задают тон на рынке) так устойчивы к кризису. А затем обратим свой взор на два рынка, просевших в этом году уже более чем на 25%, несмотря на то, что экономический рост в них идет стремительными темпами. Может на этих рынках наблюдается значительная перепродажа и пришло время повернуть ситуацию вспять?

Юго-Восточная Азия набирает мощь. Но не так безоблачно.

Не секрет, что юг Китая и восточные территории Индии и Юго-Восточной Азии являются регионами, демонстрирующими самое лучшее относительное состояние экономики. Я уже давно твержу, что инвесторам пора к ним присмотреться, принимая в расчет перспективы роста, привлекательную демографическую ситуацию, растущий потребительский класс, низкие уровни частной и государственной задолженности, достаточные запасы природных ресурсов и сильные экспортные позиции.

Лидером в этой группе по праву можно считать Индонезию и ее **Aberdeen Indonesia Fund** (код AMEX: IF), демонстрирующий рост на 13%. За ней следуют Малайзия и Таиланд с их **iShares MSCI Malaysia Index Fund** (код NYSE: EWM) и **Thai Capital Fund** (код AMEX: TF) соответственно, которые тоже в этом году работают с прибылью.

Индонезия, третья в мире страна с демократическим укладом общества и четвертая по народонаселению, некоторое время была моим фаворитом среди всех развивающихся рынков. Эта страна и сейчас продолжает демонстрировать стабильный рост; у нее самый быстрорастущий средний класс во всей Азии и она является единственной страной



из группы G-20 со снижающимся уровнем долга относительно ВВП. Громадным плюсом для страны является тот факт, что величина внутренних потребительских расходов достигает 56% от всей экономики, что позволяет стране легче переносить спад в мировом масштабе. Ахиллесовой пятой развития Индонезии является ее инфраструктура: дорожное движение в Джакарте – сплошная неразбериха.

Индонезия, вместе с Таиландом и Малайзией, также привлекательна и для производителей, ищущих более дешевые рынки рабочей силы по сравнению с Китаем.

Гита Вирджаван, председатель Инвестиционно-координационного совета Индонезии, недавно в своем интервью газете *«Financial Times»* заметила: «Во время моего визита в Сеул, выстраивались очереди из крупных бизнесменов, страстно желающих переместить или перенести свое производство из Юго-Восточной Азии в Индонезию».

Нужны доказательства? В одной из наиболее значимых сделок этого года **Posco**, самый крупный производитель стали в Южной Корее, подписал соглашение стоимостью 6 млрд. долларов о постройке завода в Индонезии совместно с компанией **PT Krakatau Steel**.

Малайзия представляет собой «умеренный» тип развивающихся рынков с менее выраженным риском и уровнем роста. От нее можно ожидать постоянных устойчивых 4-5 процентов, обеспечиваемых активным средним классом с годовым доходом на душу населения от 12 тыс. долларов.

В прошлом году инвесторы привнесли в индустриальный сектор экономики 9,1 млрд. долларов, а Мировой Банк в своем рейтинге присвоил Малай-



FOREX TREND Стабильность, надежность, открытость

зии 21 место из 183 по простоте ведения бизнеса. Эти хорошие новости объясняют невиданно низкий уровень безработицы в стране – всего лишь 3%.

Есть ли у пострадавших развивающихся рынков шансы на успех?

В этом списке первое место нам придется отдать Турции и ее **iShares MSCI Turkey Investable Market Index** (код NYSE: TUR). Падение индекса составило 40% с первого мая вопреки росту экономики на 8,5% в 2010 году и даже 11% росту в первой четверти этого года.

Кажется, что экономисты считают такие цифры подозрительно хорошими. Налицо признаки увеличения торгового дефицита и беспокойства насчет повышения уровня инфляции. В дополнение, хотя Турция и не является членом Еврозоны или страной ЕС, существуют опасения, что проблемы Европы скажутся и здесь.

Положительный момент, на котором Турции стоит играть, – ее расположение. Это своего рода перекресток между Ближним Востоком и Европой. К тому же у Турции сильные позиции на многих рынках.

Население этой страны состоит из 80 миллионов молодых и знающих свое дело людей. Ее долг по отношению к ВВП – около половины того, что имеет Америка. По всем параметрам Турцию можно назвать «Германией Ближнего Востока» с числом миллиардеров вдвое превышающих аналогичный показатель Японии и одним из самых перспективных рынков компании BMW.

Другой рынок, к которому стоит присмотреться, – Перу (**iShares MSCI All Peru Capped Index** (код NYSE: EPU)). Хотя он и потерял в этом году 25% своей привлекательности, рост экономики в первом полугодии составил 5%. Страна является мощным поставщиком металлов: на ее долю приходится 6% мирового производства золота; она вторая по серебру и в первой пятерке по свинцу. Недавнее избрание сторонника левых Ольянты Умала президентом страны, пошатнуло рынки, но последующее формирование кабинета показало, что он понимает необходимость ведения руководства с центристских позиций.

Пожалуй, наиболее разумным при массовом откате на рынках была бы покупка на пиковых значениях. Небольшие портфельные инвестиции в экономику Индонезии и Турции в данный момент кажутся слишком рискованными, но и прибыль впоследствии также может быть значительной.



Вниманию инвесторов: компания Sprint присоединяется к пользователям iPhone 4S

Райан Коул

Теперь они все вместе

Согласно вышедшим данным, компания **Sprint** (код NYSE: S) собирается использовать **iPhone 5** с середины октября этого года, став, таким образом, последним из трех гигантов, получившим доступ к самому популярному изделию компании **Apple** (код Nasdaq: AAPL).

Некоторых огорчает тот факт, что последний из серии iPhone не появился на полках магазинов в конце сентября, как ожидалось ранее. Эти слухи, в дополнение к различным утечкам информации от смежных компаний и тех, кто «знаком с ситуацией», базировались на комментарии исполнительного директора Apple о том, что выпуск нового устройства такой значимости может навредить уровням продаж компании в этом квартале, который как раз и заканчивается в сентябре.

Скорее всего, исполнительный директор Питер Опенгеймер имел в виду iPhone 5, а проблемы с поставками некоторых компонентов заставили компанию перенести дату выпуска на более поздний срок.

Но есть и другие варианты...

Компания Apple продолжает удивлять экспертов

В любой момент времени мы также сможем увидеть iPad самой последней модели. Многие полагают, что это, скорее всего, будет декабрь или январь, но компании Apple не привыкать преподносить сюрпризы. Как океанская волна нарастают слухи о разработке этой компанией **HD телевизора собственной марки**, хотя многие полагают, что его презентация состоится где-то к середине следующего года. Также муссируются неподтвержденные слухи о новой разработке линии **Mac**, а возможно и просто значительной переработке одной или более моделей компьютеров и/или ноутбуков из последних серий.

Кто знает? Мало кто другой умеет хранить свои секреты так, как Apple.

Но давайте вновь вернемся к iPhone 5.

iPhone 5. Победители и проигравшие

Компанию **Sprint**, конечно же, можно отнести к победителям, получи она iPhone 5. Ее акции взлетели на 10% после публикации этой новости в **The Wall Street Journal**, так как ожидания от этой сделки велики.



В Apple тоже должны быть довольны. Чем больше клиентов пользуются ее услугами, тем лучше. Sprint может и числится третьим в списке компаний по беспроводной передаче данных, но общее количество ее подписчиков равняется 95 миллионам.

Потребители тоже должны остаться в выигрыше. Цены в Sprint всегда были самыми низкими, особенно в обеспечении передачи данных, и их дальнейшее снижение вещь, безусловно, хорошая. Это может вынудить такие компании как **AT&T** (код NYSE: T) и **Verizon** (код NYSE: VZ) пересмотреть свои расценки, если они хотят удержать своих подписчиков у себя.

Что удивительно, но и для AT&T выпуск iPhone 5 также может быть выгодным. Решение компании Sprint усилит шансы неоспоримого слияния AT&T и T-Mobile. Чем выше конкуренция, тем менее монопольным кажется такой шаг.

Кто явный проигравший в этой сделке, так это Verizon. Как новичку рынка, получившему доступ к iPhone 4 менее года назад, у компании было мало места для маневров. У нее самые высокие цены, особенно в плане передачи данных, что жизненно необходимо для работы смартфонов. Ее преимущество в широте зон покрытия тает, если вообще сейчас что-то от него осталось.

Если и стоит ожидать каких-либо осложнений для Sprint, то скорее от Verizon, чем от AT&T: цены у AT&T почти такие же, как и у самой Sprint, а Verizon работает на тех же типах сетей. Семьи могут менять провайдеров и продолжать пользоваться старыми телефонами (у компании Sprint самый выгодный семейный тариф). Если она сможет убедить пользователей в обширности своей зоны покрытия, то у нее есть все шансы встать на одну ступеньку с лидерами.

Попросту говоря, в нынешние времена невозможно составить серьезную конкуренцию в области беспроводной связи, если вы не имеете в своем арсенале iPhone. Sprint, возможно, теперь получил свою путевку в жизнь.

Новые тренды на рынке редкоземельных металлов – стоит присмотреться к покупкам

Джастин Дав

Манипулирование рынка редкоземельных металлов Китаем открыло новую главу в мире промышленности. Два крупнейших конечных потребителя редкоземельных элементов выступили против Китая, заключив договора с двумя крупнейшими по величине добытчиками за пределами этой страны.

Siemens AG (код NYSE: SI) недавно подписал соглашение с **Lynas Corporation** из Австралии о поставках неодима, используемого в производстве магнитов, а **Hitachi Metals**, отделение компании **Hitachi Ltd.** (код NYSE: HIT), – с **Molycorp** (код NYSE: MCP). Последняя будет обеспечивать в течение следующих трех лет компанию Hitachi Metals редкоземельными металлами, включая дидим (смесь неодима и празеодима) и его сплавы, а также и оксид лантана.

Австралийская шахта Mount Weld бросает вызов господству Китая на рынке редкоземельных металлов

Компания Lynas Corporation является владельцем шахты Mount Weld в Австралии. Считается, что в ней находятся самые богатые залежи редкоземельных элементов во всем мире. Разработки начались 4-го июля, а полностью шахта войдет в строй в следующем году; предусматривается наличие трех фаз производства. Полагают, что местная добыча станет крупнейшим вызовом монополю Китаю на рынке редкоземельных металлов.

По расчетам в 2012 году добыча руды составит 11000 метрических тонн. Вторая фаза предусматривает довести тоннаж до 22000 уже в 2013 году. А на последнем этапе компания Lynas собирается довести добычу до 33000 тонн ежегодно за последующий 20-летний период.

Согласно письму о намерениях, Lynas и Siemens создадут совместное предприятие по выпуску магнитов, так нужных компании Siemens, которой отойдет 55% права владения данным предприятием. Компании же Lynas достанутся оставшиеся 45%.

За последний год цены на неодим выросли в 10 раз, так что данная сделка принесет выгоду обеим



компаниям: Siemens получит более дешевый и стабильный источник материалов, а Lynas – крупного потребителя своей продукции.

MountainPass: шахта редкоземельных элементов компании Molycorp

На сегодняшний день компания Molycorp является крупнейшим производителем оксидов редкоземельных элементов за пределами Китая. Ожидается, что Mountain Pass, наиболее продуктивная шахта компании по добыче руды редкоземельных металлов, также достигнет пика своей производительности в начале 2012 года.

В конце прошлого года, компания Molycorp также подписала письмо о намерениях с другой компанией Hitachi Metals о создании подобного совместного предприятия по производству магнитов, используемых в системах наведения ракет, гибридных автомобилях и турбинах ветряных мельниц. Такое сотрудничество очень на руку Molycorp, так как Hitachi владеет ключевыми патентами на разработки в перечисленных отраслях. К сожалению, такое партнерство в начале этого месяца прекратило свое существование, однако Molycorp по-прежнему будет поставлять редкоземельные металлы Hitachi по меньшей мере на протяжении трех последующих лет.

nordFX ПРОСКАЛЬЗЫВАНИЙ НИКАКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ
ДИЛЕРОВ ЭМОЦИЙ

«Hitachi Metals – это компания с долговременной репутацией мирового лидера в развитии и производстве продуктов с применением новейших технологий, требующих использования редкоземельных металлов», – говорит глава Molycorp Марк Смит. – «Мы надеемся стать весомым звеном в цепочке производственных поставок этой компании».

Выигрывают все, кроме Китая

Такие соглашения, вероятнее всего, дадут рост сотрудничеству между конечными потребителями и растущим числом поставщиков редкоземельных элементов за пределами Китая. Например, **Avalon Rare Metals** (код AMEX: AVL), находящаяся в процессе становления, уже привлекла интерес нескольких таких потребителей. Согласно отчетам, три неназванные азиатские компании подписали предварительные меморандумы о взаимопонимании с Avalon. Вкратце речь идет об обеспечении

информацией и капиталом в обмен на право первоочередного подписания производственных контрактов.

Тот факт, что конечный потребитель осознает необходимость поиска таких поставок, говорит о той отчаянной ситуации, которую Китай создал на рынке. Такой подход позволит удешевить закупку сырья и сделать схему его поставки более эффективной.

Подтверждением упомянутой ситуации могут стать следующие цифры: стоимость акций Siemens снизилась на 30% по сравнению с годовым максимумом. Конечно, можно спорить, какую роль в этом падении сыграло повышение цен на редкоземельные элементы, но взаимоотношения с Lynas – хороший повод для бычьих настроений рынка.

Такое сотрудничество также позволит и добывающим компаниям работать без нервозности. Хорошо иметь за спиной инвесторов с толстыми кошельками. Советую приглядываться к такого рода партнерству, так как наверняка грядут и новые соглашения.



Почему пришло время покупать акции компании Google?

Джек Барнс

Когда **Google Inc.** (Nasdaq:GOOG) объявила о своих намерениях купить компанию **Motorola Mobility Holdings Inc.** (NYSE: MMI), я понял, что пришло время покупать акции этой корпорации (Google).

Google намерена потратить \$12.5 млрд. на покупку вышеупомянутой компании-изготовителя мобильных телефонов, которая отделилась от Motorola Inc. В январе этого года Google собирается заплатить по \$40 за акцию, надеясь тем самым укрепить свои позиции на рынке Android-смартфонов. Сама сделка намечена на конец 2011 – начало 2012 года.

Раньше я смотрел на Google как на следующую **Microsoft Corp.** (Nasdaq:MSFT). Но корпорации Google удалось добиться того, чего не удалось Microsoft: стать одним из лидеров индустрии онлайн услуг и фактором, который оказывает влияние на повседневную жизнь потребителей. У этой корпорации большой потенциал, и она старается использовать его. И это, пожалуй, одна из главных причин, почему следует покупать ее акции и владеть ими в будущем.

Вышеупомянутая сделка предоставит Google возможность продемонстрировать этот потенциал: корпорация сможет снабжать все смартфоны Motorola своей операционной системой Android, таким образом, конкурируя с корпорацией **Apple Inc.** (Nasdaq:AAPL) и ее детищем **iPhone 5**.

Но дело не только в том, что Google сможет отхватить большой кусок пирога под названием “рынок смартфонов”.

Motorola Mobility: все дело в патентах

Помимо вышеупомянутой выгоды Google станет владельцем и интеллектуальной собственности - 17,000 патентов Motorola Mobility.

Чем больше патентов будет у Google, тем меньше денег она будет тратить на роялти через соглашения об обмене лицензиями с производителями мобильных устройств. Это также поможет обезопасить рынок Android-смартфонов от различных судебных исков, по мере того как он будет расти. Следует отметить тот факт, что количество смартфонов на базе ОС Android возросло в 3 раза за прошлый квартал. Покупка Motorola Mobility вместе с ее патентным портфелем также позволит Google внести свою лепту в создание самих Android-смартфонов.

В конечном итоге Apple и Microsoft могут получить серьезного конкурента в этом сегменте рынка, особенно если Google удастся заключить догово-



ры с одним или несколькими операторами мобильной связи (как в США, так и за пределами страны). В этом случае Google может стать королем на рынке мобильной связи, который будет устанавливать собственные мировые стандарты в сфере мобильных технологий. И надо сказать, у корпорации вполне достаточно средств, чтобы осуществить этот план. Кроме того, похоже на то, что корпорация умеет разумно распоряжаться своими средствами.

Покупка акций Google: еще 4 причины

- Рекламная сеть корпорации
- Ее браузер Google Chrome
- Google Maps
- Самая популярная поисковая система.

Можно с уверенностью сказать, что Google контролирует большую часть интернета. Рыночная капитализация корпорации составляет \$177 млрд. На данный момент наличный капитал компании равен \$39 млрд., а совокупный долг – всего \$6 млрд. (по данным за последний квартал). За последние 12 месяцев корпорация заработала \$33.33 млрд. (или \$103 на акцию). Текущая балансовая стоимость акции Google составляет \$161. В последние 52 недели акции торгуются в диапазоне между \$447.65 и \$642.96, что означает, что рынок находится на 13% ниже годового максимума.



Как заработать на росте мирового спроса на дизтопливо?

Дэвид Фесслер

Ни для кого не секрет, что США – крупнейший в мире потребитель нефти. По данным Управления энергетических исследований и разработок США, в 2010 году американская экономика ежедневно потребляла более 19 млн. баррелей.

Даже если взять совокупное потребление всех стран Евросоюза вместе взятых, то цифра будет меньше (2 место). Китай идет на третьем месте с 7 млн. баррелями. Нет ничего удивительного, ведь возросшее количество автомобилей в Китае естественным образом увеличило потребности страны в автомобильном топливе. Спрос увеличивается приблизительно на 1 миллион баррелей нефти в год. Запрос на автомобильное топливо растет и в Индии.

Однако есть один факт, который может поразить многих: в то время, как США являются крупнейшим импортером нефти, они экспортируют рекордные объемы дизельного топлива. И что еще более удивительно, экспорт постоянно растет вот уже 10 лет. В 2010 году экспорт дизтоплива достиг рекордной отметки в 656.000 баррелей в день.

Взгляните на график, любезно предоставленный Управлением энергетических исследований и разработок США (рис. 1):

Похоже на то, что тренд продолжится и в этом году. За первые 6 месяцев 2011 года американский экспорт дизтоплива в среднем составлял 730.000 баррелей в сутки. А это на 32% выше показателей первого полугодия 2010 года.

Зачем США экспортировать дизтопливо?

Ответ заключается в том, что потребление дизтоплива по всему миру постоянно возрастает. В период с 2000 по 2008 годы мировое потребление дизельного топлива выросло на 23%, хотя потребление бензина за этот же период возросло все лишь на 7%.

К примеру, в этом году я со своей семьей побывал в Никарагуа. Там мы взяли напрокат автомобиль, который (как и абсолютное большинство транспортных средств) работал на дизельном топливе, потому что один галлон дизтоплива на один

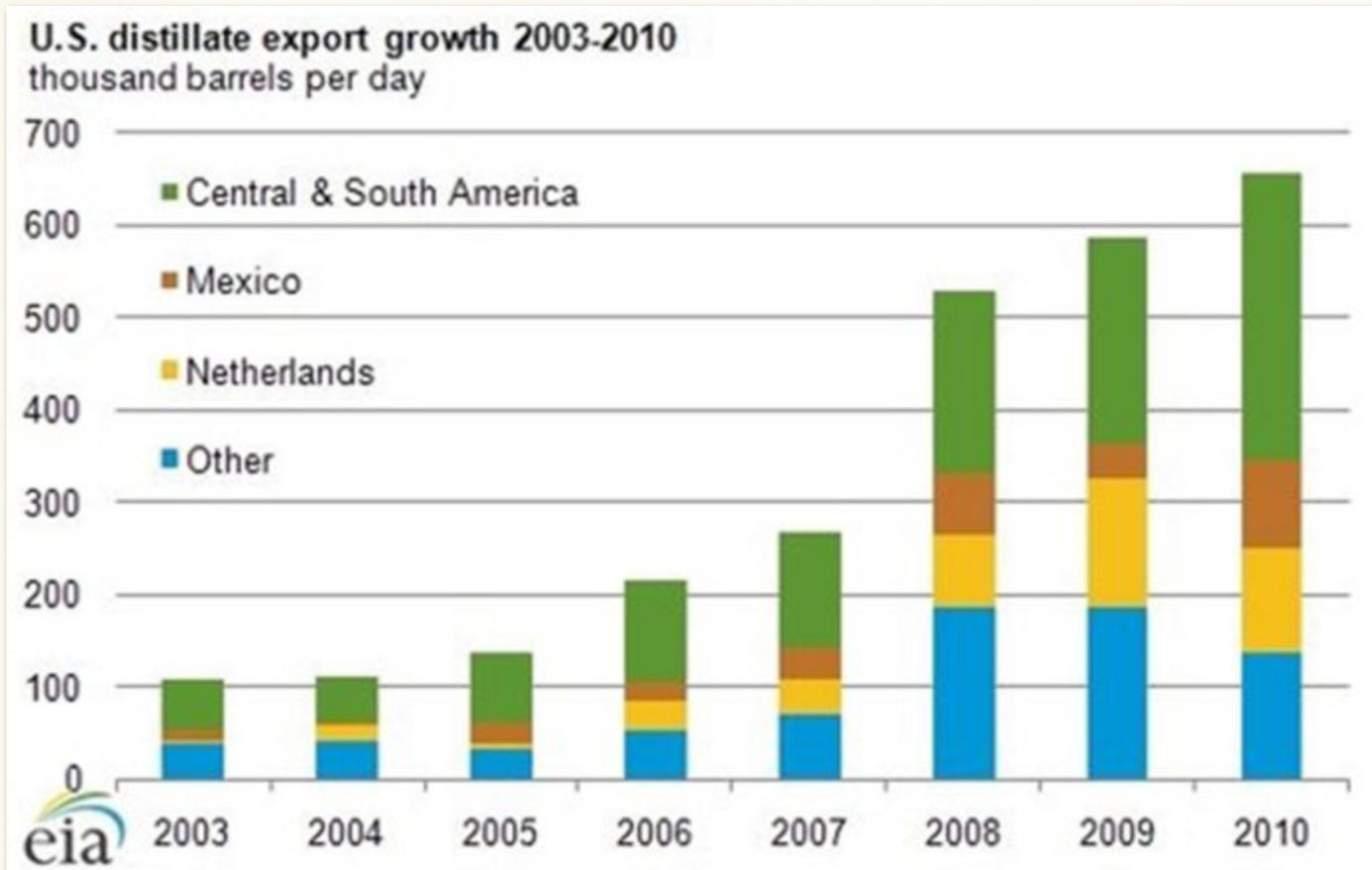


Рисунок 1.

доллар дешевле галлона бензина. Во многих развивающихся странах мира дизель также дешевле бензина. В США ситуация обстоит иначе. Американцы потребляют больше бензина, нежели дизтоплива. Поэтому нефтеперерабатывающие заводы в США исторически ориентированы на производство бензина.

Но по мере того, как мировое потребление дизтоплива возрастает, цены на этот вид топлива растут относительно цен на бензин. Американские нефтеперерабатывающие предприятия увидели возможность увеличить свою прибыль за счет увеличения доли производства дизельного топлива.

Рецессия снизила потребление обоих видов топлива. Но мировой спрос на дизтопливо все еще продолжает постепенно расти, поэтому нефтеперерабатывающие заводы наращивают его производство. Увеличивающийся спрос по всему миру позволяет американским нефтеперерабатывающим предприятиям избегать перепроизводства. В результате цены на дизтопливо в США стали выше цен на бензин.

Куда экспортируется американское дизтопливо?

Почти половина этого экспорта идет в Центральную и Южную Америку (более 47%). Они также на 50 процентов поспособствовали росту американского экспорта дизтоплива, который наблюдается в последние 10 лет. Так как у стран Центральной и Южной Америки не хватает производственных мощностей для производства достаточных объемов собственного топлива, они вынуждены импортировать его из США.

Также вырос экспорт американских дистиллятов и в страны Европы. Например, в прошлом году Голландия закупала по 115,000 баррелей в день. Боль-

шая часть этого дизтоплива была продана другим европейским странам, так как Голландия является крупнейшим Европейским центром в сфере импорта нефтепродуктов.

Сейчас Европа также постепенно переходит на дизельное топливо, но у европейцев есть одно дополнительное условие: топливо должно быть с низким содержанием серы. Большинство нефтеперерабатывающих предприятий за пределами США не в состоянии выполнить это условие, тем самым давая американским производителям дополнительный козырь.

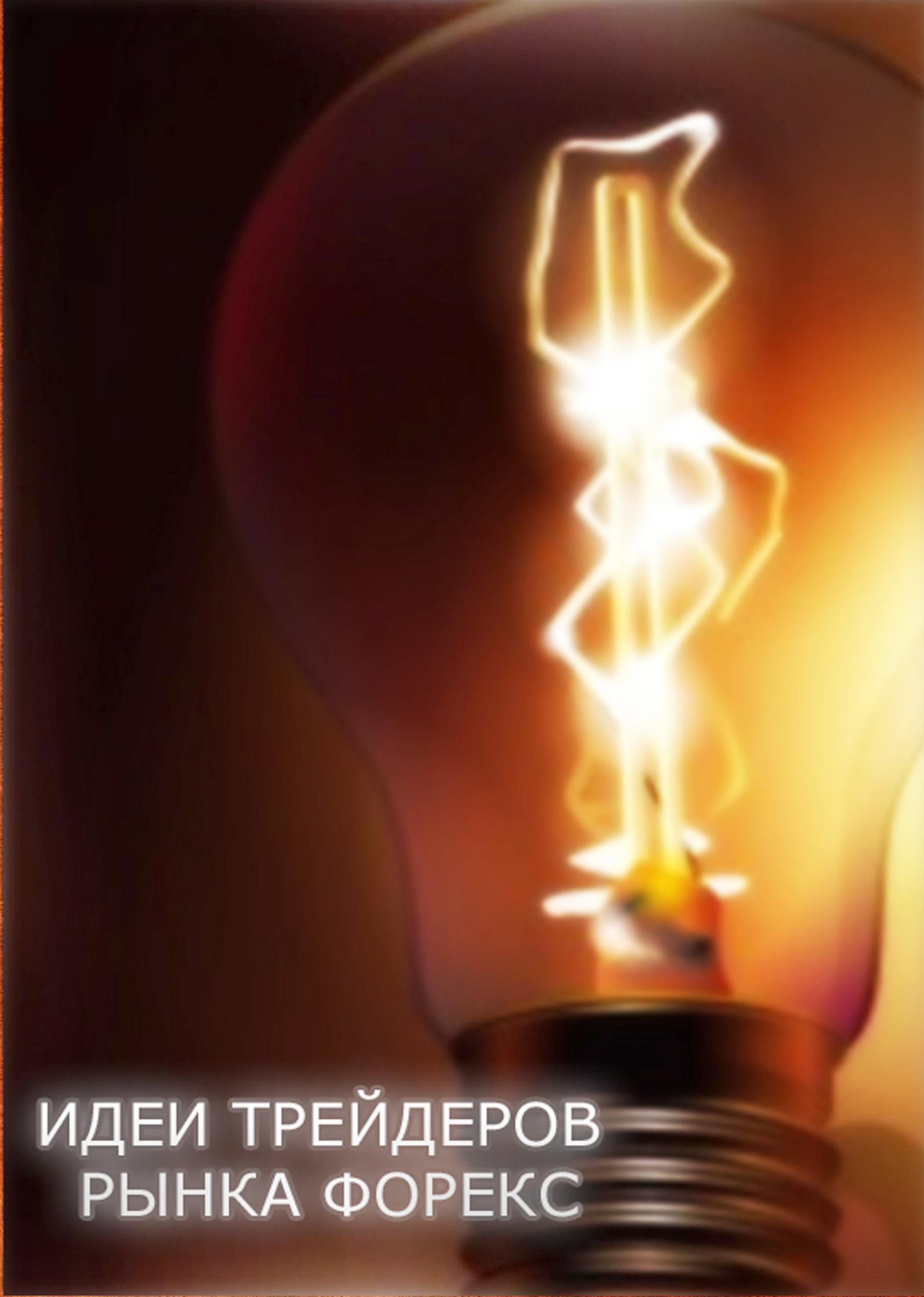
Три крупнейших нефтеперерабатывающих предприятия США

Exxon Mobil Corporation (NYSE: XOM), **Chevron Corporation** (NYSE: CVX) и **Conoco Phillips** (NYSE: COP) являются тремя самыми крупными в США компаниями в сфере производства нефтепродуктов. Именно они производят большую часть дизтоплива, которое продается как в США, так и по всему миру. Все трое в состоянии произвести низкосернистое дизтопливо, как этого требуют европейские импортеры.

Так как потребление автомобильного топлива (как в вышеуказанных регионах, так и по всему миру) будет только возрастать, у каждой из этих трех компаний есть прекрасная возможность расширить производство и увеличить свои прибыли, что делает их акции выгодными для инвестиций.

Следует помнить, что вне зависимости от того, что будет происходить в США, мировой спрос на топливо будет расти, давая прекрасные возможности для нефтеперерабатывающих предприятий, особенно для тех, которые могут производить низкосернистое дизтопливо.

Удачных инвестиций!



ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ
РЫНКА ФОРЕКС

Кафедра «Пробой+Объемы». Обычный день

«За время обучения увеличил депозит на 40% на реальном счете что не только укрепило мою уверенность в торгах, но и подтвердило правильность моего выбора пройти обучение по системе «Пробой Флета + Объемы»

Обычный отзыв ученика

Кафедра «Пробой флета + объемы» начала свой путь в августе текущего года в составе факультета «Пробой флета. Автоматизация. Ав-

тотрейдинг» и соответственно взяла за базу торговую систему **Пробой флета**, добавив к торговле очень важный элемент – анализ объемов.

В августе закончила обучение первая группа, показав, в целом, отличные результаты и поделившись своим мнением об обучении. Но для начала давайте рассмотрим несколько дней из обучения и как торговали ученики.

30 августа

План на утро по GBPUSD, который был составлен вместе с учениками:



При пробое зоны утреннего флета вверх можно *байть* с целью 1,6490 – максимальный объем прошлой недели. При таком входе стоит обратить внимание на цену 1,6450. На этом уровне вчера был большой всплеск объема и мы от него сразу пошли вниз. Кто-то там явно сидел и продавал. Поэтому советую именно на этой цене переводить ваш вход в безубыток, тем более от верхней границы зуфа до 1,6450 – 30 пунктов хода.

Вход вниз рассматриваю, если закрепимся ниже 1,6402 – максимального объема последнего торгового дня. При *селл* цель 1,6285 – большой всплеск объема на периоде контракта.

Так закрыл этот день преподаватель (рис. 2).

А так – ученики группы:

Сделки Александра (+328 пунктов за день) (рис. 3)



Рисунок 2.



Рисунок 3.

Сделки Евгения (рис. 4)



Рисунок 4.

31 августа

План на утро по EURUSD, который был составлен вместе с учениками (рис. 5):

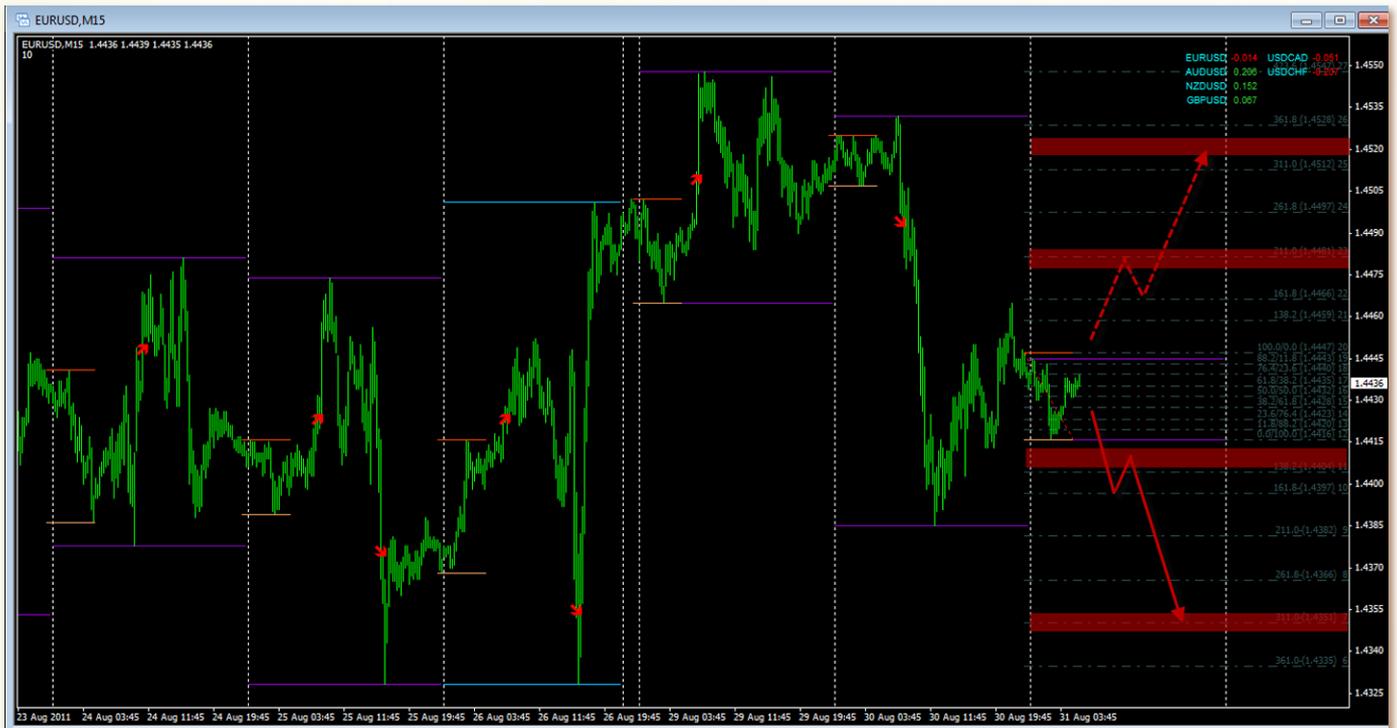


Рисунок 5.

Вход на *бай* не раньше пробоя 1,4450. Цель 1,4520. Стоит обратить внимание на уровень 1,4480 – большой всплеск объема последнего торгового дня. Обязательно подтяните там стоп, если будет открыт ордер на покупку.

Для похода *вниз* лучше закрепиться ниже максимального объема прошлой недели – 1,4410. Цель – максимальный объем контракта на 1,4350.

Сделки ученика группы Александра (рис. 6).

Это простая в понимании торговая система. Каждое утро составляется торговый план на день и в течении дня нужно ему следовать. Если ситуация развивается не по плану который составили, то в этот день лучше не торговать. Именно такой подход позволяет брать только те движения, которые полностью осознаны и прогнозируемы. А в дни, которые не понимаем не торговать или быть готовым к минимальному убытку.

Давайте почитаем, что пишут об этом сами ученики

Влад-121: «Я проходил обучение впервой группе – август 2011. 1 неделя – теоретический материал, вторая – практика. Впечатление о системе **Пробой флета+объемы** очень хорошие. Объемы дополняют систему **Пробой утреннего флета**, но эта система простая и достаточно эффективная, что очень сказывается на торговле. За что большое спасибо руководителю кафедры – Игорю и руководителю факультета – Юрию. Полученные знания будут использованы в создании своей ТС.»

AlexUser: «Сразу хочу сказать спасибо за обучение. Занятия пролетели очень быстро, можно сказать на одном дыхании. Как говорится, все гениальное – просто. На самом деле – система **«Пробой флета + Объемы»** дает ответ на два самых важ-



Рисунок 6.

ных вопроса в трейдинге (на мой взгляд), а именно: «Куда поставить стоп?» и «Где выходить из сделки?». Ответы на эти вопросы трудно переоценить. На каждый торговый день всегда существует четкий план. Благодаря пройденному обучению появляется уверенность в ежедневной торговле и четкий план работы. За время обучения увеличил депозит на 40% на реальном счете – что не только укрепило мою уверенность в торгах, но и подтвердило правильность моего выбора пройти обучение по системе «Пробой Флета + Объемы». Еще раз выражаю благодарность Игорю и Юре. Спасибо.»

nikolay189: «В связи с тем, что имеется проблема нехватки свободного времени и ненормированный рабочий день, для меня имело значение, чтобы в системе была возможность проводить утренний анализ, а затем просто иногда посматривать в течение дня, как идут дела. Поэтому данная система хорошо подходит для таких случаев. Появилась ясность, где лучше входить, а где – ставить стоп. На все вопросы Игорь всегда даёт ответы. Терпеливо и доходчиво. В целом, полагаю, что направление куда развиваться – определил. И работать лучше именно в этом направлении. Поскольку чувствую себя уверенней именно работая с объёмами. Стопы небольшие, а тейки как правило в 3-4 раза больше. Конечно, ошибки ещё делаю, но прогресс очевиден. Ещё раз, благодарю Игоря и Юру за необходимые и полезные знания!

Evgeniy Chaykov: «Спасибо Игорь! Эффективная и простая система. Графики сейчас более предвидими. Очень много понравилось.»

Egorr: «Хочу поблагодарить Игоря за обучение и, особенно, за то, что он терпеливо объяснял особенности своей системы.»

Система Игоря – действительно простая и рабочая. Особо хочу отметить, что обучение проводится на примерах конкретных сделок. Игорь – один из тех немногих трейдеров, которые не только обучают своей системе торговли, но и показывают свои РЕАЛЬНЫЕ сделки!! Со второй недели обучения – утром составляется план торговли на день. Вечером – разбирали, что получалось. Что примечательно – дней, когда закрывались в «минус» было всего, кажется, два или три за две недели торгов. Но т.к. «стопы» в данной системе маленькие (макс – 30-35, обычно – 20) – следующий, профитный день, с лихвой перекрывает убыточный, т.к. отношение «прибыль\убыток» составляет обычно – 3\1 (часто – больше). Спасибо за науку, Игорь!»

Чтобы пройти обучение на кафедре «Пробой+объемы», необходимо поступить на факультет и пройти базовое обучение системе **Пробой флета**. Как поступить на факультет можно прочитать [тут](#).

Обучение будет длиться две недели, включая в себя неделю теоретических занятий и неделю практики. На практике утром – анализ и план на торговый день, вечером – разбор совершенных сделок.

С уважением, **заведующий кафедрой «Пробой флета плюс объемы» Игорь Казаков.**

ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ
РЫНКА ФОРЕКС

Будьте осторожны, не попадитесь на “ловушки” СМИ

Александр Грин

В последние несколько месяцев миллионы инвесторов развернули свои позиции на 180 градусов. И так происходит постоянно. И, как это и бывало раньше, они пожалеют об этом.

История стара как мир. Когда рынок в восходящем тренде, инвесторы обычно сосредотачиваются на возможности заработать, забывая о рисках. Когда же на рынках обвал цен, они сосредотачиваются на рисках и забывают о возможностях.

Однако, нужно действовать наоборот.

За 16 лет работы в качестве инвестиционного советника и управляющего инвестиционными портфелями я очень часто показывал своим клиентам график фондового рынка за последние 200 лет и просил их указать на участки рынка с идеальными условиями для покупок.

Все они указывали на локальные минимумы. А когда я спрашивал, готовы ли они в будущем извлечь выгоду из таких ситуаций (покупать, когда рынок еще находится в медвежьем тренде), они давали утвердительный ответ. Однако мало кто это сделал.

Почему?

Когда рынок, как обычно, восстанавливается после падения, многие инвесторы начинают корить себя за то, что не покупали, когда акции были относительно дешевыми. А когда рынок падает снова, они ведут себя как обычно. Легко сказать: “Покупай дешево, продавай дорого”. Но не каждый осмелится купить, когда на рынке наблюдается ценовое падение.

Как избежать “ловушки СМИ”?

Многие инвесторы попадают в ловушку СМИ. Вот что я имею в виду. 9 августа американские СМИ вовсю трубили о том, что индекс Доу-Джонса упал на 643 пункта (или 5.5%). Однако мало кто обратил внимание инвесторов на тот факт, что даже с учетом этого падения индекс был на 66% выше минимумов, сформированных два с половиной года назад, и что данное падение не входит даже в топ 50 самых крупных падений индекса за день (в процентном выражении).

Также СМИ раздули историю о массовых продажах на фондовом рынке, которые наблюдались в



августе и сентябре 2011 года, тем самым заставив рынки подешеветь на 8 триллионов долларов. Однако совокупная стоимость всех фондовых рынков всего мира составляет около 55 триллионов долларов. И для большинства инвесторов это были лишь временные убытки.

А где же контекст? А не было его. СМИ нужны сенсации, чтобы привлечь аудиторию. Газеты, журналы, ТВ шоу не заинтересованы в том, чтобы помочь вам в достижении ваших финансовых целей. Они заинтересованы лишь в том, чтобы помочь своим рекламным отделам зарабатывать для них деньги на рекламе.

Поймите это – и вы сможете обезопасить себя от всевозможных ловушек, которые расставлены в новостных заголовках. Пугающие заголовки новостей вызывают сильные эмоции. А сильные эмоции, как известно, мешают принимать адекватные инвестиционные решения.

Если уйти с фондового рынка, то куда податься инвестору? На рынок 10-летних облигаций, где прибыль составляет всего 2%? Может инвестировать в золото, которое выросло в цене в 6 раз за последние 10 лет? Или в рынок жилья, который погряз в трясине банкротств?

Фондовый рынок до сих пор предоставляет лучшие инвестиционные возможности для долгосрочных инвесторов, несмотря на то, что заголовки газет говорят об обратном в погоне за сенсациями.

Самый большой риск заключается не в рыночных колебаниях, а в том, что ваши деньги могут не успевать за инфляцией, или в том, что ваш инвестиционный портфель “сыграет в ящик” раньше вас самих.

Подумайте об этом прежде, чем решите сделать очередную инвестиционную глупость по велению новостных заголовков.

Высокочастотная торговля – “токсичный” вид трейдинга, отравляющий жизнь инвесторам

Мартин Хаткинсон

Недавно банк **Goldman Sachs Group Inc.** (NYSE: GS) сообщил о том, что во втором квартале 2009 года у него было 46 торговых дней с прибылью свыше 100 миллионов долларов. Это рекордный показатель даже для этого гиганта, который является одним из основных игроков Уолл-Стрит.

Когда экономика США находится на грани краха, как-то странно, что инвестиционные банки подобно Goldman Sachs устанавливают такие рекорды. Но дело в том, что они нашли новый способ снять побольше сливок с экономической активности в США. И этот способ называется “**высокочастотная торговля**”.

Итак, высокочастотная торговля (ВЧТ) использует вычислительную мощь и скорость суперкомпьютеров, чтобы торговать намного быстрее, чем это делает обычный трейдер. Владельцы суперкомпьютеров программируют их на то, чтобы извлекать выгоду из информации на несколько миллисекунд быстрее, чем другие компьютеры, и на несколько секунд быстрее, чем обычные трейдеры. И это не “андеграунд” трейдинга. На американском рынке акций 70% торгового объема представлено высокочастотной торговлей.

Серверы, которые используются для высокочастотной торговли, способны опережать другие компьютеры, так как они расположены прямо на биржах и получают моментальный доступ ко всем данным, включая информацию об ордерах и котировках. Таким образом, они получают колоссальное преимущество перед всеми остальными участниками рынка. Такие суперкомпьютеры размещены не только на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), но и на других электронных биржах

Раскрыты хищнические уловки высокочастотной торговли

По мнению брокерской компании **ThemisTrading LLC**, существует несколько видов ВЧТ:

- Одни “хищники” извлекают выгоду из скидок на создание ликвидности/объема (около 25 центов с акции), которые предлагаются биржами брокерам, размещающим ордера и создающим рыночную ликвидность. Когда они обнаруживают крупный ордер (приказ), они исполняют только его часть, а затем снова предлагают акции по той же цене, тем самым зарабатывая себе обещанный бонус за создание ликвидности на том или ином рынке.



- Другие извлекают выгоду из работы институциональных компьютеров, которые занимаются дроблением крупных ордеров на большое количество мелких. Они заставляют институционального трейдера (который желает купить) набавлять цену, обманывая его компьютер путем размещения мелких ордеров на покупку и затем отменяя их. В итоге этот алгоритм “шортит” акции по более высокой цене, заставляя и институционального трейдера платить.
- Автоматизированные маркетмейкеры ежесекундно “пингуют” фондовые рынки в поисках крупных отложенных ордеров путем размещения собственных ордеров, а затем моментально отменяют их (чтобы они не были исполнены). Таким образом, они добывают информацию о лимитных ордерах крупных покупателей. Затем они приобретают акции на другой бирже и продают их на этой.
- Есть еще и такие трейдеры-суперкомпьютеры, которые одновременно покупают большое количество акций, чтобы обмануть институциональные компьютеры (локальные компьютеры биржи), заставляя их исполнить крупный ордер и вызывая тем самым резкое ценовое движение на рынке.

Эти токсичные виды торговли заставляют расти торговые объемы, особенно на Нью-Йоркской фондовой бирже. Также увеличилась интенсивность торговли (количество ценовых изменений или тиков). Теперь обычные трейдеры Нью-Йоркской фондовой биржи создают лишь 25% торгового объема, а не 80%, как раньше.

Для нас, обычных трейдеров и инвесторов, суть заключается в том, что инсайдеры используют мощные компьютеры, чтобы обмануть систему и вытянуть миллиарды долларов из остальных участников рынка. Все знают, что торговать акциями с использованием инсайдерской информации о компании запрещено законом. Поэтому они используют в торговле инсайдерскую информацию о потоке рыночных ордеров. Вот как Goldman Sachs и другие крупные игроки делают состояния, торгуя на фондовых рынках.

Два способа, с помощью которых Комиссия по ценным бумагам США может остановить высокочастотную торговлю на фондовом рынке

Итак, есть два способа. Но в идеале лучше бы применить оба.

1. Необходимо ввести правило, согласно которому выставленный ордер не может быть отменен ранее, чем через 1 секунду. Это поможет снизить

объем высокочастотных сделок, однако один этот способ не сможет защитить остальных участников рынка.

2. Второе (и более эффективное) решение заключается в том, чтобы ввести на фондовом рынке небольшой “налог Тобина” применительно ко всем транзакциям без исключения. Он может быть совсем крохотный (0.1 цент за акцию). Можно также отменить скидки. Это сделает неприбыльными даже самые изощренные виды высокочастотной торговли, и в то же время не принесет ощутимых издержек обычным инвесторам. Кроме того, вырученные деньги можно использовать для повышения регулирования рынков.

Goldman Sachs и другие финансовые институты со статусом “мы слишком крупные, чтобы потерпеть неудачу” и так обошлись слишком дорого американским налогоплательщикам. А теперь они еще и обвораживают американский фондовый рынок с помощью ВЧТ.

Властям уже давно пора вмешаться и остановить этот беспредел на фондовом рынке.

ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ
РЫНКА ФОРЕКС

Мы утверждаем, что все необходимые предпосылки для завершения коррекции, уже проявили себя

Кевин Кломбес

С одной стороны, урон рынку ценных бумаг, нанесенный за прошедшие месяцы 2011 года, пока что значительно меньше урона 2008 года. С другой стороны, стоит осознать, что напряженность на рынках почти точно такая же, как и в самый худший момент того времени – в декабре 2008 года.

Плохая новость состоит в том, что при ухудшении ситуации обвал начнется с нынешних уровней цен.

Новость хорошая: если хуже не станет, то можно думать, что мы очень близки к минимуму рынка.

Теперь я объясню, что под этим подразумевается

Ниже приведен сравнительный анализ довольно обширных графиков меди, нефти-сырца (цены на медь отображены в трехкратном размере в центах, нефти – в долларах), спредов по фьючерсам на ценные бумаги Казначейства США (сроки погашения 10 и 30 лет), а также фьючерсов на облигации Казначейства со сроком погашения 30 лет и индекса доллара США.

В этом примере медь и нефть представляют собой одну из фаз циклического тренда; спред по фьючерсам – усиливающееся давление на рынок обли-

гаций, вследствие перемещения денежных сумм на более стабильные рынки. Фьючерсы на облигации и индекс играют роль дополнительного показателя вывода капитала из рискованных операций.

В наихудший момент работы для трейдеров (конец четвертого квартала 2008 года), спред по фьючерсам на ценные бумаги Казначейства США увеличился до величины, чуть большей 14 пунктов. В это же время комбинация стоимости фьючерсов на облигации Казначейства со сроком погашения 30 лет и индекса доллара США котировалась на уровне 225. Это стало гарантированным знаком того, что рынки достигли своего дна, и движение вверх не заставит себя ждать, что подкреплялось медленным возвращением денег на развивающиеся рынки.

На прошедшей неделе спред по фьючерсам на ценные бумаги Казначейства США вновь приблизился к отметке 14, а комбинация стоимости фьючерсов на облигации Казначейства со сроком погашения 30 лет и индекса доллара США – к отметке 225. Эти два показателя ставят под сомнение бытующее мнение о том, что и сейчас, в конце третьего квартала, ситуацию контролируют медведи, как это уже было в конце 2008 года. Резкий одновременный скачок (что никогда не случается) показателей рынков фьючерсов на облигации Казначейства со сроком погашения 30 лет и индекса доллара США к новым вершинам станет доводом в пользу усиления кризисной ситуации на рынке.



Рынки акций и облигаций

Смысл вышесказанного состоит в том, что рынки, чье поведение идет вразрез с общим направлением движения, а именно доллара и бумаг Казначейства, на данный момент достигли уровня абсолютного максимума, начиная с конца 2008 года. На последних двух торговых сессиях на рынке облигаций намечилась тенденция к проседанию, давая понять, что мы достигли некой «линии на песке».

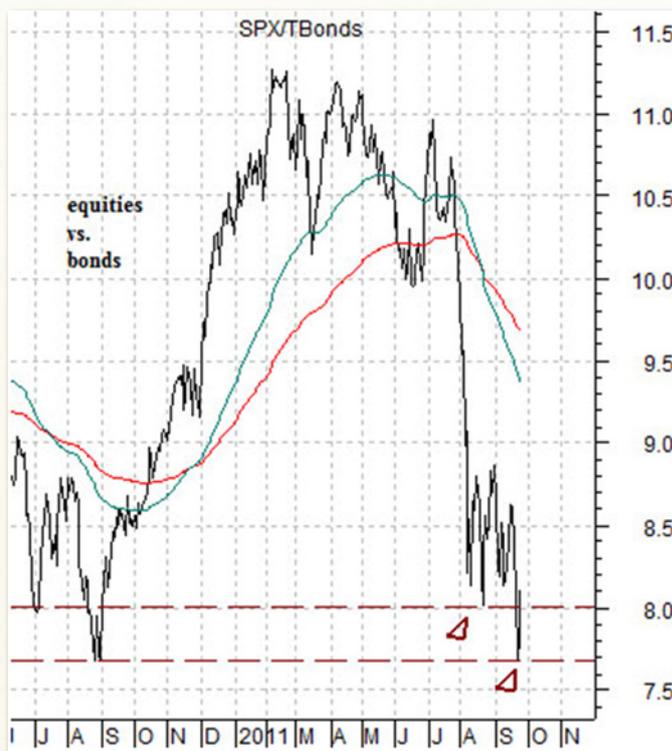
Медвежьи настроения уйдут вместе с приходом вверх спредов по фьючерсам на ценные бумаги Казначейства США (сроки погашения 10 и 30 лет), при одновременном росте цен фьючерсов на облигации Казначейства со сроком погашения 30 лет и усилении позиций индекса доллара США. Быки проявят себя, подобно вчерашнему на рынке облигаций, движущемуся вниз и рынке индекса доллара, который перешел в дрейф. Мы склонны отдавать предпочтение быкам, но не стоит сбрасывать со счетов возможность того, что может случиться, окажутся наши расчеты... неверными.

Мы также готовы вернуться к полемике по вопросу, который уже поднимался несколько раз в течение последних недель. Его суть – наличие определенного соотношения между индексом **S&P 500** и фьючерсами на облигации Казначейства США со сроком погашения 30 лет. В крайне неопределенных ситуациях деньги в спешке перетекают с рынков акций на рынки облигаций. В результате величина нашего соотношения стремительно уменьшается.

Наше допущение состоит в том, что при достижении уровня прошлого года, эта величина стабилизируется. График, приведенный ниже, показыва-

ет, что в 1987 году соотношение вернулось к уровням, последний раз отмечавшимися в конце 1986 года. Следующий график отображает азиатский кризис 1998 года. И снова в октябре величина соотношения укрепилась на уровнях, соответствующих октябрю предыдущего года. В обоих случаях видно падение, отскок и новое падение месяцем или около того позже.

Последний график – это ситуация на сегодня. Мы утверждаем, что все необходимые предпосылки для завершения коррекции, уже проявили себя.



Это должен знать
каждый трейдер



Единственный и самый важный аспект в торговле фьючерсами

Джим Вайкофф

Итак, трейдеры, можете ли вы назвать самый важный аспект в торговле фьючерсами? Является ли им нахождение благоприятной возможности для торговой операции? Правильное вхождение в сделку? А может это набор инструментов, используемых вами в трейдинге или стратегия выхода из сделки? Ответ: ничего из вышеперечисленного (хотя стратегия выхода – наиболее близкий из вариантов).

Самым важным аспектом в торговле фьючерсами будет управление капиталом. Вы можете быть докой в построении выводов из развития ситуации на графиках или в фундаментальном анализе, но управление капиталом – это то, что в конечном итоге определяет судьбу каждого трейдера на рынке фьючерсов. Причина тому – огромный финансовый рычаг, задействованный в торговле.

Годами мне приходилось выслушивать рассказы лучших трейдеров о том, что же стало причиной их успеха, и почти каждый особо подчеркивал правильное распоряжение средствами. Несколько лет назад мне довелось посетить конференцию по техническому анализу в Лас-Вегасе. Один из выступавших подчеркнул, что становление успешного трейдера сродни искусству выживания, особенно на первых этапах.

Чтобы удержаться на рынке фьючерсов, необходима особенная тщательность в планировании денежных потоков. Даже новичок – трейдер, которому поначалу везет, со временем осознает, что, по крайней мере, так бывает не со всеми. И если он не сумеет извлечь правильный урок обращения с деньгами на примере неудачников, то, скорее всего, он сам потеряет и полученные прибыли, и основную сумму.

Напротив, те, кто сразу относятся к вопросу управления капиталом со всей серьезностью, сумеют перенести временные неудачи и продолжают вести торговлю. Способность правильно воспринимать неудачные сделки и продолжать торговать – ключевые моменты в вопросе выживания на рынке фьючерсов и, в конце концов, получения заслуженной награды.

Ниже приведено важное замечание по управлению капиталом и прибыльной торговле фьючерсами:



ми: большинство успешных трейдеров вам скажет, что за год количество неудачных сделок у них превышает количество удачных. Так как же они могут считаться успешными? А все потому, что они придерживаются правильной системы управления капиталом. Такие трейдеры устанавливают жесткие стоп-лоссы с целью быстрого закрытия убыточной позиции и стараются взять профит по максимуму при удачных сделках. Несколько крупных побед по сумме прибыли с лихвой перекрывают многие мелкие неудачи. И все это происходит благодаря мудрому обращению с капиталом.

«Правильное управление капиталом» – принцип относительный. Это значит, что принципы обращения с деньгами одного трейдера не обязательно будут срабатывать у другого. Жизненный пример: У меня был приятель, приславший мне электронное сообщение о том, что его открытая позиция по сахару находится в плюсе на 3000 долларов при том, что весь его торговый счет составлял 4000 долларов. И хотя я не даю советов по торгам в индивидуальном порядке, я ему сказал, что если бы у меня было 4000 долларов на счете и 3000 долларов нереализованной прибыли по одной сделке, то я бы серьезно подумал о ее закрытии с целью аккумуляции

ZuluTrade
Успеху помогут успешные!
Торговые сигналы лучших трейдеров на рынке Forex

рования денег, позволившее выстоять при будущих потерях.

С другой стороны, трейдер с 30000-долларовым балансом и 3000 долларами нереализованной прибыли может себе позволить еще немножко подождать, чтобы выжать из сделки все возможное, так как ее закрытие не даст увеличения счета в два раза, как у трейдера с малым бюджетом.

Другими словами, не жадничайте. У трейдеров есть старое изречение: на рынке есть место и для быков, и для медведей; нет места только свиньям.

Хочу обратить ваше внимание на то, что нет ничего плохого в открытии и работе с небольшими счетами на рынке фьючерсов. Но я настоятельно рекомендую таким трейдерам проводить самую строжайшую политику относительно рабочего капитала.

По трейдингу написаны десятки книг, и в каждой управлению капиталом посвящена целиком хотя бы одна глава. Вот несколько самых общих рекомендаций:

При наличии небольшого торгового счета неразумно использовать более 30% его суммы в одной сделке. Для средних и крупных по размеру счетов такой порог может составлять 10%. Некоторые ветераны рынка говорят о еще меньшей сумме – 3-5%. То есть, чем больше счет, тем меньше средств

рекомендуется использовать на одну сделку.

Владельцы небольших счетов просто вынуждены тратить больше на каждую сделку. В этом случае стоит присмотреться либо к торговле опционами (к покупке, а не продаже), так как риски здесь ограничены только их стоимостью, либо к работе на бирже **Mid-American Exchange** (подразделение **Chicago Board of Trade**), на которой размеры фьючерсных контрактов меньше стандартных.

Используйте жесткие стоп-лоссы по всем своим торговым позициям. Закрывайте убыточные сделки без промедления и старайтесь взять максимум по сделкам прибыльным.

Никогда, повторюсь, никогда не доливайтесь по убыточным позициям!

Отношение риска к прибыли по сделкам с фьючерсами должно быть не менее три к одному. Другими словами, если потенциальные потери могут составить 1000 долларов, то соответствующая прибыль – 3000 долларов.

Не могу выразить полностью, как важно трейдеру, особенно новичку, понять, что управление капиталом должно стать главной темой всей его торговли, если он желает выжить на арене под названием «рынок фьючерсов».



Д-р Марк Скаузен

Обратился ли Великий кризис в Великую стагнацию?

Одна из наиболее жарких полемик в этом году на **FreedomFest** в Лас-Вегасе произошла между экспертами в области высоких технологий Питером Тилем и Джорджем Гилдером. Ее название: «**Страх перед будущим: застопорился ли технический прогресс в Америке?**». Питер Тиль является соучредителем компании **PayPal** и одним из первых инвесторов в компании **Facebook** и **LinkedIn**. Он также входит в список 400 богатейших людей Америки по версии журнала «Forbes».

Видение ситуации Тилея совпадает с мнением г-на Тайлера Коуэна, экономиста из Университета Джона Мэйсона, написавшего в этом году весьма противоречивую книгу под названием «Великая стагнация». В этой книге автор утверждает, что достигнут некий «потолок» в долговременном развитии технического прогресса, и что величина средней зарплаты с середины 70-х годов либо уменьшается, либо растет очень невысокими темпами. И все это происходит вопреки появлению интернета, сотовых телефонов и компьютеров.

Питер Тиль горячо поддержал выход книги Коуэна, что удивительно, памятуя успех Тилея именно в области новых технологий. Название книги Коуэна напоминает мне печально известные «тезисы о депрессии», принадлежащие перу экономиста кейнсианского направления Алвина Хансена, увидевшие свет в конце 30-х годов прошлого столетия. Находившийся под влиянием Великой депрессии, Хансен утверждал, что возможности технического прогресса исчерпаны. Что на поверку оказалось неправдой, и чуть было не похоронило его карьеру.

Четыре примера тому, что технологический прогресс замедляется

В своей речи Тиль указывает на четыре признака замедления или отката в развитии технологий:

1. Время транспортировки растет (перелет между побережьями отнимает больше времени).
2. Цены на энергетические ресурсы увеличиваются (в том числе и на альтернативные виды: ядерную, солнечную и т.д.).
3. Жесткая опека со стороны Управления по контролю качества продуктов и лекарств увеличивает затраты на применение новых методов лечения и разработку новых видов лекарств.
4. Образование стало слишком дорогим.



Конечно же, Тиль и Коуэн в замедлении технического прогресса винят вмешательство правительства.

Джордж Гилдер придерживается противоположной точки зрения. Он является приверженцем экономической теории предложения и редактором ежемесячника «**The Gilder Technology Report**». Он также и автор нескольких книг, пользующихся большим влиянием, таких как «Богатство и бедность», «Мокрокосм и Телекосм» и популяризатор «закона Мура», в основу которого положено утверждение, что мощь компьютеров удваивается каждые 18 месяцев при падении затрат наполовину.

Гилдер более оптимистичен насчет возможностей владельцев и предприятий и сторонников новых технологий в преодолении давления со стороны правительства. Он отметил, что закон Мура продолжает действовать на протяжении десятилетий с того момента, когда впервые был предложен его автором. Каждые 10 лет мы становимся свидетелями 100-кратного увеличения мощности компьютеров и 524-кратного увеличения каналов компьютерной связи, позволяющих теперь смотреть фильмы на экранах сотовых телефонов.

Образование по интернету – один из факторов, игнорируемых Тилем и Коуэном. А оно представляет собой классический пример демократического капитализма, переводящего предметы роскоши в предметы повседневного обихода (по словам Эндрю Карнеги). Благодаря увеличению числа электронных учебников среди студентов, впервые за все время отмечено падение цен на учебники обычные. Я только что закончил написание целого учебного курса по персональным финансам под названием «**Доллары и здравый смысл**» для Университета Грэхэма и не взял со студентов ни копейки за возможность его прочитать.

Лично я поддерживаю Гилдера. Как и Стивен Форбс, который был вынужден отменить поездку из-за неотложной операции рака простаты. В той записи, что я сделал как раз перед конференцией, г-н Форбс высказался на счет того, что экономика США всегда будет способна породить изобретате-

лей и новые открытия. **«Предпринимательство в США живо и процветает»**, – сказал он.

Выгоды от динамического развития капитализма

Многие эксперты, такие как Тайлер Коуэн, настаивают, что качество жизни и уровень заработной платы на протяжении последних 40 лет неуклонно снижался. Их пессимистические выводы основываются на отчете Министерства труда США **«Средний доход на душу населения»**.

Но используемый в документе подход дает неверную оценку. Было бы просто неправильным говорить, что реальная зарплата/уровень жизни достигли своего пика в 1971 году. В своей книге **«Мифы о богатых и бедных»** (2000), экономистами Майклом Коксом и Ричардом Алмом было показано, что реальная зарплата не может служить мерилom качества жизни.

Они более полагаются на возможность приобретать товары и услуги «типичным заводским рабочим» и типичным потребителем. Исследования ученых показывают, что и «рабочий», и «потребитель» сейчас живут в больших по размеру домах, используют более качественные товары (такие как микроволновые печи, мобильные телефоны, персональные компьютеры, автомобили), имеют доступ к

более качественным услугам.

Непреложным является и тот факт, что количество, качество и разнообразие товаров и услуг значительно выросло с 1971 года. И богатые граждане – не единственные, кто получает выгоды от этого роста. Все социальные слои имеют доступ к продуктам динамического развития капитализма. Даже женщины и различные меньшинства ощущают результат улучшения жизненных стандартов. Более того, налицо подтверждения тому, что и бедные слои населения, и люди со средним достатком, продвигаются по лестнице уровня жизни на более высокие ступеньки.

Вот один из способов проверить жизненность утверждений сторонников стагнации: посмотрите на индекс **Nasdaq 100** (код Nasdaq: NDX). Мы можем наблюдать вялотекущее развитие индекса с 2000 года, когда его значение составляло 4500 пунктов. На данный момент величина индекса – чуть больше 2100, что есть менее половины от абсолютного максимума.

Все это вроде говорит в пользу теории стагнации. Но заглянув в историю чуть дальше, мы увидим, что имеется ярко выраженное бычье настроение рынка: с момента появления индекса в 1985, его величина выросла более чем в 20 раз (от 100 до 2400)!

Я так подозреваю, что назрел очередной бум в области технологий. Компания **Apple** (код Nasdaq: AAPL), вероятно, станет флагманом этого движения. Ее стоимость удвоилась.



Безопасность ваших денег гарантирует компания ICM Brokers

Глобальный финансовый кризис не закончился, по крайней мере, его последствия настолько тяжелы, что мировая финансовая система до сих пор не может выбраться из состояния рецессии. Мировая экономика, набравшая было обороты поступательного движения, забуксовала – во всех ведущих экономиках мира отмечается замедление темпов роста. Положение в Соединенных Штатах по своей тяжести сравнимо с рецессией после Великой депрессии 30-х годов прошлого века, долгой кризис в Еврозоне грозит крушением единой европейской валюты. На Японию вдобавок обрушились природные катаклизмы, а благополучная Швейцария вынуждена привязывать свой франк к евро, чтобы снизить спрос на нее, что больно бьет по национальной экономике и благополучию граждан Альпийской республики.

В такой ситуации традиционные объекты инвестирования становятся крайне непредсказуемыми: цены на недвижимость никак не могут выйти на докризисный уровень, стоимость сырьевых ресурсов колеблется на фоне панической информации с новостной ленты, с продовольствием непонятно – урожаи в нынешнем году высокие, но недостаток продуктов питания ощущается в большинстве стран мира.

Но капитал не может лежать без движения, иначе он тает, как снег под весенним солнышком. Банковские депозиты – это не более чем способ сохранить средства от инфляции. Поиск потенциальных объектов вложения капитала многих неизбежно приводит на валютный рынок и международные биржи.

Одним из наиболее популярных и надежных брокеров, действующих на постсоветском пространстве, является компания **ICM Brokers**, работающая как с розничными, так и корпоративными клиентами. Офисы компании располагаются в крупнейших финансовых центрах мира – Нью-Йорке, Мельбурне, Дубае. Представительства компании работают более чем в 20 странах мира.

Трейдерам компании ICM Brokers работают с различными высоколиквидными активами: валютами, банковскими металлами, ценными бумагами, сырой нефтью и т.д.

Несмотря на глобальный масштаб деятельности, ICM Brokers работает и с крупными клиентами, и мелкими трейдерами. Популярность компании обеспечивают преимущества, которые инвесторы получают при работе с нею. К числу таких преимуществ следует отнести:



- узкие спреды для всех видов сделок (от 0,5);
- фиксированные спреды в во время прихода новостей;
- отсутствие свопов на часто используемых счетах;
- гарантия от проскальзывания по ордерам Stop-Loss и Stop-Profit;
- возможность вывода средств в тот же день когда подана заявка, независимо от объема суммы, подлежащей выводу;
- отсутствие каких-либо дополнительных фондов или гарантийных депозитов.

Особое внимание в компании ICM Brokers уделяется работе с трейдерами: общение на родном для трейдеров языке, постоянная связь Интернету и телефону, специальная программа рассмотрения претензий и жалоб. Компания дает своим партнерам возможность самосовершенствования, предоставляя обширные образовательные ресурсы и проводя профессиональные семинары.

В **рейтинге брокеров форекс** Академии Masterforex-V компания ICM Brokers входит в высшую лигу и занимает очень высокое четвертое место. Рейтинг брокеров Академии Masterforex-V – системный показатель, учитывающий 17 различных критериев, характеризующих деятельность брокера, начиная от года создания и заканчивая отзывами трейдеров о работе брокеров.

Страх не позволяет трейдеру увидеть благоприятную возможность, а жадность не дает распознать опасность

Дженис Дорн

Страх – один из источников суеверий и одна из основных причин проявления жестокости. Обуздание страха – начало пути к мудрости...

Бертран Рассел.

Страх – это неправильно интерпретируемое чувство, подвергаемое в наши дни довольно жесткой критике. Хотя именно ему мы обязаны своим выживанием на физическом уровне как живому виду в течение сотен тысяч лет. Но как быть с тем сонмом страхов, которые омрачают ежедневное существование трейдера? Страх потери, снижения прибыли, совершения ошибок и промахов, слишком раннего выхода из сделки... Можно еще долго всего перечислять.

Вероятно, более объемлющим будет вопрос: Если у трейдера так много страхов, то почему количество торгующих исчисляется миллионами? И ответ на него лежит в механизме осознания страха.

Для многих, страх представляется неким хищником, постоянно выслеживающим свою жертву и готовым напасть в любой момент. При таком восприятии, люди просто убегают от страха; крадутись, ищут безопасное место, чтобы спрятаться. Страх не дает человеку увидеть благоприятную возможность так же, как и жадность не дает распознать опасность.

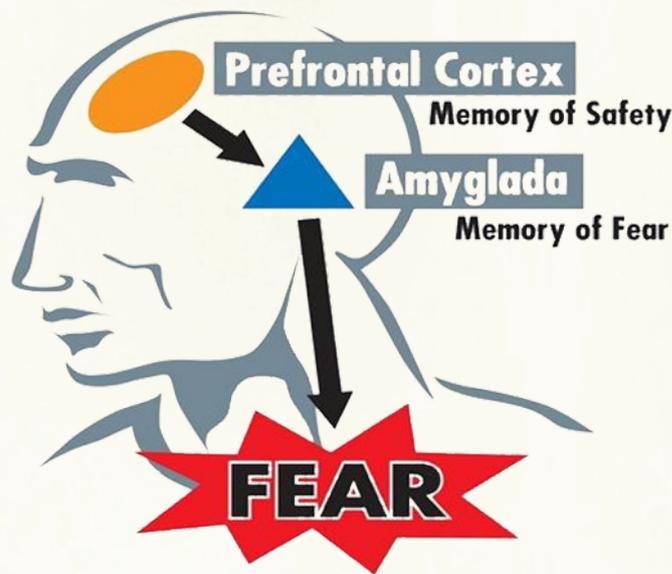
Страх – это та маленькая темная комнатка, откуда выплывает все негативное...

Фердинанд Причард

Для других, страх – это жертва. Они напористо и последовательно двигаются в его направлении, всегда держа его в поле зрения. И в момент приближения к страху эти люди видят, что на самом деле он из себя представляет.

С.Т.Р.А.Х. – Стремление заТмить Реальность фАльшивыми Характеристиками

Они рассматривают страх, как некое препятствие, через которое надо пройти ради достижения своей цели: более успешных сделок и большей прибыли. Для них страх – это не кирпичная стена, а легкое марево. Чем ближе они находят к страху, тем он меньше и тем сильнее и могущественнее они сами. У них есть своя стратегия и свой торго-



вый план, который они не боятся осуществлять. Они используют стоп-лоссы и выжимают максимум прибыли. Они не привязаны к результатам какой-либо сделки, так как они достигли уровня мышления вероятностными категориями.

Нет большей иллюзии, чем страх. Тот, кто может видеть то, что стоит за ним, – будет в безопасности...

Лао Цзы

Спасением будет видение себя охотником, а страх – добычей. Наберитесь смелости посмотреть ему в лицо, узрите его сущность и низвергните. Позвольте страху стать попутным ветром, жадной борьбы и победы, а не камнем на шее. Выход навстречу ветру есть символ прямого взгляда на вещи, призыв к большему свершениям. Представьте, что страх – это ветер. Идите на него расчётливо и мягкой поступью. И страх станет вашим проводником, не препятствием; поможет приблизиться на один шаг к тому, что вы ждете от рынка.

Чтобы обращаться со страхом, как с другом, мы должны собраться и пересмотреть свое отношение к нему. Мы должны настойчиво и постоянно твердить себе, что страх рядом, с его энергией и повышенной чувствительностью. И мы должны сделать все от нас зависящее и научиться всему в этой новой для нас ситуации...

Питер МакВильямс

Второй Академический закончен...

Все хорошее имеет свойство когда-нибудь заканчиваться. Закончился и Второй Академический конкурс трейдеров, организованный Академией Masterforex-V и компанией **ICM Brokers**.

И вот они, ПОБЕДИТЕЛИ! Встречаем!

Первое место – gfif

Второе место – peri

Третье место – Goddess

ПОЗДРАВЛЯЕМ!!!



Вот что интересно: по результатам промежуточной отсечки на середине конкурса, призеры не входили даже в десятку лучших. О чем это говорит?

Во-первых, здесь как в спорте – нужно бороться до конца.

Во-вторых, в отличие от спорта – можно быть в лидерах почти до самого финиша, но на последних неудачных сделках потерять всё.

Это еще раз подтверждает, что трейдинг – сфера деятельности сугубо специфическая. Здесь все решают не мышцы, и даже не мозги. Психологическая подготовленность – вот залог успехов в конкурсах и стабильной работы в будни.

Еще информация для размышлений: на старт вышло 584 участника, а до финиша добрались только 35. Что это? Естественный результат естественного отбора? Или большинство участников слишком легкомысленно отнеслось к конкурсу? А может они так же легкомысленно относятся к трейдингу вообще? Как говаривал **Михаил Михайлович Жванецкий**: «Тщательнее надо, ребята. Общим

видом овладели, теперь бы и частности освоить...». Мы ведь не в офисе работаем. Там в худшем случае мы не получим ничего. А на рынке в худшем случае мы теряем всё, что и происходит – регулярно и постоянно (95% трейдеров согласно кивают головами).

Поэтому самое главное – анализ результатов и правильные выводы. Без этого каждая сделка (в рамках конкурса или помимо него) – это всего лишь профит или убыток. Анализ результатов добавляет опыта, а тот, в свою очередь, добавляет профита и снижает убытки. Ради чего, собственно, мы все и работаем.

Оргкомитет Второго Академического конкурса тоже анализирует итоги и делает выводы. Результаты этой деятельности лягут в основу условий следующего, Третьего Академического конкурса. Но об этом – в следующей статье.

Академия Masterforex-V, компания ICM Brokers, журнал «Биржевой Лидер» дружно и искренне поздравляют призеров с этой, без сомнения, заслуженной полбедей!

Революционные конкурсы форекс: Академия Masterforex-V и компании Форекс-Тренд организуют Третий Академический конкурс

Большинство трейдеров-новичков форекс понимают под правилами проведения разнообразных конкурсов брокеров и ДЦ исключительно максимальный результат, максимальное увеличение демо-счета в минимальные сроки, не обращая никакого внимания ни на ММ (манежмент), ни на торговый план, ни на выработанную стратегию торговли, при которой основной задачей является не максимальная прибыль на реальном счете, а сохранение своего депозита даже на демо-счете. В чем же основная разница между конкурсами брокеров форекс, ДЦ и чем эти конкурсы могут быть интересны как для трейдеров так и для инвесторов?

Третий Академический конкурс: основные нюансы для трейдеров и инвесторов

Еще совсем недавно Академия форекс и биржевой торговли Masterforex-V объявляла о проведении первого конкурса трейдеров (самого прозрачного и объективного и не только на просторах постсоветского пространства), а уже подведены итоги второго конкурса и ожидается старт третьего.

Трейдеры форекс оценили реальность и объективность проводимых конкурсов с той стороны, что основная задача – не гонка за профитом, за максимальным увеличением демо-счета, а показать все возможности своей торговой системы на динамично меняющемся рынке онлайн.

В свою очередь, команда компании «[Форекс-](#)

Тренд» совместно с профессиональными трейдерами Академии биржевой торговли Masterforex-V организует уже третий Академический конкурс. Интерес, который вызван проведением подобных конкурсов не оставил равнодушными многих трейдеров и инвесторов, ведь основа конкурса – стабильное увеличение счета и понимание происходящего на рынке.

Для инвесторов проведения подобных конкурсов является не чем иным, как возможностью выбрать лучших трейдеров из лучших. Ведь на данном этапе канули в небытие требования от инвестора максимального наращивания депозита, теперь же основное требование инвесторов это – надежность. Возможность увеличения инвесторского счета с минимальными рисками, минимальными просадками и соблюдением всех правил торговли.

Что нас ждет впереди?

Так, участниками соревнования трейдеров смогут стать все желающие, а не только слушатели Академии Masterforex-V. С одной стороны, это ответ на пожелания многих трейдеров оценить свои силы в самом объективном конкурсе, а с другой – показатель того, что конкуренция среди конкурсантов станет еще более серьезной.

К нововведениям следует отнести и решение организаторов конкурса провести соревнование по двум независимым потокам – среди скальперов-краткосрочников и среднесрочников. Такое решение организаторов означает, что количество прибыльных сделок не повлияет на итоговые результаты, ведь итоговых таблиц будет две.

Главное же изменение в условиях проведения Третьего конкурса Академии Masterforex-V состоит в смене партнера – в новом соревновании базовой площадкой для конкурсных торгов станет **Форекс-тренд**, молодая компания, которая, тем не менее, давно и плодотворно сотрудничает с Академией Masterforex-V (в частности, была спонсором Первого Академического конкурса) и входит в ТОП высшей лиги **рейтинга брокеров форекс** Академии Masterforex-V. Основной призовой фонд конкурса – также вклад компании Форекс-тренд в проведение Третьего Академического конкурса.



Для трейдеров компания Форекс-тренд привлекательна большим количеством ПАММ-счетов, в том числе уникальным счетом ПАММ 2.0, который гарантированно защищает средства инвесторов.

Генеральный менеджер компании Форекс-тренд **Андрей Полишевич** рассказал «Биржевому Лидеру» о совместном проекте компании Форекс-Тренд и Академии Masterforex-V.

«Биржевой Лидер» (БЛ): Извините, но первый вопрос будет сугубо меркантильным: каков призовой фонд Третьего конкурса Masterforex-V, который гарантирует Ваша компания?

Андрей Полишкевич (АП) (смеясь): Понимаю важность основного стимула. Призовой фонд, который гарантирует Forex-Trend, – \$ 20 тысяч. Достаточно для «интереса?»

БЛ: Что привлекло Вашу компанию к участию в организации конкурса Академии Masterforex-V?

АП: Прозрачность и профессиональное отношение, продемонстрированные Академией. Очень понравилось то, что в Masterforex-V прислушиваются к мнению как экспертов, так и рядовых участников конкурса. Также считаю, что Академия – лучший образовательный проект для трейдеров. В предыдущем конкурсе победители открывали ПАММ счета в нашей компании, часть из которых по сей день радуют инвесторов своим профессионализмом и достойными торговыми результатами.

БЛ: Каковы же основные правила проведения конкурса?

АП: Основными правилами проведения конкурса являются: надежность, стабильность, увеличение торгового счета, рабочая динамичная ТС (торговая система) и желание трейдера именно работать, а не

гнаться за баснословными прибылями; а так же минимальный риск в торговле.

БЛ: Как Вы оцениваете проведение конкурса на демо-счетах?

АП: Только положительно. Мы уверены в том, что выходу на реальный валютный рынок должна предшествовать серьезная подготовка на теоретическом и профессиональном уровне. Форекс предлагает баснословную прибыль, но любому здравомыслящему человеку понятно, что такие финансовые результаты реальны лишь при почти научном подходе, дисциплине, психологической устойчивости и досконально отработанной торговой стратегии, а не как обещания финансовой пирамиды. Демо счёт вполне пригоден для наработки данных качеств.

БЛ: Однако более 90 процентов трейдеров, выходящих на Форекс-рынок, очень быстро банкротятся.

АП: Потому что, ослепленные обещанными прибылями, выходят на Форекс-рынок неподготовленными. Именно конкурсы, подобные соревнованиям, проводимым Академией Masterforex-V, вырабатывают у участников стойкость, хладнокровие, верность выбранной торговой стратегии, столь необходимые для реальных валютных торгов и управления инвесторскими средствами.

Неплохой у нас с вами тандем, вы обучаете, мы трудоустраиваем!

БЛ: Благодарим за интервью и надеемся, что подведение итогов Третьего Академического конкурса станет не менее интересным, чем эта встреча.

Уважаемые читатели! Обсудить условия предстоящего конкурса, задать вопросы вы можете [здесь](#)



К чему ведёт медлительность при разработке торговой системы?

Ван К. Тарп

В ходе своих исследований я выяснил, что проблемы, возникающие у людей с разработкой собственной торговой системы, можно разделить на пять категорий.

Три первые связаны с отсутствием возможности у трейдера начать (или закончить) ее создание. Это: боязнь техники/компьютеров, медлительность в действиях и общая перегруженность самим процессом. Вторая и третья проблемы из списка в конечном итоге мешают создать работающую систему из-за бесконечного стремления к совершенству и слишком придирчивого отношения к себе в процессе ее разработки.

В данной статье я хочу остановиться на медлительности, которая является настоящим препятствием для немалого числа из берущихся за это дело.

В начале пути многих из нас поджидают трудности, особенно, когда встает вопрос о создании работающей торговой системы. И попытки перенести решение на потом создают еще большие проблемы.

Что же не дает нам двигаться вперед? Часто **главной проблемой становится боязнь провала**, особенно, в таком рискованном деле, как трейдинг. Например, если вы уже пытались торговать без какого-либо плана, вы наверняка знакомы с этими рисками. И часть из вас может быть настолько напугана, что вам даже трудно приступить к разработке собственного плана. Или, может быть, вы уволились, чтобы посвятить все время трейдингу, но страх неудачи парализует вашу волю, и вы не можете завершить работу над торговой системой.

Если вы не уверены в своей способности торговать, по причине опыта из прошлого или общей низкой самооценки, скорее всего, вам будет очень трудно начать. И со временем страх только усилится.

Иногда неверие в успех порождает похожие проблемы. Люди боятся успеха из-за новизны, которую он несет. Представьте, что вы «разбогатели» и, основываясь на личном опыте, вам бы не хотелось столкнуться с трудностями, которые за этим последуют. Возможно, ваши друзья отвернутся от вас или



попытаются вас использовать. Или вы думаете, что богатые люди скупы во всех проявлениях. Вы думаете: «Я не хочу быть таким».

Другой причиной промедления в создании торговой системы может стать нехватка интереса именно к этой части становления себя как трейдера. Вам не нравится сама идея сидения за компьютером, проведения всяких расчетов и тому подобное. Может это слишком напоминает школу. Нехватка интереса, подобно быстрорастущему сорняку, разбрасывающему семена по ветру, может задушить на корню все желание и стать непреодолимым препятствием даже при выполнении самого простого задания. Вся торговля будет напоминать игру: вы просто открываете и закрываете позиции, но чисто механически, без всякого понятия. И опыт будет приходиться вместе с ошибками и промахами.

Возможно, что усилия, необходимые для работы над системой, напоминают вам о чем-то неприятном. Кто-то, кого вы не любите, дал вам это задание, и вам это не нравится. Или может этот человек всегда занимался разработкой торговых систем; вы не хотите быть на него похожим и стараетесь всеми способами растянуть это дело.

И чем больше вам не нравится идея создания торговой системы или даже отдельных ее частей, тем сильнее будет желание отложить на потом. А это значит, что самая сложная часть работы останется на тот день, когда ваши силы будут на исходе, что чревато многими ошибками.



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



И последнее, самым важным моментом в разработке торговой системы является определение ее целей. Если они есть, то и остальное окажется довольно простым делом. Выработка целей – это 50% всего труда. Запишите их на бумаге для ясности. Как можно следить за прогрессом, основным мерилom в осознании затягивания работы, если вы не знаете точно, что же вам нужно?

И только определившись с целями, можно будет установить временные рамки для каждой из фаз проекта.

Как преодолеть медлительность

Для начала вам потребуется осознать, что **все дело в вас** и взять ситуацию под контроль. Задайтесь целью закончить работу. Сконцентрируйте мысли на первых шагах, не думайте сразу о финальной стадии.

Затем составьте список всех целей, которым будет призвана служить ваша торговая система. На этот момент **вы уже должны знать, чего хотите**, методы достижения целей и приемлемый для вас уровень отдачи от каждой части системы. Гораздо легче сконцентрироваться на работе, когда знаешь, какой шаг надо сделать следующим.

Далее разбейте задачу построения системы на этапы и рассортируйте их по степени важности и привлекательности. Установите временные рамки для каждого из этапов и оповестите о них окружающих. Если какой-либо из этапов покажется слишком громоздким, поступите с ним так же, как и со всей задачей в самом начале.

Завершив один этап, переходите к другому. Сконцентрируйтесь на каждом из этапов перед тем, как приступить к его осуществлению.

Помните, что Лао-цзы, великий учитель школы даосизма, однажды сказал: «Путь длиною в тысячу миль начинается с первого шага».



Рынок опционов: как сократить потенциальный убыток, когда ситуация не в вашу пользу? Часть 3

Карим Рахемнтулла

Все хорошо, когда на рынке опционов все развивается по вашему сценарию, позволяя вам зарабатывать деньги. Но что делать, когда ваша сделка оборачивается против вас? Приходится сокращать убытки, смягчая удар по капиталу.

В этой статье я покажу вам, как это делается с помощью двух стратегий – продажа «пустых» пут-опционов и «покрытых» колл-опционов (покрытый опцион «колл» – это опцион на покупку определенного актива, продавец которого имеет в наличии данный актив). Обе стратегии успешно применяются мной уже многие годы. Однако были и неудачи. Итак, давайте посмотрим, как вытащить себя из трясины убыточной опционной сделки.

Стратегия 1: покрытые колл-опционы

Сперва давайте сосредоточимся на том, что представляют собой покрытые колл-опционы. Такого рода сделки подразумевают покупку по крайней мере 100 акций определенной компании (базовый актив) с последующей продажей колл-опционов (один опционный контракт на каждые 100 акций).

Если рынок базового актива начнет снижение, премия по опциону начнет также снижаться. Но в зависимости от временного периода (интервала) сделки, можно получить более значительный убыток по базовому активу в реальных деньгах, чем по опционной позиции. Чтобы рассчитать текущее состояние вашей сделки относительно ее начального состояния, необходимо:

- Взять котировки рынка базового актива
- Взять котировки рынка опциона
- Вычесть текущую стоимость опциона из текущей стоимости базового актива.
- Сравнить полученный результат с начальной себестоимостью сделки.

Если новый результат, полученный в результате вычитания, находится ниже вашего порога допустимых убытков (например, 20%), то у вас есть несколько альтернативных вариантов:

- Держать позицию в надежде на то, что цена базового актива восстановится, позволив вам продать еще один опцион по истечении.
- Развернуть свою торговую позицию через обратный выкуп опциона и продажу акций (базового актива). Также можно выкупить обратно текущий опцион и продать еще один по более низкой страйк-цене, что позволит немного сократить потенциальный убыток.

Однако есть способ избежать подобных ситуаций. Для этого следует продавать колл-опционы “глубоко в деньгах” против своей позиции.

Стратегия 2: продажи пут-опционов

Когда трейдер продает пут-опцион на акции, он получает деньги (премию) за обязательство купить определенное количество акций по выбранной им страйк-цене.

Например, если вы продаете один январский пут опцион на акции **Starbucks** (Nasdaq:SBUX) со страйком \$30, то вы обязуетесь купить 100 акций по цене \$30 за акцию, если цена опустится ниже этого уровня по истечении опциона.

В теории, однако, вы надеетесь на то, что стоимость акции Starbucks не упадет ниже страйк цены по истечении опциона, позволив вам оставить себе премию безо всяких обязательств (ну, если конечно вы на самом деле не против заполучить определенное количество акций, и вас устраивает цена).

Однако не всегда все происходит именно так. Если акции компании упадут в цене так, что окажутся ниже страйк-цены \$30 перед истечением опциона, стоимость этого пут-опциона возрастет, а для вас это будет означать потенциальный убыток.

Что делать в этом случае?

- Или выкупить обратно ваш пут-опцион, таким образом приняв убыток.
- Или подождать истечения в надежде на то, что цена базового актива восстановится и будет выше \$30 на момент истечения опциона. Однако в этом случае вы рискуете потерять больше, если акции продолжат падать в цене.

Чтобы минимизировать потери, можно продать пут-опционы, которые находятся “глубже в деньгах” (то есть ниже, чем текущая цена базового актива), чтобы иметь больший запас падения цены.

С другой стороны, вы можете купить пут опцион по более низкой цене исполнения, что позволит снизить потенциальный убыток, если акции будут дешеветь. Учтите, что те деньги, которые вы потратите на покупку пут-опциона, сократят вашу потенциальную прибыль или увеличат потенциальный убыток в зависимости от стоимости акции по истечении опциона.

Решение достаточно простое: продавайте пут-опционы только на те акции, которыми вы бы не отказались владеть. В этом случае вы не будете беспокоиться по поводу падения цен на акции, потому что сможете купить их по привлекательной цене.

ЖУРНАЛ "БИРЖЕВОИ ЛИДЕР"

БИРЖЕВОИ
ЛИДЕР

www.Masterforex-v.org



Школа обучения начинающих трейдеров: просто о сложном и неизвестном



Скользящие средние: buy или sell?

Скользящие средние очень часто используются в различных торговых системах. В книге [«Секреты мастерства от профессионального трейдера»](#) проведен полный анализ рекомендаций авторов – классиков биржевой торговли по использованию скользящих средних.

Для нашего примера возьмем одного из них. Как пишет **Д. Швагер** в своей книге **«Технический анализ. Полный курс»**:

«На рынках с выраженной тенденцией скользящие средние являются очень простым и эффективным методом ее выявления...»

Отлично, все просто – смотрим на поведение скользящей средней и принимаем торговые решения, используя «очень простой и эффективный» метод выявления тенденции.

По примеру Швагера возьмем торговый инструмент, например, GBPUSD, наложим на него 40-периодную скользящую среднюю и посмотрим описанные им торговые сигналы при пересечении ценой скользящей средней: **покупаем**, когда скользящая средняя разворачивается вверх, и **продаем**, когда она направлена вниз (рис. 1).

Посмотрите, какие прекрасные результаты дал этот подход... во время тренда.

Теперь возьмем несколько иной пример (рис. 2).

Куда подевалась вся простота и прекрасные результаты? Что останется от депозита после такой торговли?

Никто не утверждает, что скользящие средние нельзя использовать в своей торговле. Главный вопрос – **КАК???**

Предлагаю ответить на следующие вопросы:

1. Почему авторы классической литературы по техническому анализу не могут найти такой же «простой и эффективный» фильтр ложных сигналов пробития скользящих средних?

2. Что необходимо исправить в подходе классиков к использованию скользящих средних?
3. Как использовать скользящие средние в торговле?

Подсказки вы можете найти в 9 главе книги [«Секреты мастерства от профессионального трейдера»](#)



Рисунок 1.

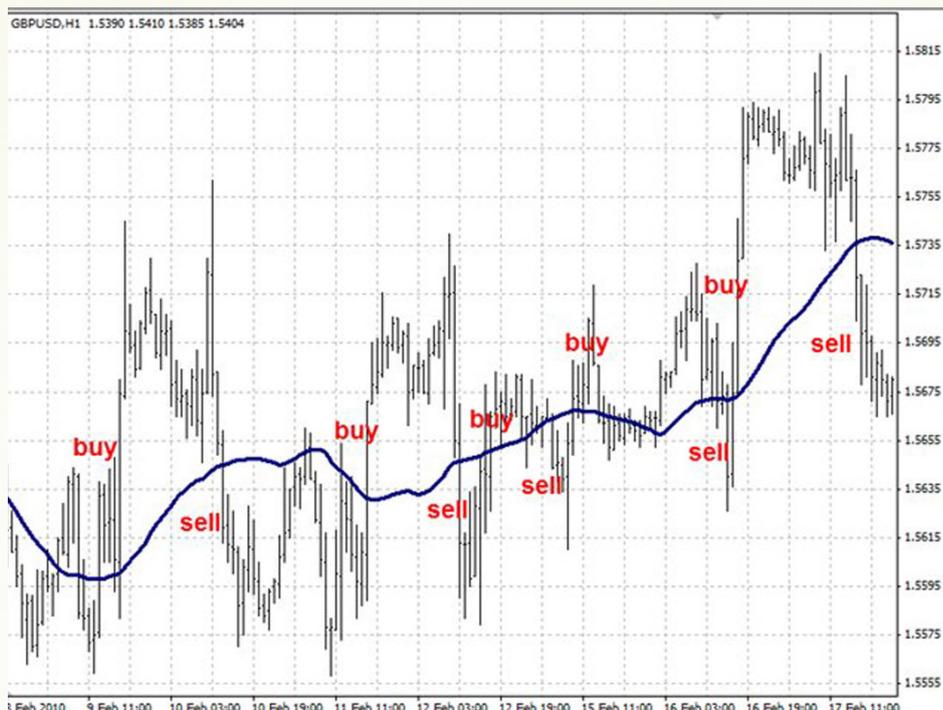


Рисунок 2.

Что в реальности движет ценами на сырую нефть и как на этом заработать?

Дэвид Фесслер

Согласно данным Администрации энергетической информации США, существуют семь ключевых факторов, играющих свою роль и оказывающих свое влияние на формирование цены спот на рынке сырой нефти.

Давайте разберем каждый из них.

Производство: На долю Консорциума организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) приходится 40% всей добычи «черного золота». Доля ее экспорта на мировом рынке купли/продажи нефти составляет 60%. Вследствие такой гегемонии любое действие или даже заявление этой организации может оказать (и оказывает) влияние на мировые цены. Как правило, снижение ею добычи нефти ведет к росту цен на этот продукт.

Поставки: Страны, не входящие в ОПЕК, выдают «на гора» оставшиеся 60% всей добываемой нефти. Хотя, как группа, они в два раза больше ОПЕК, но по факту, им некуда дальше развиваться. Специалистам они известны как «пассивные в ценовом отношении страны». И правда, в большинстве случаев они стараются приспособиться к сложившимся на рынке ценам, но не влиять на них, как это делает ОПЕК.

В результате страны, не входящие в ОПЕК, добывают максимум из того, что могут или около того. Любая заминка в производстве обычно сказывается на объемах предложения. Это также позволяет ОПЕК манипулировать рынком поставок.

Мировые запасы нефти: они позволяют удерживать баланс между предложением и спросом на нефть. Если производство превышает потребность, избыточный продукт можно помещать в хранилища. Обратное также в силе. Когда потребление превышает предложение, для удовлетворения всех потребностей хранилища можно расконсервировать. Попросту говоря, цены на нефть и наличие запасов позволяют проводить коррекции в обе стороны. Если на рынок просочатся новости о постройке нового хранилища, то, вероятнее всего, цены упадут в ответ на эту попытку сбалансировать спрос и предложение. И наоборот, если стоимость фьючерсных контрактов растет по отношению к текущей цене



спот на рынке, стимул к увеличению запасов нефти только усилится.

Финансовые рынки: Нефтяные брокеры не просто продают «живую» нефть. Они также торгуют контрактами на ее поставки в будущем, известными, как «фьючерсы». Некоторые клиенты, такие как авиалинии, покупают их с целью защиты от роста цен на нефть в будущем, который может существенно повлиять на их способность работать прибыльно. Производители нефти обычно продают фьючерсные контракты для фиксации цены на определенный период времени.

Спрос: В организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) входят США, большинство стран Европы, Япония и другие развитые страны. Экономике стран ОЭСР нужны в 53% всей добываемой нефти. Так как её потребление в этих странах превышает аналогичную величину остальных стран, то и темпы развития в них гораздо ниже. С 2000 по 2010 год даже наблюдалось фактическое снижение уровня потребления нефти странами ОЭСР, в то время как другие страны увеличили свои потребности на 40%.

Спрос странами вне ОЭСР: Китай, Саудовская Аравия и Индия относятся к лидерам в этой группе стран по закупкам нефти за последнее десятилетие. Потребление нефти в любой отдельной стране на-

MIG BANK
Confidence is Capital

TEAM PARTNER OF
MERCEDES GP
PETRONAS
FORMULA ONE™ TEAM

Partnership driven by the passion for performance

прямо связано с ростом экономики. Так что не вызывает удивления тот факт, что в Китае и Индии, по крайней мере, потребление нефти увеличивается небывалыми темпами по сравнению, например, с США.

Развивающиеся страны, как правило, обладают экономикой, ориентированной, прежде всего, на промышленность, которая и диктует необходимость большего объема закупок нефтепродуктов.

Рынок спот: торговля нефтью проходит в мировом масштабе и различные нефтяные «потoki» связаны друг с другом в ценовом плане. На НПЗ сырая нефть перерабатывается в некий товар: бензин, дизельное топливо, мазут, смазочные материалы, авиационный керосин и многие другие. Включите любой из деловых телевизионных каналов, и вы погружитесь в мир нефтяных сводок. Но что имеет реальное значение, так это конечная цена, которую мы платим за конечный продукт. И цена нефти-сырца, и цена его производных зависят от разных событий, способных на нее повлиять: ураганов, политических решений, аварий, актов терроризма и т.д. Так как спрос и предложение нефти – вещь весьма консервативная, то любой из перечисленных факторов, как и их ожидание, могут стать причиной ценового хаоса, особенно на рынках фьючерсов. Что и происходит в реальности. Как известно, большинство нефтедобывающих предприятий находятся в странах с исторически нестабильной политической ситуацией. Такое положение вещей вызывает резкие скачки цен, сказывающиеся на наших кошельках.

Как сыграть на скачках цен на нефть

Заинтересованные в этом инвесторы должны присмотреться к любому из биржевых фондов, работающих с нефтью. Самый популярный из них – **United States Oil Fund** (код NYSE: USO). Объем его ежедневных торгов колеблется между 8 и 9 миллионами акций. Он не самый эффективный, когда речь заходит об отслеживании изменения цены, но его высочайшая ликвидность легко позволит вам стать участником событий.

Если вы рассчитываете на повышение цены в обозримом будущем, возьмите на заметку **PowerShares DB Crude Oil Long ETN** (код NYSE: OLO). К сожалению, здесь о ликвидности говорить не приходится: в среднем за день торгуется только около 14 тысяч акций этого фонда.

Если вы думаете, что неизбежен момент падения цен на нефть, то вам будет интересен **ProShares UltraShort DJ-AIG Crude Oil ETF** (код NYSE: SCO). Это самый активно торгуемый медвежий фонд (1,75 миллионов акций ежедневно). Стоит предупредить, что уровень плеча здесь двойной, так что цены акций могут изменяться куда большими темпами, чем самой нефти.

Вот, в принципе, и все. Теперь вы знаете, что лежит в основе цен на нефть и как себя вести на рынке, решись вы начать торговать.



Информация, на которую трейдеры обращают внимание, на 95% бесполезна и к тому же циклична

Ван К. Тарп

Как трейдеру вам приходится принимать решения на основе огромного потока информации. За все время были написаны тысячи томов о способах ее анализа. И некоторые авторитеты в области инвестиций согласятся, что большинство той информации, что нам предлагают, довольно низкого качества и ценность ее для работы невелика. Поскольку это действительно так, то стратегии, которые вы мысленно разрабатываете, приобретают особенно важное значение при подсчете прибылей и убытков от вашей торговли.

Информация в роли базовой установки

Будучи детьми, постигающими родной язык, мы спрашиваем маму: «Что это?». И мама отвечает: «Яблоко». И затем всю оставшуюся жизнь, мы воспринимаем каждое яблоко не через непосредственный контакт с ним, а через слово, его обозначающее. Если мама говорит: «Это называется яблоком», то вы, должно быть, захотите узнать, какое оно. Но обычно мама говорит: «Это – яблоко». Всё – у предмета есть название. И когда вы едите его, вы не пытаетесь понять, что это, вы просто глотаете и говорите себе: «Это – яблоко». А постижение предмета и простое его заучивание – это не совсем то же самое.

Рынок же еще более многообразен и полон концепций, которых вы не понимаете и о которых вы ничего не знаете. Вам, по правде говоря, не приходится иметь дело непосредственно с акциями. Вместо этого вы видите на экране котировки, графики и окна для ввода информации и совершения сделок. Но, повторю, возможно, вы никогда не будете держать эти акции в руках.

Так что на протяжении всего времени мы работаем с концепциями, обрабатываемыми нашим мозгом, но не физическими предметами. И весь рынок – это тоже нечто образное.

Вероятно, в вашей голове рождаются диалоги, большинство из которых имеют мало смысла. На-



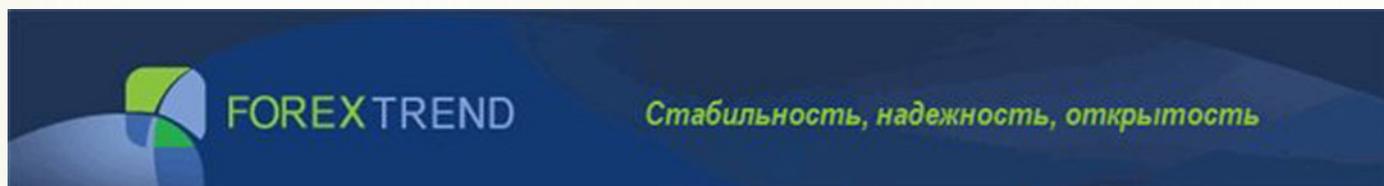
пример, позвольте мне на минутку отвлечься и рассказать вам, что у меня сейчас в голове.

«Ну вот. И что теперь ты собираешься сказать? Возможно, что-то и было важное. Но, думая об этом, я не могу сказать, что. О, как хочется спать. Ладно, наверное, минута уже прошла».

Заметьте, большинство из того, о чем я думал, – абсолютная чепуха. Но это действительно мои мысли за ту минуту. Психологи полагают, что 80-95% информации, на которую мы обращаем внимание, бесполезна и к тому же циклична. Но для большинства людей эта информация и есть окружающая их жизнь.

Так вот, давайте посмотрим, что нам уже известно? Большинство из того о чем мы думаем – это глупость, которую мы ошибочно принимаем за реальность. И наша встреча с рынком и его размытыми образами, только добавляет хаоса в наши мысли. И именно этот хаос (другими словами, верования) – это то, на чем мы и торгуем!

Это значит, что у трейдеров нет прямого ответа на вопрос, насколько успешно идет их торговля. Обычно эта информация поступает с задержкой и подвергается трансформации при прохождении через множество уровней кодирования. Например, когда трейдер вступает в сделку, он не получает мгновенного ответа. Большинство сделок совершаются символически: вы получаете компьютерное подтверждение от своего брокера. Вы размещаете заказ через компьютер, он исполняется, вам приходит отчет о сделке.



Том Бассо, человек известный по книге *«Маги новых рынков»*, провел исследование и выяснил, что требуется 2,5 минуты, чтобы заказ по сигналу, увиденному на компьютере в Сент-Луисе, был исполнен в Нью-Йорке или Чикаго. Много может случиться в эти 2,5 минуты. Так было 15 лет назад. Сейчас, конечно, все происходит быстрее, но и объем информации, который надо оценить, тоже наверняка удвоился за это время.

В момент принятия решения трейдер может получить устный совет от кого-либо, почерпнуть детали из газеты или новостного бюллетеня, позвонить по «горячей линии» или провести время за изучением графического представления истории торгов (так называемые ежедневные графики, финансовые отчеты и т.п.). Некоторые инвесторы получают информацию о ценах по телефону и затем переводят ее посредством компьютерных программ в графики и их индикаторы: скользящие средние, осцилляторы, рыночные профили и др. Таким образом, начальная информация кодируется и перекодирована множество раз и, в самом лучшем случае, лишь отдаленно напоминает первоначальные данные.

Даже люди, непосредственно работающие на бирже, и те получают вторичную информацию в виде символов: слов, записей, жестов. Активы на бирже также редко переходят из рук в руки. Они просто записываются в журналах или на компьютерах, как поменявшие владельца. Непосредственное

восприятие, информация высшего качества, практически недоступна брокерам.

Я знаю лишь единственный пример такого участия: некоторые брокеры на различных биржах используют шум зала в своих системах торговли как сигнал для проведения сделок: когда он растет, эти люди пристально смотрят, что делают другие; если шум спадает, то они играют против толпы. Однако в эпоху появления электронных бирж, такие физические торги скоро станут реликтом.

Есть и много других аспектов в деле обработки торговой информации. Например, такой немаловажный, как ответственность. Я также учу выработке собственного видения ситуации и тому, как оно согласуется с рыночными данными. Важно также понимание методов построения внутренних моделей и структуры внутренней информации.

То, как мы обрабатываем информацию, имеет решающее для нас значение, так как на ее основе мы совершаем свои сделки. При изучении рынка и выборе стратегии торгов, задайте себе вопрос: «Что на самом деле представляют эти данные? Что они по-настоящему значат для меня и как они могут мне помочь в достижении моих целей»? Даже небольшой сдвиг в сознании может порой стать началом большого пути в деле лучшего понимания самого себя и своих стремлений. И по моему разумению, любой прогресс в понимании самого себя ведет к более качественной торговле.



Не позволяйте примитивным инстинктам возобладать над разумом

«Тот, кто живет надеждой, умрет голодным»

Б. Франклин

Дженис Дорн

У человека постоянно кружилась голова, и он повсюду искал лекарство. Своей бедой он поделился с одной подругой, и та посоветовала ему: «Обойди воскресным вечером наш квартал четыре раза». Человек послушался совета. Но потом вновь стал жаловаться подруге: «Я сделал все, как ты сказала, но головокружение только усилилось». На что та ответила: «Интересно. То же самое случилось и со мной».

И в трейдинге, и в повседневной жизни, важно спросить себя: какие источники информации служат мотивом моих решений? Проверил ли я факты или просто положился на мнение того или иного человека? Руководствуюсь ли я здравым смыслом и знаниями в данной ситуации или я действую по наитию? Двигают ли мной примитивные инстинкты или я использую законы морали, чтобы преодолеть чувство страха и жадности? Эта тема является главенствующей на нашем [сайте](#), где мы наглядно демонстрируем, как наш мозг воспринимает и реагирует на торговые сигналы и установки, и говорим о том, что нужно сделать для того, чтобы удача повернулась к нам лицом.

Один из наиболее важных вопросов – это вопрос о том, что для вас является неправдой? Его повторение должно стать мантрой, если вы хотите достичь успеха в трейдинге, потому что вы торгуете на основе своей веры против веры других людей. Постоянно подвергайте сомнениям вашу систему верований. Это позволит задаться вопросом о том, что же говорят другие. Заставит отрешиться от окружающего мира и сосредоточиться на сигналах «здесь!» и «сейчас!».

Леность мысли ведет к вялой торговле и, как результат, к потерям. Неутихающий пульс недоверия к себе усиливается непрекращающимся потоком лживой информации, атакующим ваш мозг в течение всего торгового дня. Будьте бдительны! Сомневайтесь во всем и во всех, даже во мне. Вы – единственный гуру. Вы, как никто другой, осознаете степень риска. Если позиция не срабатывает, значит, она ошибочна. Закрывайте ее, минимизируйте потери. Если же вы видите другую возможность по этому же активу, найдите в себе смелость вступить в сделку не медля. Не позволяйте примитивным инстинктам возобладать над разумом в ситуации, когда при росте убытков, вы тешите себя надеждой,



что все само поправится или когда боязнь даже самых малых убытков парализует волю.

В понедельник мы начали торговлю. Рынок сразу же обернулся против нас; мы закрыли позицию, потеряв 0.19 доллара, что составило 1,59% всего баланса. Часом позже мы открыли аналогичную сделку, которая на следующее утро принесла нам 1.08 доллара прибыли или 9.38% от величины общего баланса. Наша первая точка входа оказалась неверной, что рынок и подтвердил. Во второй раз мы оказались в тренде, что и дало нам возможность заработать. Неважно, сколько времени вы посвятили анализу ситуации прежде, чем открыть сделку; последнее слово все равно остается за рынком. Реально и подлинно лишь то, удастся ли вам двигаться вместе с ценой или нет во время торговли.

Финансовые рынки буквально наводнены пустышками и обманами. Научитесь видеть глубже и будьте настороже всякий раз, когда ситуация слишком хороша. Трагедия трейдинга состоит в том, что даже самые бдительные и опытные из нас могут попасться на удочку. Это и есть одна из причин, почему поиск универсальной системы трейдинга есть путь длиною в жизнь, который полностью пройти не удавалось еще никому.

«Надежда – хороший завтрак, но плохой ужин»

Френсис Бэкон

Всем спасибо и удачной торговли.

Советы инвесторам: четыре причины, дающие преимущество Китаю перед Евразией

Анди Махешвари

26 декабря 2011 года мир отметит 20 годовщину распада СССР. За эти 20 лет система международных отношений трансформировалась из биполярного порядка в биполярный хаос. Китай стал новым титаном на просторах Евразии; мусульманский мир стал более непредсказуемым.

Согласно отчетам МВФ, Китай обгонит США в экономическом плане к 2016 году. И в течение последующих 20 лет Евразийскому континенту придется стать свидетелем жесткой конкуренции за ресурсы и сферы влияния между слабеющей Америкой и набирающим силу Китаем.

Есть четыре причины, дающие право думать о преимуществе Китая над Евразией в самом недалеком будущем:

Демографический вопрос

Вопреки всей той шумихе и рассуждениям, основанным на неверной информации насчет политики Китая «одна семья – один ребенок», в стране на каждую женщину в среднем приходится по 1,77 ребенка. Политике «одного ребенка» жестко следуют в основном в городах, расположенных на побережье. В сельских районах, центральной и западной части страны семьям разрешено иметь 2 и даже 3 ребенка.

За последнее десятилетие в Китае ежегодно рождалось 16,5 миллионов малышей. Сравните эти цифры с Японией (1,1 миллион), Кореей (0,5 миллионов), Тайванем (0,2 миллионов) и Россией (1,4 миллиона). Только в замученной бедностью субконтинентальной Индии (36 миллионов) и странах АСЕАН (12 миллионов) рождаемость выше, чем в Китае.

Население Китая увеличивается на целую Канаду каждые 2 года, а субконтинентальной Индии – каждый год. К 2030 году жителей в возрасте от 65 лет в Китае будет насчитываться только 16%, в то время как в Японии 32%, ЕС более 25% и по 20% в США и России.

Число работоспособного населения (от 15 до 64 лет) составит в Китае 67% (1 миллиард), выше, чем



в каком-либо другом регионе планеты, за исключением Индии. Такое же положение будет наблюдаться и с молодым поколением (от 0 до 14 лет).

В итоге можно сделать вывод, что население Китая будет гораздо моложе, чем где бы то ни было, кроме субконтинентальной Индии.

Водные и энергетические ресурсы

В течение последующих 20 лет Китай будет переживать невиданную урбанизацию. В цифрах этот рост составит от 50% в 2011 году до 80% в 2030 году, что можно сравнить с Южной Кореей (82%) и Тайванем (80%).

Такое положение вещей увеличит спрос на чистую воду, жилье, автомобили, пищу, топливо и минералы. Согласно отчетам компании Citigroup, даже при наличии значительных инвестиций, к 2050 году опреснение соленых и переработка сточных вод даст всего лишь 10% от необходимого количества пресной воды во всем мире.

Между 2011 и 2030 годами потребность Китая в энергетических ресурсах удвоится, а воды возрастет на 54% при незначительном росте или даже уменьшении поставляемых объемов этих компонентов.

Заселенность Китая очень неравномерна. Шесть приграничных провинций с тяжелыми условиями обитания (Тибет, Цинхай, Синьцзян, Ганьсу, Внутренняя Монголия и Китайская Манчжурия) охва-

A blue banner for FOREX MMCIS GROUP. On the left is a circular logo with a stylized 'X' and the text 'FOREX MMCIS group'. In the center, the text 'FOREX MMCIS GROUP' is written in large, bold, white letters, with the tagline 'Лучшие условия для успеха!' below it. On the right, there is a white candlestick chart with a red trend line showing an upward trend.

тывают 60% всей территории страны при том, что проживает здесь только 10% населения.

Остальные 90% жителей Китая живут на 40% его площадях. Из этого следует, что плотность самого экономически активного населения в стране вполне такая же, как и в перенаселенной Японии и субконтинентальной Индии.

Экспорт энергетических ресурсов и металлов Китаем из стран Азии, Африки и Латинской Америки неуклонно растет. Но вследствие перенаселенности сильно ощущается нехватка пахотных земель и воды.

Хроническая нехватка водных ресурсов, масштабное загрязнение рек и земель, снижение плодородности и экологические катастрофы указывают на то, что безоглядное потребление Китая станет причиной крупных конфликтов в Евразии.

Китаю придется забирать больше пресной воды из рек, текущих в сторону субконтинентальной Индии и страны АСЕАН, чтобы удовлетворить собственные потребности. Встанет вопрос об «аренде», покупке и даже захвате пахотных земель и источников энергии в Центральной и Северной Азии и источников глубинной энергии в Южно-Китайском море.

Борьба за воду, топливо, продовольствие и минералы для насыщения самого большого целостного рынка мира с 1,36 миллиардами потребителей станет главной причиной будущих конфликтов в Евразии.

Невесты детородного возраста

Из-за политики избирательных абортов и убийства новорожденных на сегодня в Китае количество молодых людей в возрасте до 20 лет превышает количество девушек на 32 миллиона. Их сексуальная жизнь находится под вопросом. В 2030 году эта цифра составит свыше 40 миллионов. Более 30% мужского населения страны в возрасте между 30 и 40 годами останутся холостяками. В 2010 году их было около 5%.

Даже если соотношение числа рожденных мальчиков и девочек значительно улучшится в следующие 10 лет, как это случилось в Южной Корее, Китаю все еще будут нужны невесты из-за рубежа. Но соседние субконтинентальная Индия, Вьетнам и Корея сами стоят перед проблемой нехватки невест, как результата перекосов в политике контроля пола новорожденных.

Россия, Япония и страны АСЕАН имеют избыток женского населения. Но в Восточно-Сибирской части России проживает едва ли 6,5 миллионов человек, из которых женщин от 15 до 45 лет лишь 2 миллиона. И не более половины из них согласились бы рассмотреть возможность брака с соседями, что явно недостаточно для удовлетворения потребности Китая, превышающей предложение в 30 раз.

Только страны АСЕАН смогут предложить достаточное количество невест. В 2010 году их население составило 600 миллионов человек, с перспективой роста их числа до 740 миллионов к 2030 году. Процветающая же Япония не имеет никаких намерений поставлять своих женщин за границу.

Если Китай не переймет принципов тайваньской (одна женщина – один ребенок) и корейской (баланс полов новорожденных) политики решения демографической проблемы, ситуация в стране будет только ухудшаться.

Китаю необходимо вести жесткую общественную политику, включая движения «любите своих дочерей» и запрет на ультразвуковое сканирование плода с целью распознавания пола ребенка, чтобы остановить геноцид женщин. Ибо такое трагическое положение может спровоцировать социально-политический кризис и вооруженные конфликты.

История гегемонии

Китай богатая история завоеваний территорий Среднего Востока, земель кочевников Внутренней Азии и Европы до берегов Атлантики. Со времен второго столетия нашей эры в эпоху династии Хань, соседние земли (Корея, Вьетнам, Бирма (во времена династии Мин), территории вдоль Великого Шелкового пути вплоть до северо-восточного Ирана) постоянно подвергались набегам со стороны Китая.

В истории этой страны записаны войны с Индией (1962 года, Карибский кризис), Россией (со времен Петра Первого), Японией (1590-е во времена правления Хидэёси, 1895-1945), со всеми близлежащими соседями. Если принять 2000 лет истории Китая за образец, можно понять, что он будет искать способы усиления своего влияния в приграничных землях.

Не стоит исключать возможность жестких действий по отношению к Японии в вопросе добычи энергетических ресурсов в Южно-Китайском море и к России по поводу территорий российской части Маньчжурии и богатого энергетическими ресурсами Сахалина.

Инвесторы, работающие с Китаем, должны принять во внимание все эти моменты при вынесении решений по поводу долгосрочных инвестиций.

В то же время возможности работы в областях добычи ископаемых, рационального использования энергетических и водных ресурсов, переработки отходов и сохранения окружающей среды практически безграничны.

Рекламные компании и обращения через СМИ, формирующие отношение к девочке-ребенку как к чему-то ценному, а не как к обузе, наряду с политической рождаемости по типу корейско-тайваньской, дадут свои положительные результаты при постановке правильных общественно-политических задач.

На самом ли деле США станут банановой республикой?

Дэвид Фессер

О Генри был первым автором, употребившим термин “банановая республика” в 1904 году в своей книге “Короли и капуста”. В ней рассказывается о выдуманной стране Анчурии – государстве жесткой диктатуры, которая занимается производством и экспортом бананов.

В современных условиях термин “банановая республика” означает объединение правительства и частного бизнеса. Расходы оплачиваются за счет населения, тогда как прибыль идет в карман хозяевам частных компаний.

Обесценивая доллар

Такого рода деятельность оказывает серьезное воздействие на бумажные деньги, обесценивая их. По мере того, как обесценивание продолжается, стране становится все тяжелее заимствовать средства у других стран, и национальная валюта становится еще менее платежеспособной.

Такой сценарий блокирует экономический рост. Только посмотрите на этот мизерный прирост американского ВВП, и вы начнете понимать, о чем я говорю. Правительство уже закачало в систему триллионы долларов в попытке оживить экономику США. Но теперь похоже на то, что все эти попытки с тре-

ском провалились. Скольнибудь значимые и эффективные решения потребуют решительных и адекватных действий со стороны части Конгресса США. В общем, забудьте... Вашингтон так и будет находиться в политическом тупике в ближайшее время, особенно в преддверии президентских выборов.

Быстроразвивающаяся экономика Китая оставит позади американскую к 2040-му году

Есть еще один фактор, связанный с КНР: раньше Китай охотно покупал американские казначейские облигации, кредитуя таким образом США. Сейчас же этого не наблюдается.

Китай начинает покупать больше финансовых инструментов, выраженных в евро, в ущерб долларовым инструментам.

Это происходит потому, что 30 процентов китайской экономики зависит от экспорта, а потребительские расходы в США заметно снизились. Поэтому китайским экспортерам приходится искать новые рынки сбыта своей продукции, и Европа стоит одной и первых в этом списке.

Если заглянуть в будущее (2040 год), как мы уже отметили, США уступит свое место экономического лидера Китаю. Взгляните на график, любезно предоставленный компанией **RioTintopc** (NYSE:RIO) (рис.1):

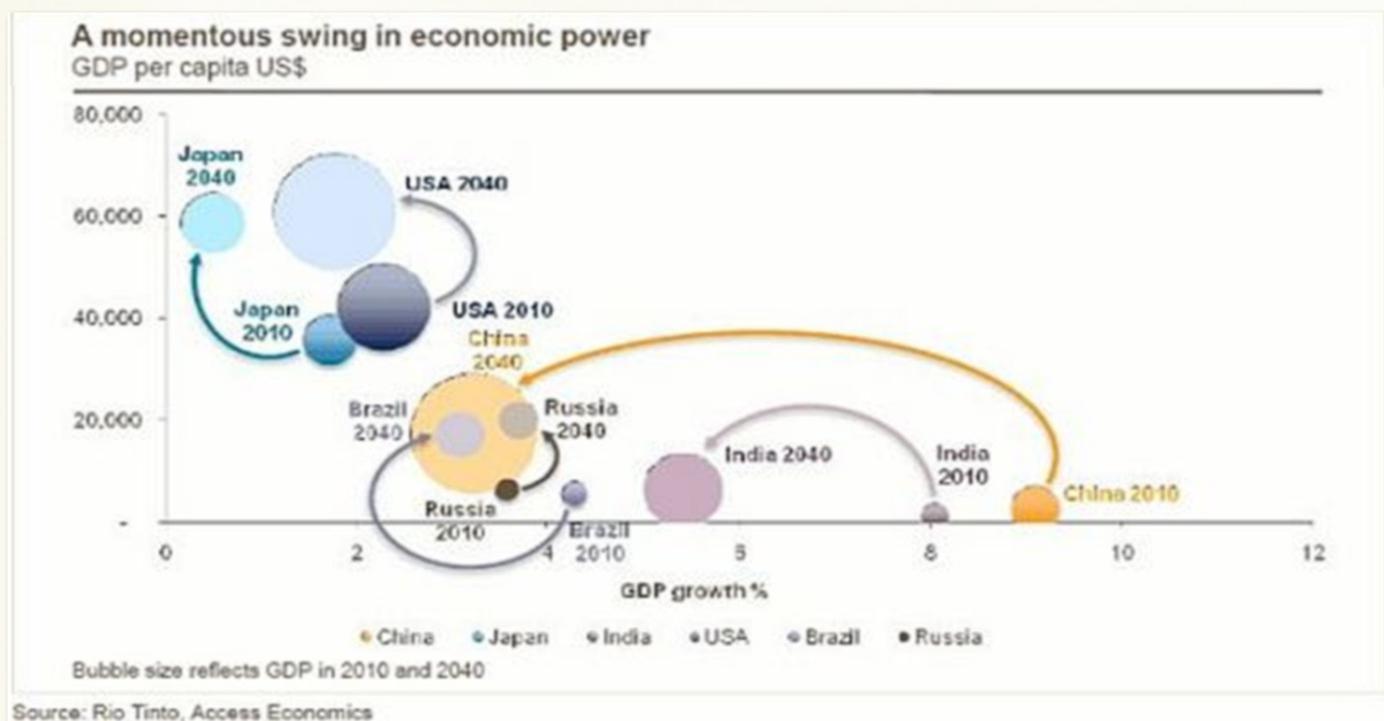


Рисунок 1.

Если верить этому графику, США находится прямо по центру бычьего импульса экономического роста. График может показаться запутанным. Он говорит нам о следующем:

- Насколько крупными различные экономики мира будут в 2040 году в сравнении с 2010 годом (размер окружностей).
- Насколько быстро каждая из них будет развиваться (в процентах ВВП, горизонтальная ось)
- Насколько богатыми будут жители той или иной страны (ВВП на душу населения, вертикальная ось)

Удивительно, но не Китай, а Индия будет лидером по темпам экономического развития к 2040 году. Если взглянуть на график, то к тому времени индийская экономика вырастет как минимум в 4 раза. Так же удивительно и то, что Бразилия и Россия имеют одинаковые (но ограниченные) перспективы экономического роста. Если они останутся частью БРИКС. Китайская экономика вырастет в 4 раза, а доход на душу населения увеличится на 200-300% до \$30,000. Экономика США увеличится незначительно, а доход на душу населения вырастет на 50%. Суть для экономики США в том, что стагнационные процессы могут длиться десятилетиями, и к этому нужно готовиться.

Как разыграть сценарий банановой республики

На самом ли деле США суждено стать банановой республикой? Мы не знаем этого наверняка. Но есть американские компании, которые будут получать прибыль, даже если это случится. Мы знаем, что для поддержания высоких темпов экономического развития Китая и Индии понадобятся значительные объемы энергоносителей и других сырьевых ресурсов.

Компания **Rio Tinto** является одним из мировых лидеров в области добычи полезных ископаемых. Эта компания в любом случае будет зарабатывать, даже если экономический рост будет идти менее значительными темпами, чем ожидается.

Caterpillar Inc. (NYSE:CAT). Эта компания является одним из крупнейших производителей землеройно-транспортной техники и строительного оборудования.

Обе эти компании, как ожидается, будут извлекать прибыль из потенциала развивающихся экономик. Поэтому инвестиции в акции RIO и CAT выглядят многообещающими, особенно сейчас, когда их можно купить относительно дешево.



Начинаем одну обширную, важную (и думаю, полезную, надеюсь) тему... Сразу скажу, что с одной стороны, она весьма сложная... Однако в этом повествовании не будет заумных научных фраз, непонятных терминов, специфичных формул, суровых глубоких тестов и т.п. Всё будет на доступном, я бы сказал – обыденном языке, рассчитанном НЕ на психологов, и никакой предварительной профессиональной подготовки не требуется.

Почему тогда сложная?

А потому что сам по себе ЧЕЛОВЕК – весьма сложное существо! И хотя мы попытаемся детально разобрать некоторые типичные черты, присущие тому или иному ярко выраженному представителю, всё же в реальной жизни мы сталкиваемся с совершенно особенным сочетанием и переплетением разнообразных, порою противоречивых качеств конкретной личности. Настоящий характер сугубо индивидуален, и **каждый человек – уникален** – нужно всегда это иметь в виду.

У цены на рынке вон вообще только два направления: то ли вверх пойдёт, то ли вниз; казалось бы, при знании ТС – да тут просто лопата нужна побольше, чтоб деньги грести, а как же все путаются!.. А тут как-никак целый человек – да у него этих направлений... – уйма!

И всё-таки реальная возможность видеть человека... ну нет, не насквозь, конечно, но, тем не менее, в достаточной степени чётко – имеется. Причём не теоретически, а именно ПРАКТИЧЕСКИ. Но, как всегда и везде, нужны три вещи: знания, опыт и... ещё раз опыт.

Базовые знания по этой методике я вам в своих статьях представлю, а опыт вы можете сполна почерпнуть прямо из собственной повседневной жизни – за ним далеко ходить не надо. Просто следует приложить некоторые усилия и сосредоточиться. При этом ещё раз повторим непреложную истину: **каждый из нас – психолог** в той или иной степени.

Что ещё хочу предварительно сказать:

Во-первых, информации будет много – излагать буду не тезисно – с минимальными сокращениями. Потому что, чем больше деталей и нюансов, тем легче потом будет распознавать эти типажи, а лаконичность тут может повредить.

В-вторых, вот как раз в связи с этим статьи будут получаться достаточно объёмными. Просто если разбивать – будет некоторая разорванность... «смажется картинка»... а нам нужен целостный «голографический» взгляд. Вдобавок при рассмотре-



нии одного радикала мы иногда будем тут же говорить и о других – для того чтобы сразу познавать их в сравнении.

В-третьих, в основу изложения взята книга **В.В. Пономаренко «Практическая характерология»** – и её наверно можно купить в магазине, а может даже и скачать из сети... Но я буду накладывать на всё своё видение, изменять что-то, вычёркивать, добавлять другое и т.п. Короче – субъективная «отсебятина» получится, несколько (но не кардинально) отличающаяся от оригинала. Встречался с Виктором Викторовичем лично, и мы обсуждали этот материал. А перед размещением в нашем журнале получено и «добро» от его администратора на публикацию серии статей на эту тему в моём вольном «переводе».

Чтобы легче запоминалось (западало в подсознание) – ключевые моменты характеристики каждого радикала буду выделять и цветом и шрифтом.

Ну и настраивайтесь не на лёгкую информационную прогулку просто ради увлекательного времяпровождения... и некоторая «каша» в голове сначала, пожалуй, возникнет. Однако здесь у нас собралось как раз такое сообщество, которому не привыкать к анализу, и которое не испугаешь необходимостью что-либо изучать, совершенствовать, оттачивать на практике...

Введение в методику «Семь радикалов»

...Управлять поведением можно и должно, но не за счёт пошлых попыток «зомбирования», а посредством приведения в гармоничное соответствие психологических возможностей человека, с одной стороны, и среды его обитания, деятельности, с другой.

По мере того, как в человеческом обществе растёт потребность ценить и беречь имеющиеся ресурсы (а как иначе, если нас, людей, всё больше, а их, ресурсов, всё меньше?), психология перестаёт быть просто наукой о душе – захватывающей, но

несколько отвлечённой дисциплиной – и превращается всё в большей степени в прагматичную науку о закономерностях поведения. Психология сегодня ищет (и находит!) средства и способы управлять поведением человека для достижения максимальных результатов в его деятельности, в общении, в саморазвитии. А ведь в этом заинтересованы все без исключения.

Рациональное поведение человека в окружающей его социальной среде невозможно без достаточно высокого уровня психологической компетентности.

Никого не удивляет, что для эффективного использования любого механизма, например персонального компьютера или автомобиля, необходимо как минимум разбираться в принципах, владеть элементарными технологиями сопровождения его работы. Никто разумный не прикаснется к клавиатуре, не сядет за руль, не прочитает хотя бы брошюры из цикла «для чайников», не взяв начальных уроков мастерства. Судя по всему, механизмы мы ценим больше, чем людей, с которыми нередко позволяем себе обращаться как придётся...

Между тем **психологические ресурсы каждого человека определены и ограничены, а поведение подчиняется закономерностям столь же строгим, как и все иные естественные законы. Только зная объёмы и качество этих ресурсов, характер этих закономерностей, можно построить осознанное, результативное управление поведением других людей, да и своим собственным.**

К сожалению, **мы плохо знаем себя и ещё меньше – других.** Желая извлечь пользу из взаимодействия, усилить радость общения, мы полагаемся часто лишь на интуитивное представление о нашем партнёре по той или иной социальной группе. Мы легко создаём в своем воображении иллюзорный образ небезразличного нам человека и ориентируемся при построении взаимоотношений на эту иллюзию. И как же глубоко бывает наше разочарование, когда она разбивается о реальность, «не оправдывает надежд»...

А ведь лучше не надеяться, а знать. К примеру, когда мы видим маленький, изящный, как модель, автомобиль, прекрасно приспособленный для поездок по городским улицам, нам не приходит в голову, что неплохо было бы с его помощью вытащить из болота застрявший там тягач. И даже мысль о перевозке на этом чуде техники и дизайна небольшого количества цемента и кирпичей для постройки дачи кажется нам кошмарной. Ведь для этого есть другие, более подходящие транспортные средства.

Но в то же время, увы, приходится констатировать – в неживой природе мы разбираемся лучше, чем в людях. По нашему глубокому убеждению, с бытовыми и производственными задачами, какими бы они ни были, обязан справляться любой. «Я же смог, и он – смог. Почему же ты не можешь?» – с искренним возмущением спрашиваем мы нередко

у наших близких, коллег, партнёров... **Люди, как правило, пытаются ставить перед собой и окружающими цели без тщательного, объективного анализа ресурсной базы, обрекая всех участников процесса на заведомый неуспех (или, в лучшем случае, на большие затраты, несоизмеримые полученному результату). Не в этом ли причина того, что мы так трудно живём!**

Где же выход? – Он очевиден. **Следует научиться разбираться в людях. Это требует современности. Это необходимая составляющая культуры.**

То, что человек астенического телосложения не справится со штангой весом в четверть тонны, даже если его долго обучать технике подъёма тяжестей, и после серии изнурительных неудачных попыток возненавидит этот спортивный снаряд, нам, художникам,件нятно. Теперь нужно уяснить, почему, например, человек с сильной нервной системой не сможет выполнять определённые функции – а в то же время с ними прекрасно справится обладатель гораздо более слабой нервной системы. Что обладателю яркой, броской внешности не стоит доверять хранить корпоративную тайну... Что целеустремленность и склонность брать на себя ответственность являются в большой мере врождёнными (хотя, разумеется, и усиливаются воспитанием), и что общественная полезность этих качеств далеко не безусловна и т.д. и т.п.

Поиском ответа на вышеупомянутое принципиальное «почему?» научная психология занимается давно. Однако **точное, объективное, имеющее практическую ценность знание о регуляторах поведения человека – большая редкость в сегодняшнем океане весьма неравноценной психологической информации.**

Между тем трудно представить себе знание более важное и полезное для каждого, чем знание о природе наших поступков. Почему мы ведём себя так, а не как-либо иначе? Почему из множества вариантов достижения цели или форм реагирования на внешние и внутренние воздействия мы выбираем именно те, которые выбираем? Почему люди, воспитанные в практически идентичных социальных условиях, поступают в близких по содержанию жизненных ситуациях по-разному, подчас – **принципиально по-разному?**

В ответах на эти вопросы залог нашего объективного отношения к миру людей. К нашим близким, родственникам, друзьям, единомышленникам, сослуживцам, руководителям, подчинённым, кандидатам на должности тех и других; к деятелям политики и культуры, к чиновникам, клиентам и конкурентам и т.д. И, самое главное, в этом залог нашего непредвзятого отношения к самим себе.

Некоторые почему-то сразу задают вопрос: а разве это возможно – непредвзято относиться к самому себе? Ответ: не только возможно, но и должно! Обязательно! Поскольку ничто так не вредит формированию и полноценной реализации личности, как самообман – ложное, иллюзорное представле-

ние о собственном потенциале, особенностях адаптивного поведения, социальном предназначении.

Другой вопрос: а если в процессе объективного самопознания мы узнаем нечто такое, что не только не повысит, а наоборот, существенно понизит нашу самооценку, породит пессимистическое отношение к собственным перспективам?

Ответ: чепуха! Психика человека, который здоров (т.е. хорошо себя чувствует, способен продуктивно трудиться, не мешает жить большинству окружающих) – это, в определённом смысле, набор инструментов для решения широкого круга задач по обеспечению выживания, развития и размножения. У каждого из нас этот набор индивидуален. И каждый инструмент, входящий в наши индивидуальные наборы, выдержал суровое испытание миллионами лет эволюции, закалился в горнилах естественного и искусственного отбора.

Можете в нём – этом инструменте – не сомневаться. Он доказал свою полезность, и природа в союзе с обществом сохранила его, передавая из поколения в поколение. Так что не существует однозначно «плохих» качеств психики. Следовательно, нет повода для пессимизма! Не существует качеств – однозначных достоинств и недостатков. Любое из них становится достоинством, если используется по назначению, соответственно (адекватно) сложившейся ситуации. Точно так же любое качество, обнаружившее себя не к месту, зачастую не по вине его обладателя, превращается в недостаток. Это общее правило. Так, микроскоп – хороший оптический прибор, но плохое подспорье для забивания гвоздей...

В современной науке бытует понятие «**личность**». При всём многообразии его определений (более 70), это понятие раскрывает сущность человека как объекта (формирующегося под воздействием) и одновременно субъекта (деятеля, творца) общества, общественных отношений.

Процесс формирования личности под воздействием общества, приобретение человеком разнообразных знаний, навыков, умений и, в результате, его интеграция в систему общественных связей и отношений называется социализацией. Выходит, что не столько человек, сколько социум как единое целое является разумным существом, населяющим Землю. Как тут не вспомнить созданный воображением писателя-фантаста мыслящий и чувствующий Океан на далекой планете (С. Лем «Солярис»)! Впечатляющий, проникновенный образ... Но незачем далеко ходить! Разумный Океан – это мы с вами. Люди. Земляне... Каждый человек – капля этого Океана. Его неотъемлемая частица. Мы не существуем без него, он – без нас...

Впрочем, всё это общеизвестно. Интересно другое. Если разумное начало и формирующееся на его основе содержание нашей психики мы черпаем из окружающей нас среды, то почему мы так отличаемся друг от друга? Среда-то ведь для многих из нас одна. Почему дети, сидящие в школе за одной партой, обучаемые педагогами по одной и той же

методике в рамках одной программы, так не похожи один на другого?

Информация, накопленная социумом за многие тысячелетия его эволюции, существует и передаётся из поколения в поколение, в основном, в виде относительно устойчивых форм, наполненных конкретным содержанием – в виде *стереотипов*, повторяемых технологий решения поведенческих задач. И наши с вами знания, навыки, умения, взгляды, оценки, пристрастия и т. д. – есть некий **набор стереотипов**. Мы оформляем свою внешность, укрепляем здоровье, решаем широчайший круг профессиональных задач, знакомимся с окружающими, принимаем пищу, высказываем своё отношение к глобальным проблемам и т.д. **стереотипно**. До нас точно так же поступали многие поколения людей. Они же нас этому и научили.

Даже если кто-то пытается оригинальничать или, допустим, бороться против общепринятых стереотипов, он делает это тоже стереотипно. Социум припас на всякий случай стереотипы и оригинального, и протестного, и маргинального, и даже асоциального поведения. По существу, личность во многом складывается из таких стереотипов, усваиваемых в течение всей жизни.

И в том, что человек, приходя в этот мир, сразу же начинает накапливать стереотипную информацию о нём и стереотипно воспроизводить её в собственном поведении, есть глубокий смысл.

Во-первых, возможности человека – как психические, так и физические – ограничены. И эти ограничения отражаются на форме и содержании социальных стереотипов. Согласитесь, в нашем арсенале форм поведения есть стереотипы походки, но нет стереотипов полёта по воздуху без использования технических средств (крайние случаи пропусаем).

Во-вторых, если бы наше поведение – поступки, оценки, высказывания – было уникально (сколько людей, столько и вариантов), мы с вами не смогли бы понимать друг друга, общение и взаимодействие в социуме стали бы невозможными.

В течение жизни мы полноценно усваиваем (и, следовательно, используем как инструмент для адаптации к социальной среде) лишь те поведенческие стереотипы, принять которые позволяют наши индивидуальные возможности, внутренние условия.

Внутренние условия определяют, какого рода стереотипы поведения будут усвоены конкретным человеком (индивидуумом), а какие он не сможет воспринять **даже** при интенсивном обучении. Это не что иное, как присущие ему базовые психические и в какой-то мере физические качества. (врождённые и/или приобретённые на этапах внутриутробного и младенческого периодов развития)

Нас с вами, главным образом, будут интересовать качества психики: свойства нервной системы (сила и скорость процессов, протекающих в центральной нервной системе), интеллекта (прежде

всего, стиль мышления), эмоциональной сферы, поскольку физические возможности человека оказывают сравнительно меньшее влияние на стиль его социального поведения.

...Главное – уяснить, что процесс превращения человека как биологической особи в личность идёт не как попало, а в соответствии с объективно существующими качествами психики, играющими основополагающую роль. Там, где это необходимо и возможно, мы будем называть эти объективные качества – но только для того, чтобы лучше понимать, как под их влиянием формируется поведение человека.

Итак, мы вплотную подошли к определению основного понятия этого повествования – **«характер»**. Договоримся под характером человека понимать **индивидуальный стиль поведения в социальной среде, формирующийся за счёт избирательного усвоения и реализации поведенческих стереотипов**.

Таким образом, **характер – это способ адаптации индивидуума к социальной среде**.

Основным принципом формирования характера является общий для всего материального мира принцип минимизации энергетических затрат на существование. Действительно, человек из всего многообразия стереотипов поведения лучше всего усваивает и реализует те, которые не требуют от него значительных усилий, даются легче других, соответствуют его внутренним условиям как «ключ замку». Попытки (например, под влиянием энергичных, но мало знакомых с психологией воспитателей) усвоить иные – «чужие» – стереотипы оплачиваются, с точки зрения расходования энергии, очень дорого и, как правило, не бывают успешными. Наверное, можно, путём длительных, усердных тренировок, добиться решительного поведения от человека тревожного, робкого. Но чего это будет ему стоить?! Всплеск решительности потребует истощающих затрат и, с высокой степенью вероятности приведёт к психическому истощению, к срыву адаптации. В то время как в данной поведенческой ситуации не вымученной решительностью, а своей разумной осторожностью он мог бы добиться гораздо большего...

Хочу заострить ваше внимание на следующем

Исследование качеств характера, выявление среди них близких по происхождению (по внутренним условиям формирования) и объединение этих однородных качеств в группы – разумеется, не ошибка. Выявление в этих однородных группах ведущих качеств, определяющих основное предназначение данной группы, как средства и способа адаптации к социальной среде, и затем построение на их основе типологии характера – тоже не

ошибка... А вот попытка описать черты характера конкретного индивидуума **исключительно** как представителя того или иного типа – **ошибка!!!** Поскольку при этом не проводится содержательной границы между единичным (Ивановым как уникальным явлением) и общим (Ивановым как обладателем ряда типичных, общих для многих людей, психологических свойств, качеств характера).

Хорошо было бы (хотя на самом деле это совсем не хорошо), если бы изучаемый нами человек своим поведением соответствовал либо одному типу, либо другому. Как было бы нам легко заниматься психологической диагностикой – исследованием и описанием его характера!

Но **так не бывает**. Тип характера – теоретическая модель, не более. То, что существуют однородные (близкие по происхождению) и взаимообусловленные качества характера, – это факт (и мы в дальнейшем будем это активно использовать). Но то, что этими качествами характер реального человека исчерпывается, – это «не есть факт».

То, что в литературе принято называть типом характера, на самом деле – поведенческая тенденция, из множества которых формируется реальный характер.

Вот почему наш с вами Иванов в реальной жизни в ряде случаев проявляет себя как представитель одного типа, а в иных – как представитель какого-нибудь другого. И исследовать на практике нам приходится не тип и даже не каждую отдельно взятую тенденцию, а **целостный характер реального Иванова, рождающийся из активного взаимодействия и взаимовлияния нескольких тенденций**.

Реальный характер – это коктейль. Смесь, микстура тенденций, определяющих различную стилистику поведения.

Подобные тенденции будем рассматривать как самостоятельные группы качеств в структуре реального характера, однородных по происхождению, т.е. в основе которых лежат одни и те же внутренние условия. Иными словами, это качества, происходящие «из одного корня», потому и название этим группам следует давать соответствующее – **радикалы** (от латинского radix – корень).

Таким образом, **наиболее продуктивным подходом к психологической диагностике характера индивидуума будет: а) определение входящих в него радикалов; б) описание характера как единого целого, как результата взаимодействия и взаимного влияния радикалов**.

Таков принцип. А технология – условно следующая: чтобы дегустатор мог определить наличие и процентное содержание того или иного ингредиента в коктейле, он должен хорошо знать свойства этого ингредиента (в первую очередь – его вкус) в чистом виде. Точно так же дело обстоит и с радикалами. Прежде чем приступать к исследованию реального характера (т.е. характера конкретного живого человека), нужно изучить существующие типичные «чистые» радикалы. Да, именно типич-

ные. Поскольку одинаковые радикалы встречаются у разных людей, и перечень радикалов, известных психологам, не так уж велик.

Многoletний опыт решения сложных, подчас – уникальных, задач практической психологии подсказывает, что в большинстве случаев для достаточно точного описания характера любого человека, ставшего объектом психодиагностики, хватает знания **семи основных радикалов**. (но это только преддверие детальной психодиагностики)

Для начала назовём эти семь радикалов. «Истероидный», «шизоидный», «эпилептоидный»... Стоп! И это называется психологией? – недоумеваете вы. – Туда ли мы попали? Похоже на сумасшедший дом!...

Спокойно – здесь нет никакого недоразумения. Просто регулярное, пристальное, систематическое научное наблюдение за поведением людей осуществлялось и осуществляется донныне именно в психиатрических клиниках. Не досужее любопытство, а острая необходимость распознать душевную болезнь, разработать методологию её лечения, помочь страдающему человеку ложится в основу подобных исследований. В основном психиатры и создали первые, базовые, широко используемые донныне классификации типов поведения (характера).

Возникает вопрос: правомерно ли переносить характерные особенности поведения душевнобольных на здоровых людей? **Да, вполне правомерно.** Дело в том, что душевная болезнь не создаёт какой-то новый, а лишь видоизменяет прежний характер, присущий человеку, когда он ещё был здоров. Индивид сопротивляется болезни, приспосабливается к ней, используя хранившиеся возможности психики. В такой ситуации (качества, свойства) характера обостряются, акцентируются и, как следствие, становятся более доступными для наблюдения, исследования.

Вернёмся к названиям радикалов. Обратите внимание, в каждом из уже перечисленных нами названий присутствует суффикс «ид». Истероидный, шизоидный, эпилептоидный... Этот суффикс заимствован из греческого языка. Он означает «подобие». Психиатры, хорошо зная, как ведут себя, например, больные истерией, и наблюдая похожее поведение у здоровых людей, дали радикалу название «истероидного», то есть подобного истерии. Вот откуда взялись эти названия. Они закрепились и в психологии для понимания сущности обозначаемых ими поведенческих явлений.

Семь основных радикалов – это **истероидный, эпилептоидный, паранояльный, эмотивный, шизоидный, гипертимный и тревожный.**

А эти названия уже не все имеют в своей структуре суффикс «ид». В чём дело? Принцип их возникновения, изложенный выше, остаётся прежним.

Просто у каждого названия есть своя маленькая история. К примеру, «параноидный» означает не «подобие», а самое что ни на есть серьёзное душевное заболевание. Следовательно, это название уже занято клиницистами, и мы вынуждены использовать другое – «паранояльный».

Каждый из семи радикалов мы будем изучать по следующей схеме:

Общая характеристика.

Здесь будем рассуждать о внутренних условиях, лежащих в основе происхождения радикала, а также о его основном социальном предназначении, т. е. о значении порождаемой им поведенческой тенденции.

Внешний вид. Мы будем рассматривать особенности телосложения, оформления внешности и окружающего пространства, мимики и жестикюляции, свидетельствующие о наличии в характере

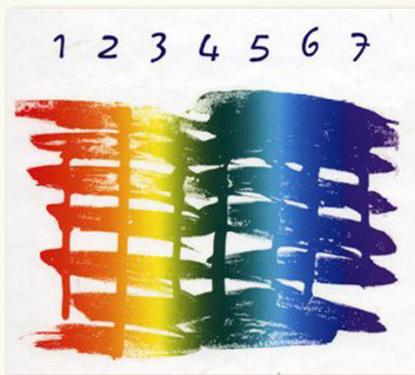
человека данного радикала, иными словами, специфичные для этого радикала, которые особенно чётко и ясно проявляются вовне и, следовательно, легко доступны наблюдению.

Качества поведения. Следует сказать, что продуктивность подхода к исследованию характера через определение входящих в него радикалов обусловлена ещё одним обстоятельством. Радикал – целостное образование, поэтому мы можем быть уверены, что **если у изучаемого нами человека наглядно проявляется хотя бы часть качеств, входящих в данный радикал, то значит, что и прочие качества этого радикала также присутствуют в характере.** Просто в этой конкретной ситуации они себя не обнаруживают.

Задачи. Наступает важный для практической психологии этап – управление поведением. Сразу скажем, что в это понятие мы будем вкладывать исключительно гуманистический смысл. Гёте принадлежат замечательные слова: «Чтобы добиться успеха в жизни, нужно заниматься тем, что даётся легче всего. Но делать это изо всех сил!» Именно об этом мы и ведём наш разговор с самого начала. Социальная адаптация вопреки характеру, попытки решения повседневных задач затратным, энергоёмким способом ухудшают качество жизни. Поэтому так важно знать, решение какого рода задач облегчается при наличии в характере данного радикала, а какие задачи становятся при этом просто невыполнимыми.

Особенности построения коммуникации. Этот раздел также относится к управлению поведением. Здесь мы будем учиться выстраивать наиболее эффективную систему общения и взаимодействия с обладателем того или иного радикала, избегать грубых коммуникативных ошибок.

Игорь Тивяков (Tiv-57) – руководитель [Кафедры психологии Факультета Инвестиций Академии Masterforex-V](#)



Currenex — фундамент вашего успеха

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

NordFX предлагает лучшие условия, доступные на Форекс:

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

Для торговли на Currenex доступны следующие STP платформы:

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

Путь к успеху



Как начать свой бизнес на Forex?

Открыть собственное дело — мечта многих миллионов людей. А ведь по статистике предпринимателей на земном шаре всего 6%. Задумайтесь, чем обусловлен такой гигантский разрыв? Для большинства желающих начать свой бизнес-проект находится бесчисленное множество причин, почему этого не стоит делать: риск остаться ни с чем, отсутствие стабильности при довольно туманных перспективах, нежелание взять на себя ответственность за свою карьеру. Но, пожалуй, главным тормозом на пути к финансовой свободе и независимости является отсутствие большого стартового капитала, который обязательно решит все проблемы. Вернее, являлось до недавнего времени. На дворе XXI век, цифровые коммуникации и интернет буквально на глазах меняют жизнь, общение, деловую среду. Сегодня чтобы стартовать свой проект совсем необязательно иметь много денег, достаточно иметь под рукой компьютер с доступом в интернет. И не упустить свой шанс.

Именно в поисках финансовой свободы многие из нас пришли на **Forex**. Уникальность этой сферы в том, что даже если мы не смогли предугадать следующее движение рынка и нам не удалось взять профит, рынок все равно не отворачивается от нас. Он предлагает альтернативный способ заработка, который не привязан к колебаниям валют и основан на умении находить с людьми общий язык. Вы, наверное, догадались — речь о партнерских программах. О том, как построить бизнес на них нам рассказал **Егор Абраменко, менеджер партнерских программ компании «FreshForex»**.

Как работает партнерская программа?

Партнерская программа — это готовый бизнес-план без каких-либо рисков и финансовых вложений. Вы рекомендуете трейдерам воспользоваться услугами брокера и, в случае успеха своей рекомендации, получаете за это вознаграждение. То есть, один раз затратив усилия на привлечение одного трейдера, вы будете исправно получать вознаграждение за его торговый оборот, вне зависимости от того, прибыльно торгует трейдер или нет. При этом, вам не нужно заниматься послепродажным обслуживанием, ответами на вопросы и под-

держанием лояльности клиентов — все это берет на себя брокер. При этом, компания дает вам полный арсенал инструментов для развития собственного интернет-бизнеса: начиная от рекламных материалов, заканчивая личным консультированием по вопросам развития партнерской сети. Любопытно? А мы только начали.

Сколько на этом можно заработать?

Любой бизнес делается ради прибыли. Какова же прибыль в партнерских программах? Приведем простой пример. В среднем, ежемесячный торговый оборот одного трейдера равен **3 лотам**. Если ваш клиент торгует **1 лотом** на счете «Classic» в компании «FreshForex», за это вы получаете



\$ 10. Несложно посчитать, что, например, **10 клиентов** будут ежемесячно приносить вам уже около **\$ 300**.

Кроме того, в компании «FreshForex» можно привлекать партнеров **2-ого и 3-ого** уровней, которые будут приносить вам **17%** и **7%** от своей прибыли соответственно. Поупражняемся еще немного в математике. У вас есть 2 партнера 2-ого уровня и 3 партнера 3-его уровня, у каждого из них есть по 10 клиентов. За месяц партнеры второго уровня принесут вам примерно **\$ 102**, партнеры третьего уровня — около **\$ 63**. Тогда ваша ежемесячная прибыль составит уже **\$ 465**. Сколько можно зарабатывать, постоянно увеличивая свою партнерскую сеть — решать вам и только вам.

Как добиться успеха в партнерских программах?

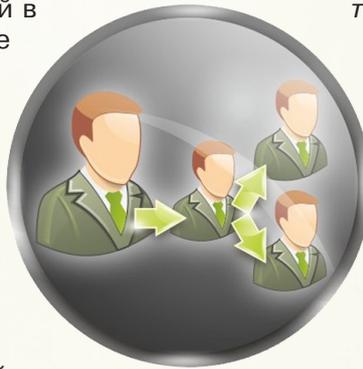
Не лишним будет сказать, что успеха в партнерской программе может добиться кто угодно. Но этот «кто угодно» должен быть упорным, уметь ставить цели и достигать их. Вы можете разместить баннер брокера на своем сайте, написать статью



Почему стоит выбрать нашу партнерскую программу?

- Высокие выплаты (+50% от спреда)
- Привлекательные условия для работы трейдеров
- Многоуровневость (+17% — 2-ой, +7% — 3-ий)
- Партнерский Rebate (возврат до 50% клиентам)
- Эффективные инструменты продвижения
- Удобный личный кабинет

о преимуществах работы с компанией в своем блоге, дать прямую ссылку на ее сайт на отраслевом форуме, в социальной сети или в другом интернет-сообществе, а также рекомендовать брокера своим знакомым в оффлайне. Стратегию определяете вы сами. Если вы говорите честно и убедительно — результат не заставит себя долго ждать.



Исследование показало, что существует пять основных заблуждений, мешающих начинающим предпринимателям на пути к успеху. На эти заблуждения мы попросили ответить действующих партнеров компании «FreshForex», которые когда-то также взвешивали все «за» и «против» и в итоге приняли решение построить свой бизнес на Forex:

Заблуждение №1: Невозможно создать успешный бизнес без серьезных денежных вложений

Виктор Толоконский, г. Тула. 67 клиентов, 5 партнеров, доход — \$ 2000 в месяц, стаж работы в партнерской программе — 1,5 года.

«Я пришел на Форекс три года назад. Но, поскольку в валютном трейдинге я понимал чуть больше, чем в ядерной физике (я филолог по образованию), в этом преуспеть мне не удалось. Зато благодаря Форекс я открыл для себя партнерскую программу. Начал раскручивать собственный блог, рассказывал о брокере на отраслевых форумах. Поначалу мои усилия не давали особых результатов — за месяц работы я смог привлечь всего двух клиентов, однако мой опыт рос — и в следующем месяце мне удалось убедить уже шесть человек. Далее мой бизнес начал расти как снежный ком. Большинство клиентов торгуют в компании до сих пор, а значит, я помог им найти подходящего им брокера. В свой бизнес я не вложил ни копейки, хотя и потратил много времени. Но это время не было потрачено зря — партнерская программа позволила мне забыть о том, что я должен на кого-то работать».

Заблуждение №2: Нереально построить собственный бизнес в одиночку

Андрей Скавинский, г. Москва. 92 клиента, 13 партнеров, текущий доход — \$ 3200 в месяц, стаж работы в партнерской программе — 9 месяцев.

«Когда компания «FreshForex» обратилась ко мне с предложением разместить баннер на моем веб-ресурсе, я счел это неудачной шуткой. Но, все же, решил выслушать предложение до конца, но в итоге ответил отказом. Так получилось, что в этот месяц реклама продавалась сложно, и у меня на сайте осталось несколько свободных мест. Я вспомнил об этом предложении и решил попробовать. Без особого энтузиазма открыл партнерский счет, разместил баннер и на время забыл. Как сейчас помню

тот момент, когда ради интереса зашел в личный кабинет проверить баланс счета и обнаружил там \$ 89. В первый же месяц по моей ссылке зарегистрировалось 7 клиентов. Я порекомендовал зарегистрироваться в программе моим партнерам, сегодня мы ведем совместный бизнес и продолжаем сотрудничество с компанией «FreshForex» (подробнее см. описание сервиса «[Многоуровневость](#)»).

Заблуждение №3: Трейдерам это не нужно и не интересно

Олег Джанаев, г. Казань, 39 клиентов, 4 партнера, текущий доход — \$ 1300 в месяц, стаж работы в партнерской программе — 4 месяца.

«Когда я начинал это дело, у меня были сомнения, зачем трейдерам помогать мне заработать, какой смысл им переходить по моей ссылке? Готовился к потокам негатива. Однако этого не произошло. С введением сервиса «[Партнерский Rebate](#)» процесс привлечения клиентов стал намного проще, более того, теперь им выгодно работать именно через меня. Я делюсь 30% своей партнерской комиссии, в итоге от такого партнерства выигрывают все».

Заблуждение №4: Продавать трейдерам услуги брокера — это не этично

Вячеслав Дубовицкий, г. Санкт-Петербург, 21 клиент, 2 партнера, текущий доход — \$ 750, стаж работы в партнерской программе — 3 месяца.

«В профессиональных сообществах трейдеров часто сталкиваешься с мнением, что участие в партнерской программе не красит трейдера, представляющего услуги брокера. Будем взрослее! И трейдер, и партнер — оба делают бизнес, зарабатывают деньги, но делают это разными способами. Один покупает и продает на рынке, другой занимается прямыми продажами и посредничеством. Партнерская программа — это честный бизнес, который нельзя строить на обмане. Говорить неправду о брокере с целью привлечь трейдеров — вот, что не этично и может поставить крест на бизнесе такого недалёковидного партнера».

Заблуждение №5: Меня могут обмануть, мои усилия пропадут зря

Андрей Харченко, г. Одесса, 57 клиентов, 2 партнера, текущий доход — \$ 1800 в месяц, стаж работы в партнерской программе — 2 года.

«Работая в этом бизнесе, некоторые партнеры боятся в какой-то момент не получить свою прибыль. Никаких оснований для этого нет, если, конечно, вы не пытаетесь повернуть мошенническую схему. Для многих брокеров партнерка — чуть ли не основной инструмент продаж, поэтому было бы глупо бить себя по рукам. Я работаю с «FreshForex» бо-

лее 2-х лет, и у меня ни разу не возникло проблем с выводом средств с партнерского счета или неправильным начислением прибыли» (подробнее об этом см. [Условия партнерской программы](#)).

Не откладывайте на завтра, начинайте сегодня

И последнее. Вся прелесть партнерской программы заключается в том, что от ее существования выигрывают все: брокер получает клиентов, партнер — вознаграждение, клиенты — финансовые бонусы от работы через партнерскую сеть. Подключайте сервис [«Партнерский Rebate»](#), который будет перечислять часть вашего вознаграждения клиентам, и напрямую приглашайте трейдеров открывать счета и начинать торговлю.

Привлеченные клиенты закрепляются



за вами с помощью вашего персонального промо-кода или реферальной ссылки. Это — ваши основные инструменты работы и их вы получаете сразу после [открытия партнерского счета](#). Пройдите простую процедуру регистрации и вам станут доступны все инструменты привлечения клиентов и партнеров в вашем [Личном кабинете](#), все они уже содержат вашу реферальную ссылку и полностью готовы к работе.

В компании «FreshForex» работает [Центр поддержки партнеров](#). Здесь вы всегда сможете получить консультацию по любым вопросам о партнерской программе, привлечению клиентов, а также построению собственного интернет-бизнеса. А если ваши планы выходят за рамки интернета — вы можете также запросить у нас информацию по созданию оффлайн-представительства, а также партнерству в формате «WhiteLabel».



Как получать дополнительный доход при торговле акциями? Использовать простые гибридные стратегии! Часть 1.

Карим Рахемтулла

Некоторое время назад я написал серию из трех статей, в которых затронул три основных элемента любого инвестиционного портфеля: безопасность, доход, рост. Мы уже говорили о безопасности. Теперь давайте поговорим о втором аспекте – торговых техниках, которые помогут получить и приумножить прибыль.

Можно положить деньги на сберегательный счет в банке, там они (вроде бы) в безопасности. Но в то же время, они не приносят значимого дохода. А в наши дни вкладчики и вовсе теряют деньги из-за инфляции и низких процентных ставок.

Однако есть несколько способов заставить ваши деньги делать новые деньги.

Четыре прибыльных стратегии

Я делю свой инвестиционный портфель на четыре части (или инвестиционные категории) вдобавок к наличным деньгам, которые я храню для непредвиденных расходов:

Акции, по которым выплачивают дивиденды
LEAP-опционы

Продажи пут-опционов: они позволяют покупать акции по той цене, по которой вы хотите их купить – то есть получить скидку на покупку акции или получить деньги за попытку их купить по выгодной цене.

Покрытые колл-опционы: вы можете сгенерировать пассивный доход для вашего инвестиционного портфеля путем продаж колл-опционов против тех акций, которые вы уже купили.

Сегодня мы поговорим о последней категории.

Покрытые колл-опционы: последовательность действий

Когда инвесторы покупают акции той или иной компании, они обычно придерживаются стандартной схемы: просто держать акции с целью получения дивидендов и прибыли от роста этих акций. Это свойственно инвесторам-обывателям.

Но есть простой способ вывести прибыль от торговли акциями на новый уровень. Это возможно через использование стратегии покрытых колл-опционов.

Вот как это делается:

Сначала покупаете акции. Скажем, вы купили 1000 акций компании X по \$20 за акцию.

Выбираете целевой уровень для акций (с учетом определенного временного интервала, скажем, 12 месяцев или меньше). В данном случае давайте остановимся на уровне \$24 – почти 20%-ная прибыль.

Выбираете подходящий опцион: просмотрите список всех доступных опционов для акций данной компании и выберите колл-опцион, цена исполнения которого будет ближе всего к вашему целевому уровню. В данном случае это будет колл-опцион со страйк-ценой (ценой исполнения) \$25, которая на один доллар выше целевого уровня. Поэтому если во время истечения опционов цена акций будет выше вашего целевого уровня, то от каждой акции вы получите сумму, равную вашему целевому уровню или превышающую его.

Простая математика: 12-месячный колл-опцион со страйк-ценой \$25 оценивается в \$2 (предлагаемая цена) или \$2.25 (запрашиваемая цена). Это означает, что если вы захотите продать опцион, то вы получите \$2 за контракт, а если захотите купить его, то вам придется заплатить \$2.25. Каждый контракт подразумевает покупку или продажу 100 акций.

Продаем... Покрываем... Собираем...: В этом случае мы продаем опционы. Поэтому, вы можете продать 10 опционных контрактов, так как у вас есть 1000 акций. Продав 10 колл-опционов со страйк-ценой \$25 по \$2 за контракт, вы в итоге получите \$2000 наличной прибыли при любых обстоятельствах.

Снижение рисков: еще один плюс данной стратегии заключается в том, что она снижает цену, которую вам пришлось заплатить, с \$20 до \$18 за акцию (\$20 минус \$2 премии, полученной с продажи колл-опционов). Таким образом, эта гибридная стратегия не только приносит прибыль, но и снижает риски.

Прибыль: Если акции закрываются по цене \$25 ко времени исполнения опциона, ваша потенциальная прибыль возрастет с 25% до 38% (цена исполнения \$25 минус издержки \$18 = \$7. $\$7 / \$18 = 38\%$).

Покрытые опционы: двух зайцев одним выстрелом...

Используя данную стратегию, вы достигаете сразу двух целей:

- сокращаете расходы и снижаете риски
- всегда получаете прибыль

Вы можете применить эту стратегию и к новым, и к уже открытым сделкам на рынке акций. И помните, что вы всегда можете развернуть свою торговую позицию в обратную сторону путем обратного выкупа опциона и продажи акций.

Удачи!



Новая революция в сфере мобильных устройств: как на этом заработать?

Марк Лихтенфилд

Зачастую, когда появляется какая-либо новая технология, становится очевидно, что она изменит стиль нашей повседневной жизни еще до того, как станет популярной во всем мире.

Те, кто были свидетелями появления первых автомобилей, наверняка осознавали, какую свободу передвижения они (автомобили) дадут человечеству. Когда интернет только появился, многие люди поняли, что он произведет революцию в сфере коммуникаций.

Сегодня появилась новая революционная технология, которая готова ворваться в повседневную жизнь людей, навсегда изменив ресторанный бизнес и сферу розничной торговли, а также... принести прибыль первым инвесторам.

Near Field Communication*, NFC («коммуникация ближнего поля»)

Речь идет о так называемой «коммуникации ближнего поля». Мой коллега Дэвид Фессер объяснил мне, каким образом технология NFC (КБП) могла бы заменить кредитные/дебетовые карты в ближайшем будущем. Теперь мне хотелось бы поделиться с вами информацией о том, как можно следовать за трендом этой революционной технологии...

Технология NFC позволяет смартфонам выполнять платежные функции. Вы можете хранить в своем смартфоне всю необходимую информацию о ваших кредитных/дебетовых картах и даже купонах на скидки. Представьте, что вы заходите в магазин, выбираете необходимые товары и подходите к кассе, чтобы произвести безналичный расчет, но вместо кредитки информация считывается с вашего смартфона, при этом на некоторые из товаров у вас есть скидка, и кассовый аппарат учитывает это.

Или, допустим, вы пообедали или поужинали в своем любимом ресторане и захотели оплатить счет кредитной картой, но вместо этого вы оплачиваете



счет с помощью своего мобильного устройства. И, что самое важное, вы делаете это в полностью безопасном режиме.

Пионером в данной сфере является корпорация **Google** (Nasdaq:GOOG) со своим революционным продуктом Google Wallet, который разработан для смартфонов на базе операционной системы Android. Многие компании со всего мира в ближайшее время также займутся разработками в этом направлении.

Джастин Фриц написал в одной из своих статей в WallSt. Daily, что к 2015 году мобильные платежи только в США могут достигнуть уровня \$57 млрд. Пока еще неизвестно, когда корпорация **Apple** (Nasdaq:AAPL) сделает данную технологию доступной для владельцев iPhone. Ходят слухи, что данная технология станет доступной лишь в новой пятой версии этого популярного смартфона (iPhone 5).

Компания NXP Semiconductor – производитель микрочипов для технологии NFC от Google

Уже есть одна компания, готовая сделать состояние в этой сфере. Это голландская компания **NXP Semiconductor** (Nasdaq:NXPI), которая занимается производством микрочипов. Эти чипы и позволяют функционировать Google Wallet, вдобавок

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

ко всему обеспечивая безопасность транзакций. С появлением GoogleWallet, производство NFC-микрочипов от NXP будет постоянно возрастать. Исполнительный директор NXP Рик Клеммер недавно заявил, что каждый раз, когда он ведет переговоры с Google, они хотят, чтобы компания удвоила производство.

Однако акции компании NXP Semiconductor упали на 31% с апреля этого года от ценового пика на уровне \$35.32 (рис. 1).

Трудно сказать, когда акции перестанут падать в цене. На данный момент картина для покупателей выглядит не лучшим образом, так как есть опасность развития медвежьей фигуры "двойная вершина". Подтверждение она получит в случае пробития уровня \$24.

Но когда цена стабилизируется после падения, покупатели получают хорошую возможность заработать, купив акции данной компании, так как у нее, как мы уже выяснили, серьезные перспективы. Ожидается, что в 2011 году производители мобильных устройств поставят на рынок 472 миллиона смартфонов (+55%). Уже 75% населения планеты пользуются услугами мобильной связи.

Таким образом, вышеупомянутая технология принесет очередные перемены в нашу жизнь. Естественно, что она будет совершенствоваться. Но если вы хотите заработать на этом, нужно начинать действовать уже сейчас. Необходимо искать возможность инвестировать в акции NXP Semiconductor, потому что, скорее всего, в ближайшие 10 лет ее ждет успех уровня корпорации **Intel** (Nasdaq:[INTC](#)).



Рисунок 1.



Российский фондовый рынок – несколько причин подумать о маленьких

Карл Делфилд

Россия имеет огромный инвестиционный потенциал. Это самая большая страна в мире. Когда мы говорим о России ее экономическом потенциале, на ум сразу приходят такие гиганты как **Газпром** или **Лукойл**. Но в России, помимо **“голубых фишек”**, есть и много компаний с небольшой рыночной капитализацией, которые также могут рассматриваться как достойные объекты инвестиций.

Инвестиции в российские компании с малой капитализацией: три причины

Частная собственность и контроль

Государственная форма собственности и поддержка государства являются дорогим удовольствием. С другой стороны, мелкие частные компании более шустрые и легкие на подъем. У них неплохой потенциал, и рост происходит гораздо быстрее. В то же время многие государственные компании могут страдать от смены государственных приоритетов и законодательства. Например, с одной стороны, российские нефтяные гиганты могут чувствовать себя хорошо при ценах на нефть выше 100 долларов за баррель. Однако, не стоит забывать, что Москва постоянно поднимает для них налоговые ставки по мере того, как растут цены на нефть и другие сырьевые ресурсы. А это прямой удар по прибыльности и стоимости акций.

Более внушительная отдача от роста отечественной экономики

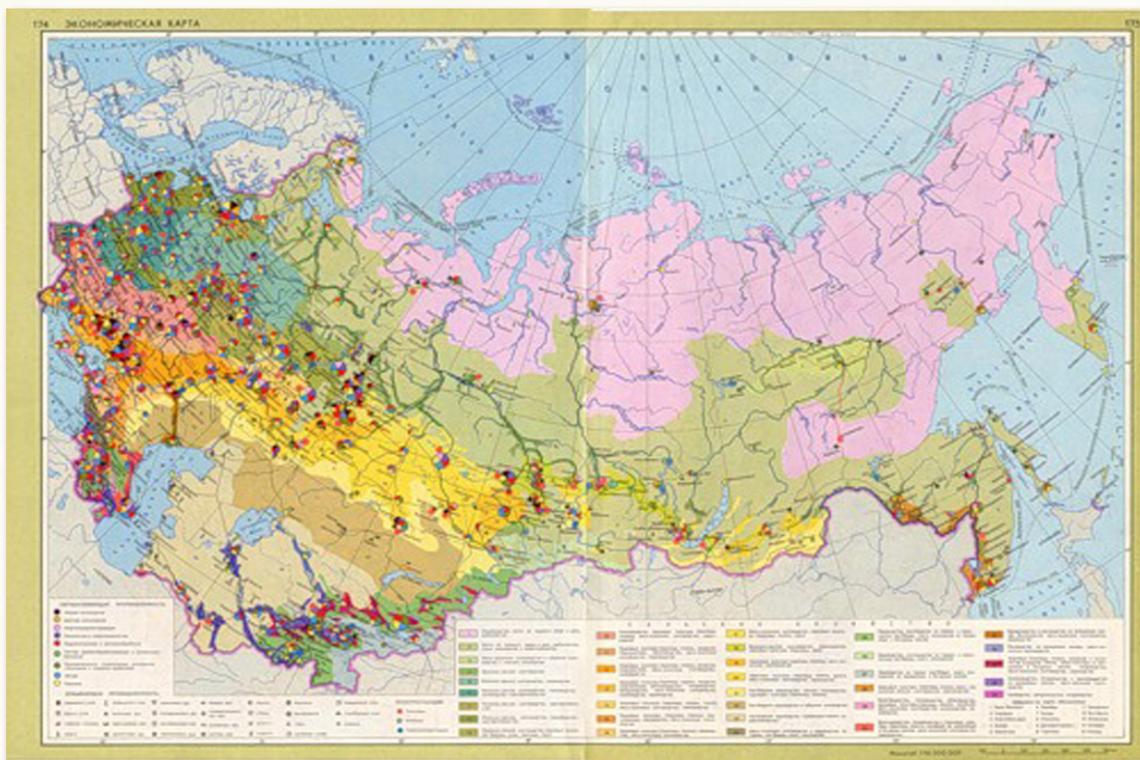
Более значительные доходы государства от высоких цен на энергоресурсы в виде налогов стимулируют другие сектора российской экономики. Даже самые болезненные реформы порождали (и будут порождать) успешные компании вне энергетического и сырьевого сектора России, которые будут находить свою нишу в различных секторах и приносить прибыль своим акционерам.

Неизвестность и малоизученный потенциал

Как и остальные подобные компании по всему миру, российские компании с малой капитализацией по большей части мало известны или неизвестны даже своим инвесторам, не говоря уже об иностранных, в силу того, что о них нет (или мало) информации в СМИ, а аналитики не занимаются их изучением. Поэтому истинный потенциал таких компании известен лишь узкому кругу инвесторов.

Что касается иностранных инвесторов, то до нынешнего момента для них было практически невозможно заниматься инвестициями в акции небольших российских компаний. Вот почему среди них сейчас так популярен новый российский **ETF**, обозначающийся аббревиатурой **RSXJ**. Данный инвестиционный инструмент (RSXJ) позволяет диверсифицировать риски: энергоресурсы (35%), коммунальные услуги (18%), промышленность (15%), здравоохранение (8%) и другие сектора экономики (18%).

Впервые Россия стала не только большой, но и более доступной для иностранных инвесторов.



Роб Арнотт: “Мы в глубочайшей рецессии со времен Великой Депрессии”

Роб Арнотт является основателем и главой инвестиционной компании ResearchAffiliates с совокупным инвестиционным капиталом в 80 млрд. долларов. Он также помогает в управлении менеджерам различных инвестиционных фондов. Когда его спросили о том, что на его взгляд, происходит на фондовом рынке и каковы экономические перспективы США, он ответил следующее:

“Вы хотите знать, где мы сейчас находимся? У нас негативные реальные процентные ставки. И это достаточно тревожно. Также, если правильно рассчитать уровень инфляции, то на самом деле он составляет где-то 5–7%. Если уровень инфляции вырастет еще на 1–2%, это создаст серьезные риски для американского фондового рынка в том случае, если ФРС продолжит придерживаться своей нынешней политики. И, к сожалению, мне кажется, что они (ФРС) так и сделают. Они пытаются избежать экономического спада, но он уже здесь. Мы уже испытываем глубочайшую рецессию со времен Великой Депрессии...”

Когда Роба Арнотта спросили о предложенном пакете мер, направленных на стимулирование экономики, он ответил следующее:

“Позвольте мне полностью изложить суть одной идеи. 50 лет назад Милтон Фридмен высказал свое мнение о том, что правильный способ борьбы с



бедностью заключается в ведении отрицательного налога. Например, возьмем человека, который еле закончил среднюю школу с плохими оценками, у него нет опыта работы, нет ценных профессиональных умений и навыков. Как же ему получить работу? Ну, (чисто гипотетический пример) если работодателю позволят предложить ему работу за один доллар в час, то он получит работу, но если работодателю придется платить как минимум 8 долларов в час, то, естественно, парень не получит работу.

В результате мы получаем человека, которому попросту говорят, что он в определенном смысле нетрудоспособный и что американская мечта не для него.

Возьмем другой пример. Допустим, тот или иной рабочий понимает, что на данный момент его труд стоит достаточно дешево, и согласен работать за 1 доллар в час. И его нанимают на работу за доллар в час, но при этом еще и платят ему негативный налог в размере 7 долларов в час. Как вы думаете, будет ли нанятому рабочему дело до того, откуда идет большая часть его дохода, из кармана работодателя или из государственной казны? Конечно же, ему будет все равно, лишь бы платили.

И что самое интересное, в 50-х годах прошлого века более 93% процентов взрослого мужского населения США было трудоспособ-



Текст: Продам этот авто за 100 долларов. Срочно нужны наличные. Потерял все на фондовом рынке.

ным и имело работу, а сейчас эта цифра составляет всего лишь 75%. И это означает, что уровень безработицы не 9%, а 18% среди мужчин относительно трудоспособного мужского населения в недалеком прошлом. Среди женщин в 50-е годы эта цифра доходила до 72%, а сейчас – лишь 64%. И это печальные новости.

Даже если представить, что на данный момент 93% мужского и 72% женского трудоспособного населения устроятся на работу, мы все равно получаем где-то 30 миллионов безработных.

А теперь давайте возьмем вышеупомянутый пример с негативным налогом и умножим эти цифры на 30 миллионов человек. В итоге получается,

что отправить 30 миллионов людей на работу и платить им негативный налог будет дешевле и эффективнее, чем потратить 450 миллиардов долларов на стимулирование экономики...”

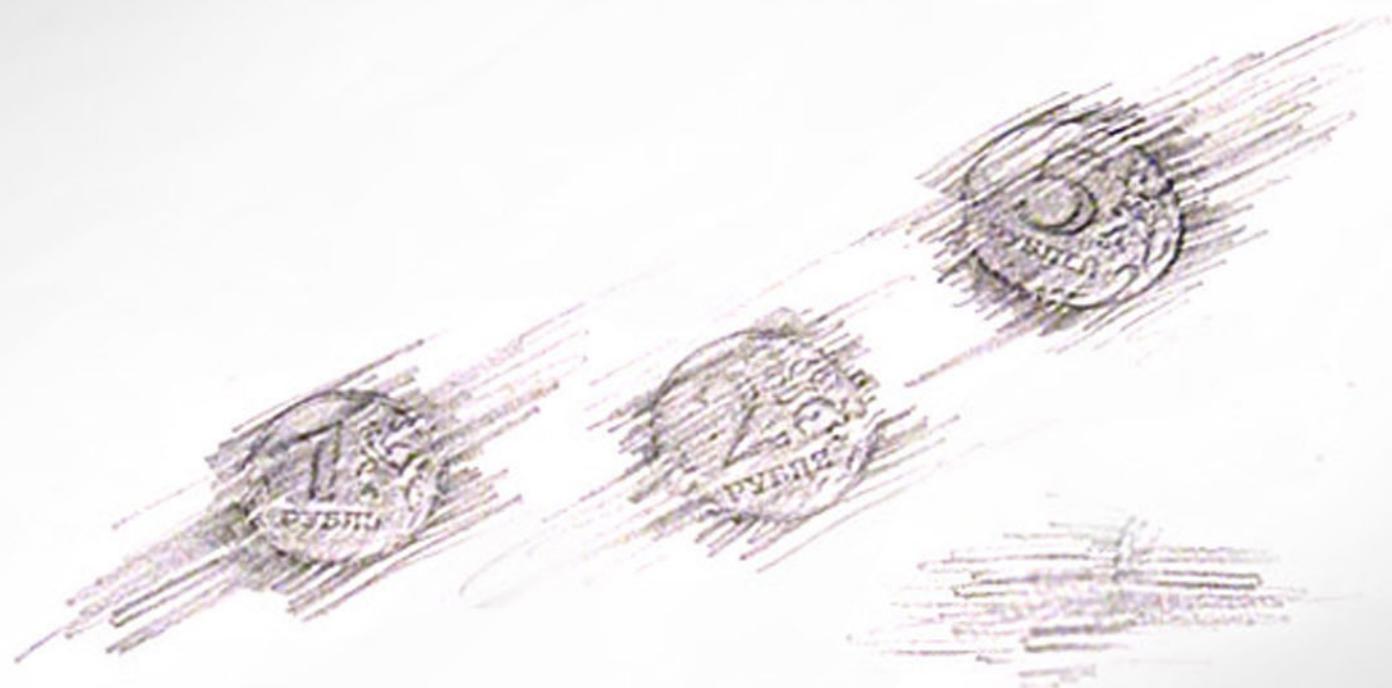
Вот вам простые ответы на сложные вопросы, а выводы вы уж делайте сами.

Следует отметить, что в финансовом мире Роб достаточно оригинален в своих рассуждениях на тему экономики и финансов. Сейчас он предупреждает инвесторов о том, что США столкнется с небывалой инфляцией. Это значит, что инвесторы должны защитить себя путем приобретения наличности, золота и серебра.



Трейдинг как предчувствие

TO BE OR NOT TO BE



Продажи пут-опционов: как покупать акции со скидкой и еще получать за это деньги. Часть 2

Ли Лоуэлл

Представьте себе, что вы зашли в свой любимый магазин, а там надпись: “Скидки 30%!” А чуть ниже еще одна: “И мы заплатим Вам за покупку!” Вы скажете: “Я покупаю что-то со скидкой, и мне еще платят за это? Звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой”.

Конечно же, в магазинах такого не случится, а вот на фондовом рынке вполне возможно с помощью малоизвестной профессиональной стратегии торговли опционами под названием **“продажи пут-опционов”**. Многие инвесторы слышат слова **“пут”**, **“опцион”**, **“продажи”** в одном предложении, и сразу теряют интерес. Мол, слишком сложно, запутанно, а иногда и пугающе звучит. Вот такой миф и ходит в инвесторских кругах.

Давайте разрушим этот миф! Продажи пут-опционов не так тяжело осуществить, как кажется на первый взгляд. На самом деле, эта стратегия проще, чем многие инвестиционные методы. Более того, это одна из наиболее эффективных и прибыльных торговых стратегий, которые можно использовать на рынке опционов по любому базовому активу.

Большинство инвесторов-обывателей даже не подозревают об этом, но профессионалы знают и используют эту стратегию в своей торговой деятельности. В данной статье я кратко опишу, как с помощью данной стратегии можно извлекать прибыль.

Итак, когда вы открываете торговую позицию **“пут-селл”** (продаете пут-опцион), вам не нужно покупать или продавать акции. Эта стратегия не имеет ничего общего с облигациями или валютами. Более того, нет никаких сложных параметров сделки, подобно тем, которые используются в других опционных стратегиях. Суть в том, что вы в любом случае заработаете немного денег, и в конечном итоге, возможно, еще инвестируете в ту или иную компанию по смешной цене (со скидкой, так сказать). Все что вы пытаетесь сделать, так это купить акции определенной компании по выгодной цене. И вы получите прибыль только за то, что вы попытались купить эти акции.

Не знаю, как для вас, а для меня это звучит интригующе. Эта стратегия работает на медвежьем,

бычьем или боковом рынке. Это стандартная стратегия, направленная на покупку акций, но слегка модернизированная.

Как продать пут-опцион?

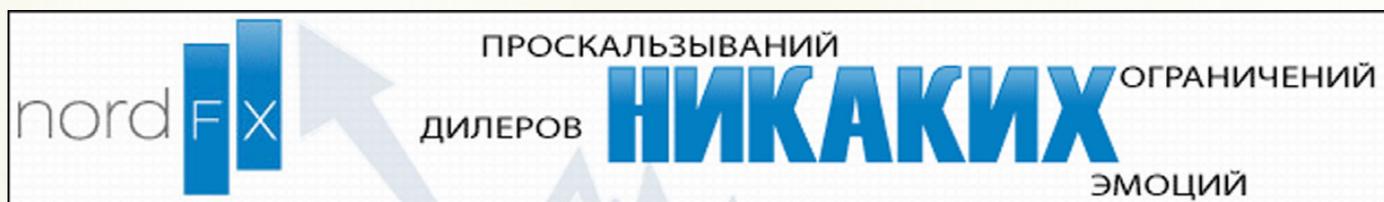
Хотите купить акции той или иной компании, но цена кусается? Большинство инвесторов просто сидят и ждут, пока акции не упадут в цене. Но более проницательные инвесторы знают, что они могут войти в игру в любой момент через продажу пут-опциона на эти акции. Итак, необходимо сделать следующее:

- Выбрать рынок акций
- Определить, по какой цене вам было бы выгодно купить эти акции
- Проверить текущие цены на пут-опционы. Например, если акции торгуются на уровне \$20 за акцию, а вы хотите купить их по \$15, просто необходимо выбрать пут-опцион с подходящим месяцем истечения и ценой исполнения, равной \$15.
- Выбранный пут-опцион необходимо продать. Так как каждый опционный контракт заключается на покупку/продажу 100 акций, то несложно посчитать, что для приобретения 500 акций необходимо продать 5 таких пут-опционов.

Когда вы открываете такую сделку, вы обязуетесь купить выбранные вами акции по указанной цене, когда опцион истечет. Поэтому всегда следует учитывать этот фактор при продаже таких опционов, чтобы рассчитать свои силы. Например, если вы продаете два пут-опциона со страйком \$15, то вам необходимо иметь в наличии \$3000 ко времени истечения опционных контрактов, чтобы покрыть стоимость всех акций ($\$15 \times 200 \text{ акций} = \$3,000$).

Также примите во внимание, что эта сумма должна быть у вас на торговом счете уже в момент открытия сделки в соответствии с маржинальными требованиями брокера. Это сделка типа *“купил сейчас, а заплати позже”*. То есть вы откладываете покупку акции до тех пор, пока на рынке не реализуется определенный сценарий.

Пока вы ждете, покупатель ваших опционов платит вам за каждый контракт, который вы продали. То есть вы получаете так называемую *“премию”*,



которая зачисляется на ваш торговый счет (чем ближе дата истечения опциона, тем больше денег вы получите от продажи таких опционов). А в это время инвесторы-обыватели будут просто сидеть и ждать ценового падения, не заработав при этом ни копейки.

Эта стратегия оплачивает вам попытку заключить выгодную сделку

В день истечения опционных контрактов у вас будет две альтернативы:

- **Если цена базового актив (акции) будет торговаться ниже \$15 за акцию:** По каждому проданному вами пут-опциону вы будете обязаны купить 100 акций по \$15 за штуку. Но ведь эта сделка и была вашей целью, не так ли? Вы получили акции с 25% скидкой. Помимо этого, вы получаете премию, которую заплатил вам покупатель ваших опционов. Акции появятся на вашем торговом счете в ближайший понедельник после истечения опционов. Теперь это будет обычная длинная позиция по купленным вами акциям. В этом случае управление этой торговой позицией не будет отличаться от всех остальных сделок, открытых вами на фондовом рын-

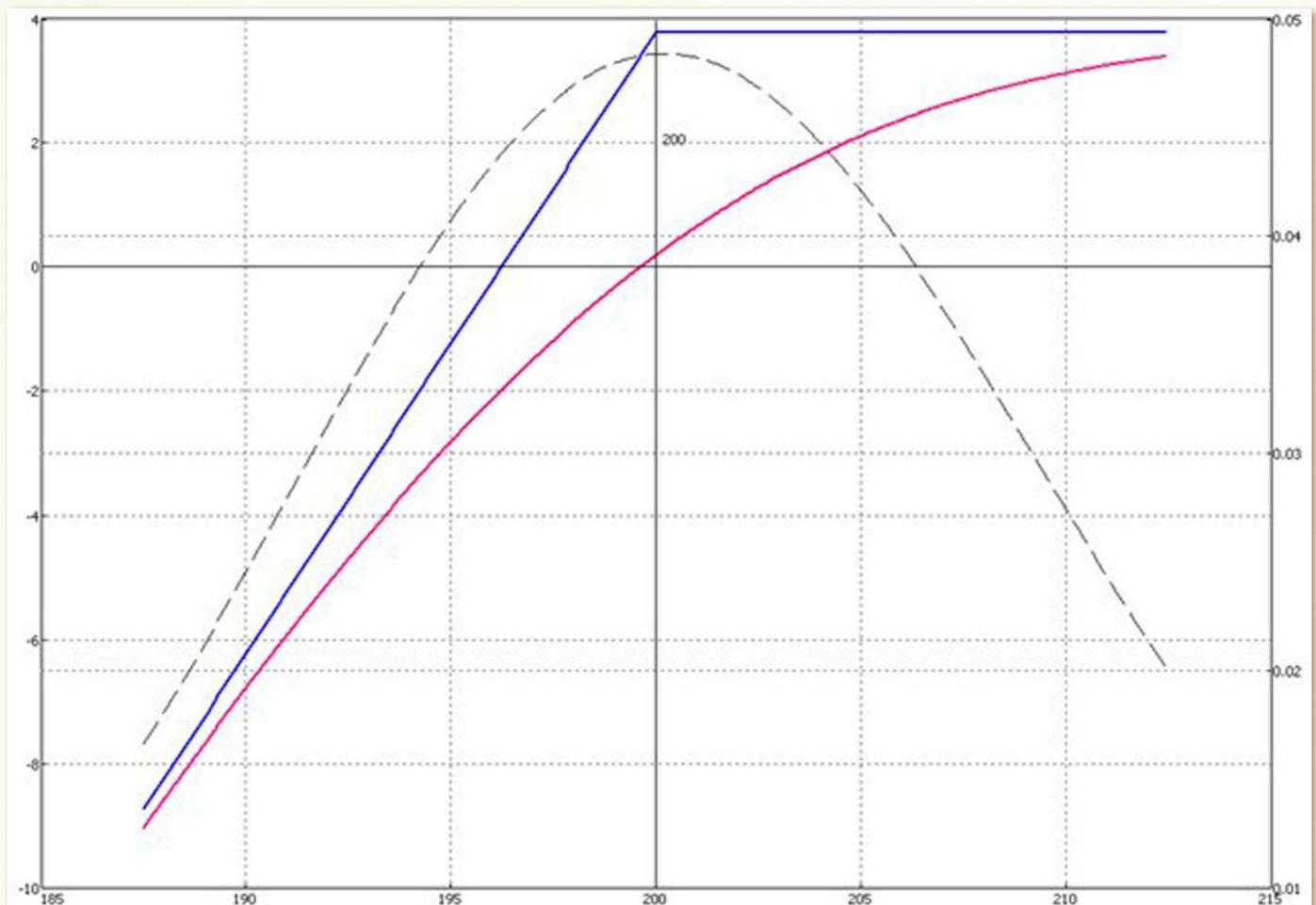
ке. Вот почему важно выбрать подходящую цену, по которой вы готовы купить те или иные акции.

- **Если базовый актив (акции) будет торговаться выше \$15 за акцию:** В этом случае пут-опцион просто истечет без последствий (ситуация, при которой опцион на дату истечения не имеет ни внутренней, ни временной ценности). В этом случае вы не будете обязаны покупать акции, но премию все равно сможете оставить себе. То есть вне зависимости от результата вы получаете премию, только за то, что попытались купить акции по выгодной для вас цене.

Теперь давайте развеем еще один миф.

А не рискованно ли это?

Как я уже говорил, многие инвесторы пугаются таких стратегий, потому что им кажется, что эти опционные стратегии очень рискованны. Но продажи пут-опционов ничем не рискованнее обычной покупки акций. Когда вы покупаете акции на фондовом рынке, вы рискуете всеми деньгами, вложенными в сделку. Когда же вы продаете пут-опцион, вы тоже обязываете себя купить акции, но уже по более низкой цене, поэтому если вам все же при-



дется купить акции, вложения в сделку будут менее значительными.

Разница еще и в том, что при прямых покупках акции никто не платит вам за это, а вот при продажах пут-опционов платят. Поэтому продажи пут-опционов – это еще один (более выгодный) способ инвестиций в акции, только через опционный рынок.

Многие брокеры утверждают, что продажи пут-опционов более рискованные, чем покупка акций (поэтому они требуют от клиентов более значительных сумм на торговом счете). Однако риск появляется только тогда, когда вам приходится покупать эти акции. И даже в этом случае вы просто будете держать длинную позицию, с точно такими же рисками потерять всю вложенную сумму.

Конечно же, в самом худшем случае, компания может обанкротиться, и тогда ее акции обесценятся. Однако почему-то брокеры не предъявляют никаких дополнительных требований к простым покупателям акций.

Важно знать следующее

Многие инвесторы-обыватели не знают о существовании такой стратегии, как **продажи пут-опционов**. Но вне зависимости от текущего бизнес климата, она работает на любых рынках. Но не все брокеры позволяют своим клиентам осуществлять продажи пут-опционов. Поэтому перед началом работы необходимо удостовериться в том, что вы можете продавать пут-опционы. Если нет, то необходимо получить разрешение или найти подходящего брокера.

Комментарий Александра Комарских, руководителя Кафедры опционов: Профессиональ-

ный трейдинг отличается от любительского («хобби») тем, что часто для достижения цели используются разные инструменты и методы. Они могут быть и простыми и сколь угодно сложными. В статье описывается приём, используемый обычно именно профессионалами – продажа опционов Put для получения прибыли в стратегии, допускающей переход в чисто инвестиционную позицию.

Если говорить строго, то название статьи немного неточно отражает суть стратегии. По той простой причине, что в результате работы по этой стратегии весьма вероятен вариант, когда акции вообще не удастся купить. Плохо ли это? Для достижения цели – покупка акций по минимальной цене – плохо. Могут быть ситуации, когда акции действительно необходимо купить. Однако, с точки зрения трейдера-спекулянта, это хорошо – потому что прибыль по стратегии постоянно получается (если используете цепочка продаж).

Автор статьи немного неправ в том, что инвесторы не знают этой стратегии. Уже много лет в Академии МФ на тренинге «Опционы с нуля» освещается эта стратегия, которую правильнее отнести к торгово-инвестиционной. Первая часть работы по стратегии – это получение прибыли от истечения «голых» проданных опционов Put. Вторая часть работы – когда (а рано или поздно это случается) опционы будут предъявлены к исполнению и мы получаем на счёт позицию по купленным акциям. И затем получаем прибыль уже как инвесторы.

Важно помнить, что данная стратегия хорошо работает на растущем рынке. К сожалению, в настоящее время рынок падающий. По этой причине можно получить на момент исполнения опциона такую ситуацию, когда акции будут куплены настолько дорого (по отношению к текущей цене), что текущий («бумажный») минус будет очень значителен.

5000 долларов за унцию к 2015-му году! Возможно ли это? И как на этом заработать?

Питер Краут

Золото продолжает стабильно расти в цене с 2009 года, когда оно торговалось на уровне около \$900 за тройскую унцию.

А в последнее время рост вообще ускорился. За первую половину 2011 года золото выросло в цене на 21%. Многие инвесторы и аналитики утверждают, что этот бычий тренд золота обречен: Когда Еврозона решит свои долговые проблемы, а США достигнет консенсуса относительно федерального бюджета, по их мнению, цены на золото рухнут.

Но я считаю, что они не правы.

Золото может скорректироваться к отметке в 1500 долларов за тройскую унцию. А впоследствии оно продолжит расти в цене теми же темпами, особенно в ближайшие 6-9 месяцев. Я бы сказал, что к 2015 году золото может достичь цены в \$5000 за тройскую унцию. И в этой статье я покажу вам лучший способ извлечения выгоды из этого ралли.

Боязнь дефолтов по всему миру: светлая сторона медали

Уже долгое время я занимаюсь анализом деятельности золотодобывающих и других компаний, занятых в сфере добычи природных ресурсов. Есть также несколько финансовых индексов, достойных внимания, особенно то, как они ведут себя относительно друг друга. Самая ценная и информативная взаимосвязь – это взаимосвязь между ценой золота и индексом **S&P500**. Чтобы сравнить эти два рынка, я использую два ETF в качестве “прокси” (то есть аналога). **SPDR Gold Trust** (NYSE: GLD) отслеживает цену золота, а **SPDR S&P 500** (NYSE: SPY) заменяет вышеупомянутый индекс широкого рынка.

Если мы посмотрим на историю котировок за последние 6 лет, то увидим, что за этот период тренд золота был стабильно бычьим во многом благодаря ФРС: сначала из-за агрессивного сокращения процентных ставок бывшим главой ФРС Аланом Гринспеном, а затем благодаря значительному увеличению внешнего долга США его преемником Бенем Бернанке.



Все мы знаем, что фондовый рынок США падал в конце 2008 – начале 2009, но затем начал быстрое восстановление – пожалуй, один из самых мощных бычьих трендов в истории США. Но если отбросить в сторону это V-образное ценовое движение, суть ясна: несмотря на необузданное увеличение денежной массы, инициированное Бенем Бернанке, цены на фондовом рынке США находятся ниже предкризисного уровня 2007 года.

Нужно сказать, что для держателей американских акций это был тяжелый период, тогда как те, кто инвестировал в золото, неплохо заработали на бычьем тренде. Еще более интересно то, как золото реагировало на медвежий тренд на фондовом рынке: в периоды крупных продаж золота резко подсккивало в цене.

Но почему так? Да все очень просто. Правительства по всему миру накопили огромные внешние долги. А такую проблему за день не решишь. И чем больше времени требуется на то, чтобы разрешить такую проблему, тем больше шансов на то, что страна объявит дефолт с непредсказуемыми последствиями. Как мы уже заметили, одни лишь страхи относительно дефолта заставили рынки потерять значительную часть своей стоимости. Естественно, что любой медвежий тренд на фондовом рынке будет подпитывать ралли на рынке золота, особенно во время значительных продаж акций.

В самое ближайшее время, если правительства по всему миру смогут успокоить взволнованных ин-

 SKOPALINO TRADING LIMITED
FOREX TREND

Стабильность, надежность, открытость

весторов, мы увидим период консолидации на рынке золота. Но все понимают, что невозможно избавиться от всех этих громадных долгов за короткое время. Поэтому очевидно, что долговые проблемы будут всплывать на поверхность вновь и вновь.

В долгосрочной перспективе, глобальный долговой кризис принесет прибыль тем, кто будет инвестировать в золото.

Фондовый рынок падает – золото растет

Как мы видели, между фондовым рынком и рынком золота существует взаимосвязь, которая дает нам возможность предсказывать направление движения цены на “желтый металл”.

Сейчас, когда золото в бычьем тренде, у инвесторов есть масса возможностей для вложений в золото: вложение в акции золотодобывающих компаний, в ETF, в сертификаты и, наконец, в само золото (физические покупки металла). Один из этих способов вложений особенно хорош. **Но который из них?**

У меня есть один излюбленный способ определения того, какой из способов инвестирования даст наибольшую отдачу от вложений. Необходимо рассчитать коэффициент, который получится в результате сравнения относительной стоимости золота и акций золотодобывающих компаний. И на данный момент этот коэффициент говорит о том, что вложения в акции золотодобывающих компаний являются наиболее выгодным вариантом инвестиций. И вот почему. В этом случае в качестве аналога “золотых акций” подойдет **AMEX Gold Bugs Index (AMEX:HUI)**.

В предкризисные годы соотношение между ценой на золото и стоимостью “золотых акций” варьировалось в пределах от 1.7 до 2.2. То есть одна унция золота приблизительно стоила как две акции одной из золотодобывающих компаний. В разгар финан-

сового кризиса это соотношение выросло до 4.76. То есть медвежий тренд удешевил “золотые акции” по отношению к золоту, давая тем самым очень хорошую возможность для покупки этих акций.

На самом деле, это была лучшая инвестиционная возможность с 2000 года. Самое интересное заключается в том, что после того как вышеупомянутое соотношение достигло минимума весной, оно вновь выросло до 3.0, сделав тем самым акции дешевыми относительно золота, которое упорно не хотело опускаться на много ниже отметки в \$1,500 за унцию. “Золотые акции” не были настолько дешевыми относительно золота с апреля 2009 года, года они начали расти и через 8 месяцев выросли в цене на 82%.

Что нужно делать сейчас?

Конечно же, всегда существует опасность того, что золото может снизиться в цене, вернув тем самым вышеупомянутое соотношение к стандартным значениям, тогда как акциям не понадобится демонстрировать значительный рост. Но текущие и будущие фундаментальные данные поддерживают и, вероятнее всего, продолжат поддерживать золото.

Так что же делать? Самый простой способ вложения в золотые акции – это добавить в свой инвестиционный портфель инструмент под названием **Market Vectors Gold Miners ETF (NYSE:GDX)**. GDX – это хороший способ инвестировать в индекс AMEX Gold Bugs Index, так как он состоит из акции самых крупных и ликвидных компаний, занимающихся добычей золота и серебра. Это в среднем 10 миллионов акций, торгуемых ежедневно, и относительно низкие расходы на управление. **Это очень хороший шанс**, и вы не должны упустить его особенно сейчас, когда цена золота и серебра демонстрирует весьма глубокую коррекцию к предыдущему бычьему движению!

На самом ли деле высокочастотная торговля увеличивает рыночную волатильность?

Джастин Дав

Где вы были 9 августа 2011?

Это был один из самых волатильных торговых дней за последние 50 лет работы фондовых рынков. Арт Кэшин, операционный директор в торговом зале NYSE компании **UBS Financial Services** (NYSE: UBS), является ветераном торговли на фондовом рынке с 50-летним стажем. Он видел много необычного на рынках, включая реакцию на кубинский ракетный кризис, убийство Кеннеди и кризис 2008 года. Но 9 августа можно поставить в один ряд с этими событиями в плане того, какими буйными и странными были рыночные движения в этот день.

Рынок продемонстрировал значительную силу после нескольких дней резких падений из-за долговых проблем и понижения суверенного рейтинга США. Затем в 2 часа после полудня по местному времени Федеральный Резерв США сделал заявление, которое инициировало очередное падение, но через час рынки вновь начали расти. Индекс Доу-Джонса **вырос на 500 пунктов за час!** Как потом написали репортеры из Уолл-Стрит Джорнал, ветераны Уолл-Стрит были сбиты с толку такой волатильностью. Можно ли объяснить такую волатильность расцветом высокочастотной торговли?

Высокочастотная торговля, объемы и волатильность

Компания **Aite Group LLC** утверждает, что высокочастотная торговля (ВЧТ) составляет 73% торговли на рынке ценных бумаг США несмотря на то, что таким видом торговли занимается лишь 2% участников рынка (фирм). У **TABB Group** более скромные данные – лишь 53%. В общем, вы поняли суть... Неважно, кто из них прав. Суть в том, что ВЧТ составляет большую часть рыночных транзакций в США.

По данным TABB, в первые 11 дней августа 2011 года объем ВЧТ увеличился до усредненного уровня 65%. 10 августа он достиг пика – 70%, когда индекс Доу-Джонса упал почти на 520 пунктов.

8 августа после понижения рейтинга США индекс Доу-Джонса упал на 635 пунктов. На Нью-Йоркской фондовой бирже был зарегистрирован рекордный торговый объем (четвертый по величине показатель за всю историю). Высокочастотные трейдеры заработали на этом, тогда как многие инвесторы по-крупному проигрались.

По данным TABB, в этот день так же был зарегистрирован рекордный показатель дневной прибыли – 60 миллионов долларов. Говорят, что высокочастотные трейдеры заработали на рыночной волатильности и торговых объемах путем быстрого открытия и закрытия торговых позиций в течение миллисекунд.



Стоит ли на самом деле винить высокочастотных трейдеров?

Каждый раз, когда кто-то будет делать миллионы, в то время как большинство инвесторов будет их терять, это будет привлекать внимание общественности. Плюс ко всему, люди боятся новых технологий.

Некоторые представители инвесторского сообщества винили компьютеры в том, что они спровоцировали или усугубили **“Черный Понедельник”** в 1987 году. В то время алгоритмы были примитивны: “Если цена опустится ниже уровня \$50, продавай.” В теории, это могло спровоцировать массовые продажи, которых ранее не наблюдалось.

Однако сторонники ВЧТ утверждают, что она (ВЧТ) делает рынки более ликвидными и позволяет стоимости транзакций оставаться низкой. Австралийский исследовательский центр **Capital Markets Cooperative Research Centre of Australia** провел определенные исследования, результаты которых подтвердили гипотезу сторонников ВЧТ.

Но в ноябре 2010 года профессор Йельского университета Фрэнк Жанг нашел контраргумент. По результатам его исследований получается, что ВЧТ имеет положительную корреляцию с волатильностью на фондовом рынке; особенно это актуально для акций 3000 компаний с самой крупной капитализацией. Наиболее сильна эта корреляция во времена рыночной неопределенности.

Но на 100% утверждать что-то еще рано. Поэтому Комиссия по ценным бумагам США взялась за расследование деятельности многих фирм, занимающихся ВЧТ.

Как защититься от ВЧТ?

Возможно, ВЧТ и в самом деле полезна для фондового рынка, создавая необходимую ликвидность, но все же, когда высокочастотные трейдеры зарабатывают миллионы, тогда как многие трейдеры и инвесторы терпят убытки, рядовым инвесторам стоит обезопасить себя путем постановки стоп-лосс и трейлинг-стоп приказов.

Новые тренды в торговле акциями: если не можешь победить врага, сделай из него союзника

Марк Лихтенфельд

Компьютеры, которые занимаются высокочастотной торговлей на американском рынке акций, заключают около 70 процентов всех сделок.

Ежедневно суперкомпьютеры, которыми владеют крупные хеджевые фонды, покупают и продают миллионы акций. И в большинстве случаев торговая позиция закрывается через несколько миллисекунд. Цель такого вида торговли – извлечь выгоду из недостатков рынка и получить преимущество над остальными его участниками, постепенно отбирая у них деньги путем непрекращающегося скальпирования.

Ежегодно хозяева таких суперкомпьютеров зарабатывают 21 млрд. долларов. И это не предел, потому что такой вид торговли продолжит свою экспансию, поскольку регуляторы лишь обещают “укротить зверя”, но на самом деле ничего не делают.

Новый центр вселенной фондового рынка

В будущем этот центр переместится с Уолл-Стрит в здание из красного кирпича, которое находится в Джерси Сити. Я имею в виду новое здание для Нью-Йоркской фондовой биржи, которое находится в процессе строительства. В этом огромном здании только лишь под размещение серверов отведена площадь, равная двум футбольным полям.

Хеджевые фонды смогут арендовать помещение в этом здании, чтобы установить там свои суперкомпьютеры (то есть рядом с серверами биржи), получив, таким образом, возможность совершать высокочастотные сделки на несколько драгоценных миллисекунд быстрее, чем все остальные. Очевидно, что среднестатистическому инвестору бесполезно и глупо соревноваться с такими организациями и их суперкомпьютерами в высокочастотной торговле.

Но есть и хорошие новости. Суперкомпьютеры становятся более доступными и для обычных инвесторов.

Успешный анализ рыночной ситуации

Чтобы быть успешным аналитиком фондового рынка, сегодня необходимо обладать достаточно мощным компьютером.

Допустим, у меня на ноутбуке, помимо высокоскоростного доступа к интернету, установлена тор-



говая платформа, которая позволяет делать графический анализ, дает котировки в реальном времени, новости, а так же всю остальную информацию, которая может мне понадобиться. На ноутбуке также установлена специальная программа, имеющая доступ к суперкомпьютеру, который может обработать огромный объем информации о тысячах компаний и их акциях за несколько секунд.

Я торгую на фондовом рынке уже 15 лет, и за это время я научился понимать и видеть, что может принести прибыль по тем или иным акциям. Например, я больше обращаю внимание на поток денежных средств, нежели на прибыль. Данные о совокупном доходе легко поддаются манипуляции, в отличие от данных о денежном потоке.

Я обращаю внимание на такие пункты балансового отчета компаний, как запасы, дебиторская задолженность, и ищу признаки ухудшения или улучшения, прежде чем они отразятся на данных о прибыли.

С помощью этой суперпрограммы (которую я условно буду называть S.T.A.R.S.) я получил возможность проверить теорию на практике. Через несколько секунд работы программа могла показать мне, какие переменные положительно сказывались на производительности компании, а какие нет.

Как я уже говорил в прошлых статьях, оборачиваемость товарных запасов является неотъемлемым фактором успеха компании, в отличие от некоторых технических индикаторов, на которые я полагался в прошлом. После череды экспериментов со сложением и вычитанием огромного количества технических переменных и фундаментальных факторов я смог разработать достаточно надежную систему, которая при тестировании на 10-летней истории показала впечатляющие результаты. Более всего мне понравилось то, что система предлагала покупку большого количества акций, когда рынок уже был близок к своему дну, а когда рынок достигал пика или был готов начать серьезное падение (как в 2008), система серьезно ограничивала риски, предлагая лишь небольшое количество акций. Даже в то время она давала возможность заработать, как, например, в случае с **Alaska Air** (NYSE:ALK).

Как ускорить свою торговлю в цифровую эру?

Если вы достаточно активный трейдер, или просто наблюдаете за рынком в течение дня, для начала скачайте последнюю версию торгового ПО, предлагаемого вашим брокером. Можно также использовать данные со сторонних сайтов. Например, <http://www.morningstar.com/>

Если вы действительно хотите протестировать свои теории, приобретите программу, которая по-

зволит вам производить тесты на истории котировок. Многие брокеры предоставляют такое ПО бесплатно, или даже интегрируют его с торговой платформой.

Каким бы типом торговли вы ни занимались, если вы не пользуетесь преимуществами современных технологий, то остаетесь далеко позади остальных трейдеров и инвесторов.

Следует помнить, что суперкомпьютеры недоступны для большинства инвесторов, но благодаря развитию технологий, многие из нас имеют шанс неплохо зарабатывать на фондовом рынке.

TO BE OR NOT TO BE ?

Пусть Уолл-Стрит падает... А нам пора идти за покупками

Мэтью Карр

Один из моих торговых принципов гласит: “Все, что я могу утверждать наверняка, так это то, что в какой-то момент в будущем произойдет что-то нехорошее”

Я верю в кризисное инвестирование: поиск инвестиционных возможностей во время рыночных обвалов, массовых продаж, медвежьих трендов и кризисов, когда инвесторы в панике. И, судя по всему, сейчас одна из таких ситуаций. Усредненный индекс Доу-Джонса упал более чем на 600 пунктов из-за массового бегства инвесторов, так как большая часть фондового рынка демонстрирует снижение. На Уолл-Стрит паника. И, как говорит Уоррен Баффетт, это время для покупок... особенно, когда сезон отчетностей по прибылям за III квартал не за горами.

Осенняя паника или... инвестиционная возможность?

Сразу перейдем к сути: сентябрь и октябрь обычно являются самыми волатильными месяцами для рынков. И не стоит забывать про зловещих призраков прошлого: **черный понедельник, черный вторник, черный четверг** и конечно же **черная пятница**... не хватает только черной среды. Если посмотреть на рыночную историю и найти 10 самых крупных рыночных обвалов, то мы обнаружим, что 6 из них произошли в сентябре или октябре. А в период с 2000 по 2010 годы сентябрьские торги закрывались в “красной зоне” (заканчивались падением) целых 6 раз.

Но это еще не самое удивительное открытие... Концепция “осенней паники” появилась еще в те времена, когда современный фондовый рынок еще не существовал. И с тех пор появилось множество теорий, которые пытаются дать тому объяснение.

Интересно то, что за последние 10 лет после каждого сентябрьского падения рынок продолжал падать в октябре всего лишь дважды: в 2004 и 2008 годах. Поэтому я отношусь к текущему массовому сбросу акций как к инвестиционной возможности, а не как к началу серьезного кризиса в США.

А теперь к праздничным покупкам

В предыдущих статьях мы говорили об акциях с правом получения дивидендов. Вот где настоящая тихая гавань, в отличие от золота. Акции с правом получения дивидендов показывают более солидные результаты на рынке, нежели акции, которые этого права не дают.

Но не все вышеупомянутые акции одинаковы. Нам интересны лишь те компании, которые платят дивиденды, превышающие инфляцию (в США она на данный момент составляет около 3%). Мы также должны сосредоточить свое внимание на компаниях, работающих в прибыльных и развивающихся отраслях, и чья чистая прибыль на акцию превышает дивидендную доходность (таким образом, мы избегаем риска снижения дивидендов).

Итак, с чего начать? Начнем с немного нестандартного подхода.

Недавно компания **FedEx**(NYSE:FDX) имела неосмотрительность опубликовать свой отчет о доходности на фоне пресс-релиза Федерального Резерва США о безрадужных перспективах американской экономики и растущих опасениях относительно глобальной экономики. Несмотря на то, что прибыль компании выросла на 11% до отметки в \$10.5 млрд., объем доставок по всему миру вырос на 38%, а прибыль на акцию была выше ожиданий, **акции FedEx упали в цене на целых 9%, потому что она снизила прогноз доходности на этот год на 10 центов для каждой акции. Сейчас на рынке акций FedEx уже серьезный обвал – 30%-ное падение с начала года, а это в 3 раза больше, чем падение индекса S&P 500.**

Я думаю, что инвесторам следует обратить внимание на конкурента FedEx компанию **United Parcel Service**(NYSE: UPS).

Как и FedEx, UPS следует за индексом S&P, но не так быстро – 14%-ное падение с начала года. Но, я считаю, что UPS выглядит более привлекательной в плане инвестиций, потому что эта компания выплачивает \$2.08 дивидендов по каждой акции, что на

MIG BANK
Confidence is Capital

TEAM PARTNER OF
MERCEDES GP
PETRONAS
FORMULA ONE TEAM

Partnership driven by the passion for performance

данный момент составляет 3.3% от текущей стоимости акции.

Более того, в этом году UPS выкупила 14.4 миллионов своих акций и увеличила выплаты на 10.6%. На данный момент дивиденды в 3 раза выше первоначальных (начали выплачиваться в 2000 году). В период с 2012 по 2014 год планируется выкупить акций на \$8млрд.

Во втором квартале прибыль на акцию компании UPS увеличилась на 25% до рекордного уровня для этого периода, тогда как совокупный доход вырос на 8.1%.

Вот почему я считаю, что сейчас есть хорошая возможность совершить выгодную покупку. К тому



же, мы приближаемся к сезону предпраздничных покупок. 28 ноября – день самых массовых онлайн покупок (**кибер-понедельник**) – уже не за горами. Для тех, кто не знает: кибер-понедельник был инициирован в 2005 объединенными усилиями различных компаний розничной торговли с целью предоставить потребителям возможность совершать выгодные покупки через интернет. Объем продаж увеличивается с каждым годом. В 2006 году в кибер-понедельник было продано товаров на \$610 млн. В 2008 и 2009 годах (те самые кризисные годы) продажи увеличились до \$846 и \$887млн. соответственно. В прошлом году была достигнута отметка в \$1 млрд. Это означает, что за последние 5 лет, несмотря на кризис, продажи в кибер-понедельник выросли на 68%.

Итак, мне кажется, что UPS выглядит более сильной, чем FedEx. В дальнейшем мы, конечно же, можем увидеть некоторое ослабление на рынке акций UPS. Вот почему я рекомендую покупать уже сейчас, пока цена находится около 52-недельного минимума.

В ближайшие 5 лет компания планирует увеличить прибыль на 6-8%. В долгосрочной перспективе будет наблюдаться значительный рост на рынке акций этой компании. Вдобавок ко всему, по каждой акции будет выплачиваться 3.3% дивиденды.

Удачных инвестиций!

Во что бы сегодня инвестировал Альберт Эйнштейн

Александр Грин

Среди инвесторов Альберт Эйнштейн известен не был. Он был гением, перевернувшим представления о теоретической физике. Но если бы он был жив сегодня, довольно-таки ясно, что бы он сделал со своими деньгами. И вам бы следовало сделать тоже самое.

Позвольте объяснить

Не секрет, что в хорошие времена инвесторы склонны забывать о риске и концентрируются на поиске благоприятных возможностей. В трудные времена – забывают о возможностях и думают только о риске. А им, конечно же, нужно было бы действовать с точностью наоборот.

Но сегодня появился уникальный шанс снизить риски при одновременном увеличении отдачи от ваших инвестиционных портфелей при помощи (подавие зевки!) уже давно котирующихся, приносящих дивиденды, акций. И здесь не все кажется таким уж скучным: в ближайшее десятилетие на них можно отлично заработать.

Давайте начнем с **главного**. Дивидендная доходность представляет собой сумму ежегодных выплат компании, поделенная на цену акции. Когда цена этой акции падает, как это случилось в последние месяцы, доходность растет. Сейчас курс акций настолько понизился, а облигаций – повысился, что доходность по Доу на 30% превышает доходность 10-летних облигации Казначейства США.

Меня до сих пор поражает тот факт, что инвесторы готовы ссужать деньги Казначейству на 10 последующих лет по ставке менее двух процентов. Ужасный просчет, гарантирующий отрицательную прибыль (с учетом инфляции). Гораздо привлекательнее выглядит диверсифицированный портфель, состоящий из различных акций, приносящих дивиденды. Стоит понять, что в долгосрочном периоде поведение рынка зависит от экономического роста. И перспективы (внимание!) у развитых стран не слишком привлекательны. Также стоит понять, что за восемь десятилетий, включая и последнее, согласно отчету компании **Fidelity Investments**, дивиденды составили 44 процента всей прибыли, полученной на рынке акций. В некоторые годы эта цифра была значительно выше; например, в 70-е она составила 71%.

Такие акции сейчас представляют собой возможность, которую встретишь нечасто. Корпорации США обладают запасами наличности в два триллиона долларов. Умопомрачительная сумма. В августе, по сравнению с аналогичным месяцем любого из предыдущих семи лет, выросло число компаний из списка **S&P 500**, которые увеличили выплаты по дивидендам или решили инициировать такие



выплаты. И это далеко не предел. Сейчас эти суммы составляют около одной трети от всей прибыли, что есть своеобразный рекорд скудности в историческом масштабе.

Если вы инвестор, ориентирующийся на развитие, то вероятно, что мысли о дивидендах – не самые главные для вас. Вам более интересна возможность удвоить, утроить вложения. Конечно же, при некотором терпении.

Аналитики часто говорят о потерянном десятилетии, о том, что со времен пика рынка весной 2000 года акции ничего не принесли своим владельцам. Но это не верно, если говорить об акциях с выплатой дивидендов. За прошлые десять лет, когда происходило реинвестирование дивидендов, отдача от акций нефтяной компании **Chevron Corp.** составила 200%; акций табачного гиганта **Altria Group** – более 300%. Даже «замшелый старичок» **Con Edison** (компания, старше самого Томаса Эдисона на 23 года) сподобился на 130% за тот же период.

Сейчас на рынке активно торгуются и акции компаний из числа «голубых фишек», с хорошей перспективой относительно дивидендов. Среди них стоит упомянуть **Johnson & Johnson**, **Procter & Gamble**, **Exxon Mobil**, **AT&T**, **Merck** или **Verizon**.

Ах да! Для большего разнообразия прикупите немного акций следующих фондов: **PowerShares Dividend Achievers Portfolio** (код NYSE: PFM), **the Vanguard High Dividend Yield ETF** (код NYSE: VYM) или **the WisdomTree Total Dividend Fund** (код NYSE: DTD).

Сами по себе дивиденды не дадут той аппетитной прибыли, на которую хотелось бы рассчитывать. Но со временем они вырастут, и вы сами удивитесь, что в итоге получилось, когда реинвестируете их. Попробуйте представить снежный ком, катящийся с горы.

Альберт Эйнштейн понимал это. По его словам, наращивание капитала есть **«самая могущественная сила из всех, известных во Вселенной»**.

Удачных инвестиций!

Психология трейдинга:
загадки, секреты и тайны



Луиза Хей: «Центр могущества всегда находится в настоящем»

«Вы должны жить сегодняшним днем, ловить каждую волну и видеть вечность в каждом моменте...»

Генри Дэвид Торо.

Дженис Дорн

Что мы делаем для того, чтобы жить полной жизнью? Как нам прийти к страстно желаемому равновесию завершенности и упорядоченности нашего состояния, финансовой стабильности и прочности отношений? Как нам достичь нужных результатов в любой из сторон жизни? И когда же это случится?

Есть тысячи так называемых экспертов в этой области. Они берутся утверждать, что лучше нас знают, что принесет нам пользу. Они обрушивают на нас неиссякающий поток информации с целью побудить в нашем сознании стимулы к улучшению собственного здоровья, банковского счета, внешнего вида – фактически каждого аспекта нашей жизни. Уязвимые и нуждающиеся индивидуумы жаждут получить от них совет. Гуру **«жизни без изъяна»** продают то, чего нам хочется: **надежду на результат**. И мы покупаем; тратя на это миллиарды долларов в год.

Что же мы получаем? И получаем ли? Или мы вязнем в нашей надежде и далее никуда не движемся? И многие из нас, похоже, не только не добиваются каких-либо результатов, но даже хуже – сбиваются с пути.

Нет ничего плохого, если рассматривать надежду и результат по отдельности. Великие свершения начинались с надежды, но требовали действий, чтобы стать реальностью. Надежда без действия – просто надежда. Результат? Мы не можем знать того, чего не знаем и никто не скажет, что ждет нас в будущем. Как трейдер, я ежедневно себе твержу: отстранись от результатов конкретных сделок.

Даже после катастрофы 2008 года есть торговцы, отказывающиеся продавать, потому что видят результат своих действий в покупке. *«Это не по-американски, просто предательски – продавать»*, – говорят эти инвесторы, держась за акции гораздо дольше, чем требует ситуация. – *«Вы отворачиваетесь от старых друзей. Победители не сдаются, а слабаки не побеждают»*. И все в том же духе. Они привязаны к своему положению, думая, что избавление от непродуктивных капиталовложений равно поражению. *«Все еще поправится. Я знаю!»*. Многие из них до сих пор придерживаются политики **«покупка сквозь слезы»**, вопреки нанесенному урону их инвестиционным портфелям, доходящему иногда до 40-60%. Они решили проигнорировать сегодняшний день в угоду неопределенности бу-



дущего, которое они не способны контролировать. Многие из тех, кто не проверял свои позиции месяцами (*«я просто видеть этого не могу!»*) теперь находятся в положении **«покупка вопреки здравому смыслу»**.

Эти трейдеры уподобляются живущим вместе людям, чьи отношения давно испортились. При прекращающихся взаимных оскорблениях, некоторые дни все же лучше других, что оставляет некоторую надежду на то, что однажды проснувшись, он или она, увидит, что все стало просто великолепно. Но человеческие отношения похожи на американские горки: тут есть головокружительные спуски, подъемы, качка, неровности трассы, крутые повороты. То, что когда-то приносило радость, теперь стало нудной процедурой с непредсказуемым развитием сюжета. Пары с таким жизненным укладом находятся в ожидании результата, выражающегося в мысли **«завтра все станет лучше»**. То есть они живут не сегодняшним днем; вместо этого они увязли в призрачной надежде на счастливое **завтра**. И так повторяется до бесконечности. Однажды, проснувшись, они осознают, что все их надежды так и остались надеждами. И каким печальным будет это пробуждение.

Вам это не нужно! Во всех жизненных ситуациях, включая трейдинг, если вам удастся вернуться из дня завтрашнего в день сегодняшний, то вы сможете контролировать свои мысли и поступки, особенно в отношении торговли. Дистанцируйтесь от результата и примите следующее: *«Есть только сегодня, сейчас и никакого завтра. Это наилучший момент и я его не упущу».*

Я на личном опыте убедилась, насколько действительно такое утверждение. Оно стало основой для моей первой книги **«Личная ответственность: Сила собственного Я»**. Каждый день я стараюсь следовать этому принципу в словах, деле, чувствах и мыслях. И единственный путь к этому – ставить данный момент времени во главу всего. Не всегда получается, но дело даже и не в этом. Дело в развитии, а не в конечном его пункте – совершенстве, подобно тому, как мы учимся быть трейдерами или стараемся развить в себе самое лучшее, что есть в человеке. Жить в настоящем – это свобода и аутентичность. Это значит, что мы предельно откровенны

сами с собой и с другими, и мы готовы к последствиям, какими бы они ни были. **Мы не живем в каком-то выдуманном мире будущего. Мы полностью погружены в поток настоящего.**

В торговле такое поведение приносит свои плоды, потому что мы становимся гибкими, готовыми к переменам и принимаем то, что дают нам рынки, а не то, что мы думаем, они должны нам дать. Оно служит нам напоминанием, что каждый момент в торговле уникален и непредсказуем. Освобождаясь от привязанности к результату, мы полностью контролируем нашу реакцию. Такое поведение помогает нам избежать неправильных реакций на события, зацикливания, морального истощения, почти всегда ведущих к проигрышу. Оно позволяет нам постоянно возвращаться к девяти самым важным словам, выражающим вопрос: **«Это ли самое лучшее, что я могу сделать сейчас?»**

«Центр могущества всегда находится в настоящем». Луиза Хей.

Выбросьте пустые надежды из головы – ибо случайностей не бывает

Уважаемые коллеги!

Прежде чем мы начнём рассматривать прикладные аспекты практической психологии, хотелось бы поговорить о человеке в социуме. Т.е. предварить изучение психологии, применимой для одного конкретного человека кратким разговором о людях в принципе, о нашем обществе, в котором мы находимся. В этом самом обществе и находятся, в частности, все трейдеры, инвесторы, финансисты и т.п. И насущные свои проблемы они решают именно так, как привыкли, как принято в их окружении, как сложились их стереотипы.

А как они сложились? А вот об этом давайте и порассуждаем.

В своё время меня зацепил отрывок из одной книги (Максим Калашников «Сверхчеловек говорит по-русски»). Не рекламы ради приведу его, а чтобы было связно и понятно, с чего вдруг зашёл разговор именно об этом. И хотя речь там ведётся про Россию, на самом деле это актуально для любой страны и касается всех.

...Формирование новой элиты и приведение её к власти – вот ключевая проблема обеспечения национальной безопасности. А также – вопрос нашего национального выживания и развития. Чтобы катастрофа не разразилась, нам понадобятся управленцы-сверхлюди. Те, что смогут и индустрию поднять с помощью необычных технологий, и кадры подготовить, и дело по-новому организовать.

Психология сверхчеловека русского типа – вещь особая. Не принимайте страсти и страстишки обычного сапиенса за движущие мотивы более высоко развитого человека. Скажем, в детстве, многие из нас мечтали: вот станем взрослыми – и будем каждый день есть шоколад, скупим все игрушки в «Детском мире». Разве, повзрослев, мы так поступаем? Разве у нас на более высокой ступени развития не появляются другие интересы? А сапиенс рядом с людемом – всё равно что дитя рядом с нами, большими.

Словом, кардинальный выход у русских сегодня один: создавать расу сверхлюдей. И не обессудьте, если сей вывод вам не по вкусу. Мы знаем, что нам скажут многие. Как окрысятся некоторые оппозиционеры. Как некоторые «православные патриоты» объявят нас слугами дьявола. Ибо, по их мнению, создание сверхчеловека – не для верующих людей. Они снова призовут нас молиться, ожидая, когда Господь покарает западных безбожников, дерзнувших тягаться со Всевышним в своих психологических лабораториях. А если не поможет – то на всё, дескать, воля Божья.



А мы ответим: одни молитвы ничего не дадут. Загремев под мощными ударами бестий двери церквей, и ворвутся внутрь безжалостные чудовища. Рассчитывать на одни только лишь молитвы может только наивный. Разве великий Сергей Радонежский не посылал на Куликово поле своих монахов-воинов, разве не вдохновлял на битву тысячи мирян? Отнюдь не молитвой одной он действовал! Сталин, распорядившись совершить облёт вокруг Москвы самолёту Ли-2 с чудотворной иконой на борту, разве забывал при этом делать танки, снаряды, пушки, штурмовики и истребители? Горе нам было б, если бы в сорок первом на одни иконы понадеялись. Да и нынешние православные любя рассказывают о том, как в Сталинграде сержанту Павлову ангелы снаряжали ленты пулемёта. Ангелы ангелами, а ведь без пулемёта дело не обошлось. Вот и мы, помолясь, должны пойти в лаборатории и учебные центры. И готовить тех, кто сможет противостоять бестиям – исчадиям ада.

Просто хотелось бы углубиться в некоторые понятия и высказать по этому поводу свою, разумеется, не бесспорную точку зрения.

Во-первых, что касается молитвы. Мне представляется, что некоторые (многие) весьма превратно понимают её смысл. Когда у таких людей появляется какая-либо проблема, они первым делом добросовестно идут в церковь и молятся. Весьма долго и упорно причём. Но смысл обращения к Первому Лицу – Великому Создателю Сущего, сводится, в переводе на мещанский (весьма распространённый) язык, примерно к следующему:

«Послушай меня, Бог! Я тут вот, такой маленький человечек, пришёл к тебе – такому Большому, Сильному и Доброму, поклониться и засвидетельствовать своё почтение. Я тебя люблю, постоянно помню, и даже вот сейчас пойду и оторву от своего скромного семейного бюджета деньги и куплю тебе самую большую свечечку и поставлю во славу

имени твоего! Ну а ты уж, в свою очередь, не забудь меня в божественной благосклонности своей, ты всемогущ – и решить мои накопившиеся проблемы для тебя-то уж никакого труда не составит, что и сделай, пожалуйста, поскорее – прошу, умоляю тебя, Боже! Я сирий и убогий раб твой, слабый и немощный, и надеяться мне, кроме тебя, не на кого. Я и так очень в тебя верую, а как выполнишь мою просьбу – вера моя ещё более укрепитя, а уж как я буду рад, как буду прославлять тебя и рассказывать всем о великом чуде, совершённом тобой! Уж не откажи в милости своей, ну что тебе стоит-то!...»

И так далее, и тому подобное. Вот такая «молитва». Некоторые трейдеры, кстати, таким вот «чудесным» образом пытаются получить профит.

Всё это, разумеется, облекается в гораздо более витиеватые и благозвучные формы словосочетаний, но смысл от этого не меняется, и обмануть здесь можно только самого себя. И уж тем более, конечно же, благопышностью словоформирований никак нельзя ввести в заблуждение самого Бога.

Потом такой человек, весьма довольный собой и окрылённый надеждой, выходит из церкви и начинает ждать, когда же, наконец, исполнятся его заветные желания. По его мнению, он всё сделал тщательно и очень правильно, «...и лучше выдумать не мог».

Через некоторое время он начинает удивляться и нервничать по поводу того, что что-то все его проблемы остались на месте – они почему-то не исчезли. «Странно, – думает он – я ведь и у батюшки исповедовался, и причащался, и нищим подаю, и молитвы наизусть выучил, и поститься начал. Ну что ещё нужно-то?!». И он опять идёт в церковь, ещё усерднее «молится», и ... ждёт. Ну-ну, жди, жди...

В задаче спрашивается – а сам-то этот носитель проблем хоть палец о палец стукнул, чтобы разгрести то, что сам же и натворил?! Ну хоть какие-то усилия приложил, чтобы исправить собственные ошибки?! Хоть как-то попытался изменить своё поведение, чтобы хотя бы не допускать подобных ошибок в будущем?!!!

По моему, подобное обращение к Богу – кощунство и святотатство. Попытка низменной провокации и грубой манипуляции. Просто хамство и наглость. Остаётся только действительно восхищаться долготерпением и милостью Творца, который не спешит наказывать молниями гнева за дерзость такую, а даёт возможность (уж который раз) переосмыслить свои деяния и встать всё-таки на путь истинный.

У некоторых же людей это вообще становится любимым занятием – играть в игру: «Ты такой сильный, ну сделай же что-нибудь для меня в конце концов!» О-о, они становятся профессионалами в этом непростом деле, и уж на этом поприще усилий не жалеют – эту бы энергию да в доброе русло... Свою слабость и беспомощность (беспомощность – помощь беса) они лелеют и бережно оберегают от каких бы то ни было посягательств – как же, ведь это основа их существования. На это легко можно спи-



сать все свои неудачи, которые возникают на самом деле из-за нежелания преодолеть себя и обстоятельства – легче перевалить свою ношу на подходящую широкую спину, и, спрятавшись за этой спиной, делать несчастное лицо. И если этот трюк проходит в общении с некоторыми людьми, то они наивно надеются, что и Всевышний будет им потакать, да ещё в большей степени.

Глупо на это надеяться.

Продолжая вести речь о кадрах – такие нам не нужны. И слава Богу, что он не даёт таким заблудшим укорениться в своих иллюзиях, а великодушно делает подарок в виде шанса изменить своё порочное мировоззрение и взяться наконец-то за дело. А для этого сначала взяться за себя.

Кстати, повторяя азбучные истины. Бог создал человека по образу и подобию своему. (Так? Или кто-то поспорит?) И если этот образ и подобие начинает утверждать, что он изначально грешен, слаб и немощен – приятно ли это слышать его Создателю? Да это просто прямое оскорбление своего прародителя – тогда получается, что и он сам такой! (Прости, Боже мой!)

Идём дальше. Исходя из здравого смысла, любому родителю хочется видеть своего ребёнка здоровым, цветущим и счастливым, а не немощным и ни к чему не приспособленным. И забота детей о родителях должна заключаться вовсе не в вечных капризах, выклянчиваниях и требованиях, а в том, чтобы подарить им возможность умиротворённо наблюдать за успехами своего детища и испытывать гордость за него. Сильные дети похорошему должны помогать своим родителям, а не наоборот.

И любовь к Богу должна проявляться не в слепом соблюдении внешних обрядов, к тому же отягощённых беспардонными попытками решить свои проблемы за его счёт, а в предоставлении ему возможности полюбоваться своим творением. Не обузу же он себе создавал, но помощника. И молитва должна быть благодарностью, а не жалобой.

Критики сразу спросят, а как же всё-таки должна выглядеть молитва, если не так, как приведённая выше? Что ж, попробую сформулировать. Смысл, на мой взгляд, должен сводиться к следующему:

«Здравствуй, Отец наш небесный – Великий Создатель. Обращается к тебе твоё творение, один из племени созданных тобой по образу и подобию своему. Спасибо тебе за подаренное существование, за оказанную честь родиться и быть прапраправнуком твоим, а не, например, камнем на пыльной дороге. (хотя и он выполняет своё предназначение)»

Стремлюсь, Боже, приблизиться к идеальному образу твоему. Стараюсь оправдать оказанное доверие. Ты, конечно, видишь, как неустанно я работаю над собой, чтобы сделаться всё сильнее, умнее, благороднее... Стараюсь не предаваться греху уныния, преодолевая щедро посланные мне тобой испытания с целью моего развития. Спасибо за такую высокую оценку моих способностей преодолевать трудности. Я набрал под твоим чутким руководством много сил, многое узнал, я окреп, вырос физически и развился духовно. Спасибо огромное!

Но, к стыду своему, должен сознаться, что пока не избавился полностью от искушений – иногда возникают греховные мысли: мол, не всё от меня зависит в этой жизни, что сильно устал, можно и отдохнуть чуть-чуть, проплыть какое-то время по течению, расслабиться... Лукавый пытается, как водится, подточить силу воли и помешать задуманному, и изредка ему это удаётся. Но, в целом, хочу тебя заверить, я стремлюсь вверх и продолжаю движение вперёд, несмотря на бесовские попытки сбить меня с толку, заставив усомниться в Высшей Справедливости Мироздания.

Прошу тебя, великодушный Творец, не оставляй и дальше меня в благосклонной заботе своей, посылай мне неоскудевающей рукой своей задания, выполнение которых и впредь будет способствовать моему росту, укреплению Силы Духа, и продвижению на новые ступени развития. Не дай погрязнуть в пороках низменных, не бросай на съедение собственной неуверенности, защиты от врагов моих – лени, тупости, трусости, зависти... и от всех прочих подобных несчасть. Помогни добрым советом в запутанных ситуациях – пошли мне мудрые мысли.

Надеюсь, без огорчения ты взираешь на жизнь мою, и предоставишь возможность мне и моим близким продолжать движение к Свету! Верю, что чистая душа способна на большие свершения! И надеюсь порадовать тебя нынешними и будущими достижениями детища твоего. Позволь же и мне временами радоваться скромным своим успехам. Большое человеческое спасибо тебе за Судьбу мою, за всё, что сделал для меня. С великой любовью и благодарностью прилежный ученик твой ...»

Примерно так.

И мне лично хочется иметь дело с людьми, которые молятся подобным образом. И не хочется иметь дело с теми, которые по жизни предпочитают первый вариант, хотя, разумеется, вряд ли пока что на этой планете удастся полностью от них отгородиться.

По поводу сказанного хотелось бы ещё привести одну хорошую фразу, к сожалению, автора не припоминаю: «Человеку нельзя дать решительность и силу воли, но можно специально поставить его в такую ситуацию, из которой он уже никак не сможет выбраться, кроме как проявив решительность и силу воли».

Вот это и есть учёба и воспитание. Лекарство от опасного соскальзывания вниз. А слащаво-розовые разглагольствования о необходимости «взяться за себя» имеют смысл только в одном случае – если за ними следом идёт практическое выполнение благих пожеланий. Да – вначале было Слово, но ведь затем было и Дело!

И самое главное – что у нас у всех есть Выбор! Выбрал – пожинай плоды! Если человек чего-то очень сильно захотел добиться (трейдером, например, стать), но не предпринял никаких собственных усилий для того, чтобы добраться до своей цели – то, как, спрашивается, этот результат получится?! Ну откуда же ему взяться-то?! За счёт чего?!?

Удача, говорите? – так ведь эта своенравная благородная госпожа приходит только к сильнейшим, и то в «награду за смелость» – правильно в песне поётся.

Случай? – выбросьте пустые надежды из головы – ибо случайностей не бывает.

Бог поможет? – Несомненно. – Поможет в итоге подвести вас к осознанию пагубности паразитического образа мыслей и действий.

А если уж вдруг всё же таковая нечистая помощь прибудет – то подумайте, чья и с какой стороны (вот именно – со стороны нечисти).

Поэтому целесообразно всё же сделать выбор в пользу приложения усилий. И наградой за это будет действие того же закона, по которому: **если усилия предпринимать – то результата не может не быть!**

Да, результат может быть не такой большой, на который вы рассчитывали. Это указывает лишь на ошибку в ваших расчётах результата. Да, усилий может быть затрачено гораздо больше, чем вы думали – а это указывает лишь на ошибку в расчётах усилий.

Но так или иначе вы всё равно пройдёте определённый путь в нужную вам сторону. И если сравнивать с начальной точкой, то точка в конце этого пути автоматически будет являться положительным результатом. Что нам и требовалось.

Обидно, что результат оказался меньше? А не обидно не иметь никакого? – тем более что Маэстро Время неуклонно превращает стояние на месте в движение вниз. Тут уж либо вперёд – либо назад. Возвращаемся по спирали – ваш выбор?????!!

И, во-вторых, поговорим о понятии «сверхчеловек». (Опять же – разговор о кадрах)

Некоторые, проявив поспешность в суждениях, начнут восклицать: «Да как вы смеете?! Это же в третьем рейхе пытались сделать такую бестию – сверхчеловека! И вообще – Бог создал человека, а делать из него ещё и «сверх» – это, знаете ли...»

Да успокойтесь – всё гораздо проще. Но тяжелее.

Разумеется, к Гитлеру в данном случае это никакого отношения не имеет, но слишком много для него чести, чтобы не употреблять это слово только лишь потому, что когда-то оно, видите ли, присутствовало в лексиконе этого бесноватого ефрейтора.

А Бог, я очень на это надеюсь, задумал создать отнюдь не просто человека – но Человека. С большой буквы. И нынешний экземпляр homo, который, по-моему, очень преждевременно назвал себя «разумным», да ещё и «венцом творения» – слишком сам себе льстит. В подробности вдаваться не будем, но если внимательно посмотреть на нынешнюю цивилизацию, и проследить к тому же тенденции её «развития», то возникает, к сожалению, очень много вопросов, весьма острых вопросов...

Представляется так, что пока что человечество, это (как бы это помягче выразиться) – несмышлёныш, который только-только начал делать первые шаги на нашей планете. Шаги ещё неуверенные, но уже наглые («мы тут горы свернём, реки вспять, леса вырубим и т.п.». При этом этот детёныш уже всю игру играет со спичками. Он отлично научился убивать, и весьма преуспел в истреблении всего живого и себе подобных, но не научился ценить подаренное ему Богом и управлять даже самим собой. Ещё очень далёк от понимания самых элементарных вещей, но уже очень близок к пропасти. Самое опасное существо на планете. Земля под ним просто стонет. Но терпит. Пока терпит...

Так вот. Пора бы уже (а то как бы поздно не было) начать человеку оправдывать данное себе самому с большим авансом название да и становиться действительно разумным. И в этом контексте понятие «сверхчеловек» – это всего лишь обычный нормальный человек, каким он и должен быть на самом деле. Умный, здоровый, способный, благородный, желающий и умеющий отвечать за себя и заботиться об окружающих, чуждый низменным порокам и стремящийся к Свету. Очень-очень высоко развитый (по нынешним понятиям) духовно и физически, стремящийся прежде всего к познанию, ставящий себе основной целью прежде всего самосовершенствование на благо цивилизации. Жаждающий испытывать радость творчества и вдохновения. Испытывающий наивысшее наслаждение от ощущения воплощаемой возможности творить Добро.

К большому сожалению, наш среднестатистический современник – не таков. Уж давайте признаемся в этом честно, дабы не находиться в плену иллюзий. Да, «мир не без добрых людей», поговорка есть такая, но она возникла-то потому, что и не без злых. И на данном этапе нам приходится иметь дело не с Человеком-«сверхчеловеком», а с человеком – (ну, как бы это помягче...)

Поэтому самая насущная задача – кадры. Они действительно решают всё. Можно очень простран-

но говорить о том, как мы их сейчас готовим и кто получается после такой подготовки. Также долго и подробно можно рассуждать о том, как именно их надо готовить. Но пока остановимся просто на том, что их готовить **надо**.

Жизненно необходимо целенаправленно готовить такие кадры, чтобы не было потом стыдно и тошно смотреть на них, чтобы не возмущаться потом их безобразными действиями, которые продиктованы их порочным воспитанием. А такие кадры не вырастают сами по себе, как сорняки. Их надо бережно и методично взращивать, и не жалеть на это никаких усилий – ведь от этого зависит на наше будущее.

Банальные истины. Если анализировать и рассуждать, то почти всё понятно. Но мы уже дошли до того, что из наших нынешних «кадров» никто особо и не думает и не затрудняет себя рассуждениями. Старается не «забывать» себе голову. Зато весьма усерден в присвоении незаслуженных благ и считает за удачу возможность вырвать у сородича кусок из горла и весьма доволен собой, когда это получается. И самое ужасное в том, что он действует «как все – а что тут такого?» «Жизнь такая» – утверждает он. Он не возмущается самим фактом, что у него что-то отняли, он возмущается тем, что отнял не он сам.

А дальше-то что?

Легче всего сделать этот вопрос риторическим и возмущённо наблюдать, как угасают последние остатки человечности у этого прямоходящего животного. Однако **проблему можно переживать, а можно вместо этого её решать. Причём одно мешает другому.** Проблема – присутствует. И даже некоторые переживают. А кто решает-то?!!!

По традиции извечные вопросы: «Кто виноват?» и «Что делать?» Виноваты мы все, допустившие своим преступным бездействием такое положение вещей. Допустившие засилье таких «кадров», которые сидят у нас на хребте и пришпоривают. Виноваты все, кто твердит: «Моя хата с краю». Виноваты молящиеся по первому варианту, прячущие, как страус, голову в песок, и считающие, что кто-то **Большой, Добрый и Сильный** должен сделать то, что у них, якобы, не получится. А вы пробовали?!!! Или пусть он, она, они, оно? Жираф большой – ему видней?! Ну-ну. Кстати, чем глубже страус прячет свою голову в песок, тем беззащитней становится его задница! А, потом, когда на эту задницу вдруг находят «приключения», все дружно закатывают удивлённые глаза и пожимают плечами: «Э-эх, вона как оно вышло-то! А мы и не знали!» А ведь знали. Знали, да морду воротили, выжидали, как бы это всё само собой разрешилось расчудесным образом. Вы что – в сказку попали, что ли?! Так ведь сказку ещё надо сделать былью.

А делать есть чего. Занятий найдётся каждому предостаточно. При желании

Для начала давайте хотя бы своих собственных детей воспитывать должным образом. С ними надо заниматься. А не бросать на бегу дежурный вопрос: «Как дела?», удовлетворяясь таким же дежурным ответом: «Нормально». Всё, поговорили!!! И так изо дня в день. Год за годом. Потом опять же удивляемся, какое, мол, дурное влияние оказывает улица на ребёнка! А вы (нелитературная вставка) какое влияние оказываете?!!!

А кто будет разъяснять пока маленькому по возрасту, но большому по потенциалу человеку, что такое хорошо, и что такое плохо?! Кто будет учить его правильно воспринимать СМИ – средства массовой idiotизации?! И сопротивляться лавине дезинформации? Кто будет ВОСПИТЫВАТЬ добро?! Дядя?!!! Он уже понавоспитывал – результаты вон они во-круг, далеко ходить не надо. Нравится?!

Так это вы сами путём преступного бездействия передали бразды правления тем, действиями которых так возмущаетесь...

А ведь у многих людей имеется возможность воспитывать людей не единицами, а сотнями и тысячами. И речь идёт не только о профессиональных преподавателях – круг гораздо шире.

Кстати, это ведь тягчайшее преступление (практически измена Родине) – сделать так, что у нас в стране слово «учитель» является почти синонимом слову «нищий». Такую пакость, такой удар ножом не в спину даже, а в сердце, могли сделать только враги государства, причём очень даже специально – не говорите никаких «просто вышло так» – это спланированная диверсия.

Для примера уместно привести хотя бы широко (но недостаточно широко) известную доктрину Даллеса, и успехи врагов на этом поприще очень даже заметны:

«Окончится война, всё как-то утрясется, устроится. И мы бросим всё, что имеем, – всё золото, всю материальную мощь на оболванивание и одурачивание людей... Человеческий мозг, сознание людей способны к изменению. Посеяв там хаос, мы незаметно подменим их ценности на фальшивые и заставим их в эти фальшивые ценности верить. Как? Мы найдем своих единомышленников, своих союзников в самой России. Эпизод за эпизодом будет разыгрываться грандиозная по своему масштабу трагедия гибели самого непокорного народа, окончательного, необратимого угасания его самосознания...»

Из литературы и искусства, например, мы постепенно вытравим их социальную сущность, отучим художников, отобьем у них охоту заниматься изображением... исследованием тех процессов, которые происходят в глубинах народных масс. Литература, театры, кино – всё будет изображать и прославлять самые низменные человеческие чувства... Мы будем всячески поддерживать и подымать так называемых художников, которые станут насаждать и вдалбливать в человеческое сознание культ секса, насилия, садизма, предательства, – словом, всякой безнравственности..... В управлении государством мы создадим хаос и неразбериху. Мы будем незаметно, но активно и постоянно способствовать самодурству чиновников, взяточников, беспринципности. Бюрократизм и волокита будут возводиться в добродетель...

Честность и порядочность будут осмеиваться и никому не станут нужны, превратятся в пережиток прошлого. Хамство и наглость, ложь и обман, пьянство и наркомания, животный страх друг перед другом и беззастенчивость, предательство... Национализм и вражду народов, прежде всего вражду и ненависть к русскому народу – всё это мы будем ловко и незаметно культивировать, всё это расцветёт махровым цветом... И лишь немногие, очень немногие будут догадываться или даже понимать, что происходит. Но таких людей мы поставим в беспомощное положение, превратим в посмешище, найдём способ их оболгать и объявить отбросами общества. Будем вырывать духовные корни, ополщать и уничтожать основы духовной нравственности. Мы будем расшатывать таким образом поколение за поколением. Будем братья за людей с детских, юношеских лет, главную ставку будем делать на молодёжь, станем разлагать, развращать, растлевать её. Мы сделаем из них циников, пошляков, космополитов».

Ну и как вам такие кадры? А ведь таких примеров можно привести множество, причём взяты они будут из вполне официальных документов. А что уж говорить про красноречивые циничные высказывания отдельных наших «партнёров»...

Но ведущаяся против нас тотальная психологическая война (именно война, а не борьба) – тема отдельная и очень обширная, пока не будем углубляться в подробности, а продолжим разговор непосредственно о кадрах.

Допускаться к самому святому – к ребёнку, который смотрит на мир широко открытыми глазами, впитывает и вникает, учится добру – должны только профессионалы высочайшего класса. И зарабатывать они должны очень много – не достаточно, а

ПРОСКАЛЬЗЫВАНИЙ
ДИЛЕРОВ **НИКАКИХ** ОГРАНИЧЕНИЙ
nordFX ЭМОЦИЙ

предостаточно, как и положено профессионалам такого уровня. Зарабатывать столько, чтобы не отвлекаться от главного своего предназначения ни на какие мелочные заботы, и, уж тем более, тревоги о завтрашнем дне.

Это – элита элиты. Ибо им предоставляется возможность прикоснуться к самому драгоценному сокровищу, которое только есть у государства – к маленькому человеческому детёнышу, который Завтра станет Большим Вершителем Судеб.

Что может быть важнее? (Особенно на фоне воплощения в жизнь упомянутой выше доктрины) Можно, конечно, назвать целый перечень самых актуальнейших и насущных задач – но решать-то их будет в конечном итоге **КТО**???

Поэтому в педагогические институты должен быть бешеный конкурс и жесточайший психологический отбор. А там – очень серьёзная подготовка не только и не столько по специализации, а именно по педагогике и психологии. Слово-то какое – **УЧИТЕЛЬ!** Это должно быть очень престижно в социуме, люди эти должны окружаться почётом и заботой государства, ведь это цвет нации, передовая её часть.

На пушечный выстрел не должны подпускаться к ребёнку тёмные личности, имеющие какие-либо изъяны морально-психологического характера, дискредитирующие сам смысл взаимодействия с этим неокрепшим ещё ростком – ребёнком. Ведь росток в любом случае даст плоды – только вот какие?!!!

Всё это, разумеется, должно относиться не только к учителям средней школы, но и преподавателям всевозможных ВУЗов, и, конечно же, для начала, к воспитателям детских садов, ясель и т.п. (у них росточки ещё более неокрепшие, совсем нежные). Основа, заложенная до 5-7 лет – это фундамент личности, со всеми вытекающими отсюда последствиями. И тот же детский сад должен быть не просто местом, куда занятые родители сплавляют своих детей для временного вынужденного пребывания. Это должен быть волшебный мир, в котором очарованные дети восторженно играют в Добрых, Сильных, Смелых и Благородных Взрослых под очень чутким и умелым руководством этих самых взрослых.

А в школе Учитель должен не грубо утрамбовывать в голову ребёнка неудобоваримую мешанину из цифр, букв, событий, дат, фактов, формул и т.д. Учитель должен учить учиться. Прививать интерес и вкус к учёбе. И в итоге привить и закрепить. Должен возвращать Личность, способную и желающую думать, анализировать, мечтать, преодолевать внутренние слабости и внешние трудности, жаждущую творить и созидать. Должен сделать так, чтобы ученик к знаниям стремился сам, чтобы процесс познания был удовольствием, чтобы проявился очередной умный и грамотный Творец. Всякие задачи надо учить не только решать, но не менее важно уметь их ставить их перед собой.

В системе ВУЗа необходимые знания должны систематизироваться и углубляться, навыки нара-

батываться и оттачиваться, а ответственность воспитываться и возлагаться.

Так быть должно

Скажите, фантастика – так не бывает?

Во-первых, всё-таки бывает. Хотя, к сожалению, далеко и не всегда и не повсеместно. А потом, стремиться-то к этому надо!

А как бывает? Как в реальной жизни *homo dolboebus* готовит себе смену? А примерно вот так (узнаёте? – ужасы нашего городка): Сначала брюзжащие родители срывают тёплое одеяло и заставляют сонное чадо после рутинных утренних процедур (в которых в помине нет утренней зарядки – «вот ещё!») проглотить энное количество канцерогенов, натянуть на себя одежду и выволакивают ещё не до конца пришедшего в себя ребёнка на улицу. Торопливой рысью («опаздываю же») ребёнок доставляется в место сбора, где и отбывает срок до вечера. «Чмок» в щёчку – «слушайся тётю...» – и один из родителей растворяется в смоге.

Так... Приближается тётя... С вечной сигаретой в зубах, визгливым голосом и повадками стаффордширского терьера, она быстро берёт власть в свои руки над «этими противными бандитами», строит их и дружно ведёт туда, куда им не хочется. Дети занимают собой, воспитательница – собой. Но контроль между тем осуществляется: то и дело слышны «подбадривающие» «участливые» слова предводительницы: «Слезь сейчас же!», «Не вертись!», «Быстрее!», «Отстань!», «Я вот всё маме расскажу!», «Туда не заходить!», «Нельзя, я сказала!», «Не реви!» и так далее. Затем, когда сонные с утра дети постепенно входят во вкус своих незатейливых игр, (после невкусного обеда, к которому уже приложили руки другие «заботливые» тётя) звучит команда «Всем спать!». Спать-то, правда, никому уже и не хочется. Но тётя так любит тишину и спокойствие...

...Ага, здравствуй, школа! Поначалу чуть-чуть даже интересно. Но потом до всех детишек постепенно доходит, что хороший ученик – это просто исправный магнитофон и ксерокс в одном флаконе. Смог воспроизвести как можно ближе к тексту этот параграф – «хороший мальчик, способный». Списал формулу у соседа без ошибок – молодец, получи заслуженный «тройку». Вспомнил дату рождения и смерти этого великого поэта – замечательно. Правда, о чём вот это его стихотворение, не понял, ну... к этому мы вернёмся в следующей четверти. А какими яркими фломастерами ты раскрасил обложку своего реферата – что ж, уже на балл выше! Убирал давеча школьную территорию? – зачёт тебе, дружок, по биологии! И все приспособились, всё планоно и тихо...

Только вот один мальчик какой-то странный, знаете ли... Да нет, учится то в целом очень даже неплохо. Но какие-то вопросы всё задаёт дурацкие: «А что будет, если...?», «А почему...?», «А я вот возьму

и по-другому решу эту задачу!» – ишь, умник выискался, методичка из министерства, видите ли, не для него писана... Короче, издёргал уже нашу молодую учительницу, мается она с ним, хуже чем с двоечниками. А вчера вообще обнаглел – при всём классе заявляет: незачем нам, мол, переписывать слово в слово в тетрадь то, что уже давно чёрным по белому написано в учебнике. Лучше объясните-ка такую проблему... Тут все как загалдели! – сорвал мне урок... Так что, давайте-ка поставим ему «неуд» по поведению и вызовем родителей...

...Следующий этап – ВУЗ – не просто образование, а высшее! И ВУЗ выбран престижный, дорогой, и учиться юноша будет очень модной специальности. Колоритный седовласый профессор с высокой кафедры сыплет такими мудрёными красивыми понятиями – ва-аще!: макро и микроэкономика, глобальная экспонента развития, коэффициент интегральности, убойные конкурентные преимущества и т.п. – круто! Впечатление портит только этот зануда – ну, который ещё в школе выпендривался. А почему же, говорит, этот человек, с такой лёгкостью оперирующий теоретически миллиардами долларов, и обещающий, что скоро мы все будем грозными акулами бизнеса и грести деньги лопатой – не способен купить себе хотя бы маленькую подержанную машинку и ходит в стоптанных башмаках? А он сам-то сколько фирм создал и какие грандиозные успехи продемонстрировали эти фирмы, развиваясь в условиях жёсткой конкуренции? Ни одной????!!! А чему же он нас тогда может научить????!!! Что, он закончил супер-пупер курсы международной школы бизнеса Великобритании? Он кандидат экономических наук? А-а, ну тогда и мы можем рассчитывать, что когда-нибудь тоже станем кандидатами и будем вещать такую же байду лопухим студентам, получая жалованье, которого с лихвой хватит на маршрутку до универса и обратно, и ещё останется на пончик с компотом в студенческой столовой...

...И вот – заветная синяя «корочка». Гордый её обладатель с достоинством кладёт диплом и резюме на стол работодателю. Но почему-то Большой, Важный и Солидный дядька не прыгает от радости. Вместо этого он вежливо осведомляется: «А знаете ли Вы, молодой человек, каков уровень средней заработной платы в нашем славном уездном городе? А что Вы реально умеете? А каким именно образом Вы способны решить данные проблемы?»... А когда он называет стартовую зарплату, становится грустно – профессор-то совсем другое говорил: «Да вас – с руками и ногами...». Может, фирма какая-то неправильная? Но во второй, третьей...десятой – то же самое...

...Озлобленный и опешивший обладатель диплома: «Осторожно! – специалист!» устраивается по благу на работу к дяде Васе учеником мастера по установке пластиковых окон. Обширные познания в макроэкономике позволяют ему с точностью до миллиметров измерять ширину и высоту оконного проёма и даже безошибочно вычислять его площадь. А довозит его на работу бывший однокурсник

– водитель маршрутки, и в ней же, как ни в чём не бывало, едет проводить очередные занятия тот самый профессор...

...Годы спустя они встречаются на кухне: водка, селёдка – побазарим-ка о жизни суровой... Жена – стерва, дети – от рук отбились, начальник – самодур, жадюга, сердечко барахлит... А этот-то, ну что всё воду мутит, ё-моё, сейчас, оказывается, генеральный директор фирмы «N»! Э-э-х! Хлопнем ещё по одной...

Вот такая грустная история.

Хотелось бы, конечно, обозвать её грубым измышлением, порочащим нашу передовую систему воспитания и образования. Что ж, буду очень рад, когда кто-нибудь меня в этом уличит и докажет, что, мол, ничего подобного, всё-то ты врешь! А пока...

А пока, к примеру, вникните, кого это ещё беспокоит, в суть проводимых «реформ» образования. Тема тоже очень обширная, а останавливаться на ней людям с большим сердцем, но здоровой совестью, вообще опасно.

Слышатся голоса «продвинутых» «учёных мужей» и даже министров образования, смысл которых, если приглядеться, сводится к одному – «надо, мол, покончить с советской традицией подготовки творцов и растить потребителя, который сможет правильно использовать достижения и технологии, разработанные другими». Да за одни подобные призывы надо таких предателей расстреливать публично перед строем студентов у стены главного корпуса МГУ. (Ну, или хотя бы пороть розгами и с позором выгонять с должности) Так ведь они ещё и не просто говорят – эти диверсанты действуют. Одно из новомодных веяний – когда, например, ученик, вместо того, чтобы думать головой, тупо играет в игру «Кто хочет стать миллионером» – угадай-ка, дружок, один вариант из четырёх, и мы добросовестно зачём это за твоё как бы знание. И это преподносится как новейшие «цивилизованные» методики обучения?!!! Да это старейшие проверенные методики оболванивания!

Не будем продолжать – одно только перечисление убийственных новшеств займёт слишком много места. Отметим только, что всё это ещё вдобавок и весьма платно, и институты превращаются в банальные коммерческие фирмы, главная задача которых – прибыль, а обучение – продукт побочный. Всяческие поборы под разными предлогами начинаются ещё с начальной школы. Знания? Да, нужно знать – кому, когда, и сколько. Туговато в наше время пришлось бы Михаилу Васильевичу Ломоносову без спонсоров...

Так вот, возвращаемся к тому, что круг учителей-воспитателей гораздо шире. Да просто-напросто дело в том, что любой руководитель любого уровня и любого звена так или иначе является для своих подчинённых воспитателем. Нет, не должен являться, а именно уже является, хочет он этого или нет – другое дело, что именно он воспитывает. Ведь на него в обязательном порядке смотрят, под его стиль подстраиваются, выполняют его распоряжения,

действуют в рамках установленных им правил и т.д. И даже без каких-либо особых указаний автоматически ему подражают, копируют его методы, а главное – примеряют на себя его ценности и впитывают его устремления.

Конечно, в коллективе найдутся личности разные, в том числе и независимые по натуре, имеющие свой собственный обоснованный взгляд и способности его в случае необходимости отстаивать, несмотря на раздражение, а то и бешенство Первого. Но и они дышат такой же морально-психологической атмосферой, что и все. И если они начинают задыхаться, то выныривают из неё – часто с грустью и сожалением, но уходят.

Кстати, полное отсутствие таких личностей в коллективе (к чему некоторые начальники сами же и стремятся) крайне опасно для руководителя, ибо остальные постепенно, но неуклонно затуманивают его былой ясный и зоркий взгляд дешёвой лестью, вязко обволакивают его твёрдую волю неискренними заверениями, ломают ему навигационные приборы, нежно берут под ручки и незаметно заводят

в Королевство Кривых Зеркал. Выбраться оттуда очень сложно, уж гораздо труднее, чем зайти.

Большая просьба – помните об этом, господа великие и малые начальники. Постоянно сверяйте курс своего Корабля с изначально добрым задуманным маршрутом. Бушующие волны будут больно бить в борта, палуба ходить ходуном, боковой ветер норовить развернуть, встречный вообще остановить... Но вы-то не на льдине, надеюсь, дрейфуете? И если Капитан – настоящий «морской волк», в Океане Жизни он ориентируется правильно. И дойдёт! И его команда, само собой, воспитается им правильно – а просто потому, что не будет условий воспитываться неправильно...

Вперёд, Капитан! Твёрдая земля ещё далеко! Но нас там ждут... Будь Человеком! Сверхчеловеком!

Такие вот получились размышления о людях. На этом ставлю троеточие...

Игорь Тивяков (Tiv-57) – руководитель
**Кафедры психологии Факультета Инвестиций
Академии Masterforex-V**

Как сохранить супружескую жизнь в случае измены?

Основные потребности мужчины:

- 1) интимные отношения,
- 2) спутник по отдыху,
- 3) привлекательная жена,
- 4) ведение домашнего хозяйства,
- 5) восхищение.

Основные потребности женщины:

- 1) нежность,
- 2) возможность поговорить,
- 3) честность и открытость,
- 4) финансовая поддержка,
- 5) посвященность семье.

Очень часто спрашивают: «Что вы посоветуете, если в один из супругов изменил? Как пережить эту трагедию?»

Совет: В решении этой проблемы опирайтесь на два слова: *будьте мягки, но тверды*. Люди, пойманные в паутину супружеской измены, нуждаются в любящей заботе, особенно супруги, которым изменяют. В то же самое время, если вы обнаружите, что вам изменяют, не прибегайте к истерике или выламыванию рук. Если вы хотите спасти свой брак, то нужно начать действовать.

Шаг первый. Хотите ли вы сохранить брак?

Прежде всего, спросите себя, искренне ли вы хотите выдержать семейную бурю. Вполне возможно, что ваши супружеские отношения уже давно находились под угрозой, а вы этого не осознавали. Один из вас или вы оба имеете неудовлетворенные основные потребности, которые создают условия для супружеской измены. Супруг, которому изменяют, чувствует искушение обвинить во всем другую сторону и (всегда преждевременно и довольно глупо) просто потребовать развода. Измена начинается с того, что счет в Банке любви медленно уменьшается. Это довольно неприятно, но жертва супружеской измены вынуждена спросить: «Прочему мой счет в Банке любви упал настолько, чтобы произошла измена? И какую потребность мне не удалось удовлетворить?»

Шаг второй. Не откладывайте действия

Не откладывайте все на будущее, если узнали об измене. Возможно, вам не удалось удовлетворить определенные потребности вашего супруга,



но это не значит, что вы должны сложить руки и смириться. Многие женщины просто примиряются с изменой своих мужей для того, чтобы сохранить брак. Как только произошла измена, супружеские отношения подрываются. То, что Бог соединил вместе, кто-то из супругов, мужчина или женщина, уже разорвал. Если вы хотите соединиться снова, вам необходимо предпринять определенные действия. Женщинам нужно занять особо твердую, независимую позицию и высказываться в пользу отделения на время от мужа до тех пор, пока они не смогут разрешить это дело вместе. Что бы жена ни делала, она должна ясно показать изменившему супругу, что не собирается мириться с изменой.

Шаг третий. Найдите хорошего консультанта по браку

Найдите хорошего семейного консультанта по той же самой причине, по которой человеку необходим хороший хирург, когда у него начинается аппендицит. Почему это надо? Вероятнее всего, вы не сможете покончить с изменой сами. И вы не сможете разрешить проблему в две или три недели. Серьезные консультанты могут вести пару около года. Человек изменивший должен приходиться на консультации не менее двух раз в неделю в течение года. Есть жесткое требование, чтобы изменяющий супруг никогда не встречался с человеком, с которым он изменяет.

Пример: Алкоголик может надеяться на излечение лишь в случае, когда он полностью перестает потреблять алкоголь раз и навсегда.

Примерно тем же самым образом единственная надежда для человека, вовлеченного во внебрачную связь,— создать как можно большую дистанцию

между ним и его любовницей или любовником. Людям, вовлеченным в измену, не удается полностью и решительно порвать со своими любовниками. Они пытаются хоть на минутку снова встретиться. Но неизбежно все завершается еще одним актом измены. Кажется, что когда они встречаются, какая-то совершенно непреодолимая сила связывает их. Когда дело заходит об измене, необходимо объяснить супругу, которому изменяют, что когда появляется любовная связь за пределами брака, то постоянное влияние брака все равно нельзя игнорировать. Изменяющий супруг никогда не перестанет чувствовать любовь к другому супругу, счет которого в Банке любви остается постоянным, поскольку существует очень мало причин для его уменьшения. А чтобы уменьшился счет человека, с которым супруг изменяет, этот человек должен предпринять какие-то неприятные или болезненные действия, но в большинстве случаев такие отрицательные действия очень сложно создать, и они не происходят самовольно.

Анатомия супружеской измены на примере Алексея, Лены и Ирины



— Алексей вздохнул и выключил свет. Затем он поцеловал Лену в щеку и сказал: «Спокойной ночи, дорогая».

— Она не ответила. Она уже спала. Это его не удивило. Он знал, как она будет раздражена, если он разбудит ее, чтобы заняться любовью.

— Он лег и укрылся одеялом с головой. Уже давно Алексей перестал чувствовать вину за то, что она отказывается с ним спать. Он стал принимать это как само собой разумеющееся, хотя когда-то, еще до того, как появились дети, Лена вела себя совсем по-другому.

— На следующее утро в вагоне метро он встретил Ирину. «Давно я ее не видел», — подумал Алексей. Они вместе учились в институте, но потом на несколько лет потеряли друг друга из виду, пока не начали работать в одной компании. Их дружба воз-

родилась несколько месяцев назад, когда они начали работать в одном отделе. А затем они опять стали работать в разных отделах — Алексей на пятом этаже, она — на седьмом.

Алексей предложил ей вместе пообедать.

— Знаешь, — сказал ей Алексей за обедом. — Я рад был тебя встретить в метро.

— Я тоже рада, — согласилась она, улыбаясь.

— Мне не хватало тебя с тех пор, как ты стал работать двумя этажами ниже. Возможно, нам надо было встретиться раньше.

Когда они прощались, то договорились снова встретиться на следующей неделе. Вскоре обед стал регулярной частью их распорядка дня. Когда Ирина подарила Алексею книгу по компьютерному программированию, он через несколько недель подарил ей скромный, но симпатичный браслет. Когда он за обедом подарил ей браслет, ее лицо просияло. Наклонившись над столом, она поцеловала его в щеку.

— Ира, я буду с тобой честным, — сказал он прямо. — Ты все больше и больше мне нужна, и это больше, чем дружба.

— Алексей, — ответила она тихим голосом, — со мной происходит то же самое.

— Я никогда не делился с тобой своими семейными проблемами.

— Тебе и не нужно ими делиться, — ответила она.

— Но я хочу поделиться. Раньше я никогда не был в состоянии говорить с кем-нибудь об этом, и хочу сделать это сейчас.

— Тогда поделись со мной, хорошо?

— Когда я женился на ней, я не осознавал, на что я решился. Я думал, что мы имеем общие интересы и будем проводить много времени вместе, но все это улетучилось примерно через год. Сейчас она занимается своими делами, а я своими. Она не хочет, чтобы я разговаривал с ней о работе, и жалуется, что я зарабатываю мало денег. Примерно половина времени после того, как я прихожу домой вечером, проходит, как в сумасшедшем доме.

Ирина слушала с внимательным молчанием. Затем Алексей зашел к ней домой, чтобы «поговорить». Утром, когда Алексей проснулся в кровати Ирины, он подумал о том, как прекрасно она выглядит. После этой ночи Алексей и Ирина стали буквально одержимы друг другом. Никогда в своей жизни прежде Алексей не чувствовал такого энтузиазма в любви.

Сначала Лена имела лишь какие-то слабые предположения, но вскоре, когда он стал чаще отлучаться, ее сомнения вылились в подозрительность. Сначала он стал задерживаться в городе по вечерам, а затем перестал бывать по выходным дням. В конце концов, однажды она решила проверить свои подозрения и позвонила Сергею, с которым, как сказал Алексей, планировал провести этот вечер. Сергей попытался убедить ее, что ее муж еще не приехал к нему, но это не убедило ее. Когда она позвонила позже, никто не подошел к телефону. Она вспомнила, что слышала, как Алек-

сей очень ласково говорил по телефону с Ириной о каком-то компьютерном проекте. Она также знала, что Ирина живет неподалеку и решила, что Алексей, вероятно, у нее.

Однажды в воскресенье, когда Алексей ушел, Лена и поехала домой к Ирине. Когда она подъехала к ее дому, на углу заметила машину Алексея. Лена остановила машину, нашла квартиру Ирины и, собравшись в духом, позвонила в дверь. Ей открыла Ирина, на которой был ночной халат. Там же Лена нашла и Алексея. Выбежав из квартиры, уже на улице Лена разрыдалась. Она автоматически добралась до дома. Единственным возможным вариантом для нее был развод.

Когда Алексей вернулся, он услышал, что дети плачут. Он обнаружил комнату Лена запертой изнутри и решил, что сначала нужно успокоить детей. Он на скорую руку приготовил им поесть и уложил в постель. Затем снова постучал к Лена. Ему не ответили.

— Лена, пожалуйста, — мягко попросил он. Замок в двери щелкнул, и он увидел Лена, сидящую на постели с набухшими от слез глазами. Он дошел к ней.

— Мне так стыдно, дорогая.

— Не смей называть меня дорогой, — прошипела она.

— Но, Лена, я люблю тебя и детей. Ты значишь все в моей жизни. Я не понимаю, как я мог так тебя обидеть.

Снова Лена начала плакать, и Алексей инстинктивно пытался успокоить ее.

— Не трогай меня! — отшатнулась она и оттолкнула его. — Как ты мог так поступить? Я не хочу тебя видеть!

— Лена, пожалуйста, это никогда больше не повторится. Я просто с ума сошел, пожалуйста, дай мне еще один шанс.

— Ты лжец! Ты лгал мне все эти вечера, которые ты якобы проводил с Сергеем.

— Ты права, я не буду тебе больше лгать. Я могу только пообещать, что это никогда не повторится. Ты и дети значите для меня очень много. Все прошло, Лена, честное слово.

Так они разговаривали приблизительно до трех часов утра. Алексей просил Лену о прощении и о том, чтобы она его поняла, а Лена чувствовала гнев и ярость. В конце концов, истощенная и усталая, она снизошла до временного перемирия и позволила Алексею лечь в постель.

В течение нескольких следующих дней Алексей показывал, что он виноват, и пытался до некоторой степени успокоить Лену. К концу недели он убедил ее, что это было просто временное умопомрачение, которое заставило его изменить с Ириной, и что это никогда не повторится. Алексей перестал обедать с Ириной, но он позвонил ей при первой же удобной возможности:

— Мне нужно тебя видеть, но я не могу сделать это сейчас. Я тебя очень люблю, но я не знаю, что делать.

— Алексей, я тебя тоже люблю, в этом не может быть и сомнения, но я хочу, чтобы ты сохранил брак. Я не хочу быть причиной развода.

— Ирина, ты золото. Не беспокойся. Даже если это окончится разводом, это не будет твоей виной.

Алексей держался две недели, но потом встретился с Ириной за обедом и сказал:

— Я не могу перестать думать о тебе. Я никогда не имел ничего подобного в своей жизни. И знаю, что такого никогда больше не будет.

На следующей неделе они встретились на квартире Сергея, и их отношения продолжились с новой силой. Потом они стали встречаться за обедом каждый раз, когда это было возможно. Не могло быть и речи, чтобы Алексей остался в городе на ночь, потому что Лена снова начала бы подозревать, но однажды в субботу днем Алексею удалось уйти из дома и приехать к Ирине. Он не предполагал, что Лена видела его и шла за ним. Повторилась та же самая сцена ревности, и Лена совершенно отчаялась. Она выгнала Алексея из дома и подала на развод.

Алексей подумывал о том, чтобы переехать к Ирине, но решил, что этого делать не нужно. Вместо этого он снял комнату и понял, что ему не хватает Лены и детей. Однажды вечером, примерно через неделю после того, как он ушел из дома, Алексей позвонила Лене:

— Пожалуйста, дай мне еще одну возможность. Мне кажется, что наш брак был под угрозой задолго до того, как все это случилось. Я знаю, что какие-то вещи я пытался не замечать, и это было неправильно. Мне кажется, надо было открыто поделиться с тобой и с консультантом. Лена, я действительно хочу спасти наш брак и нашу семью.

Сначала Лена не знала, что и ответить. Может быть, Алексей действительно прав? Может быть, и она в чем-то виновата? И Алексей тоже хотел обратиться за помощью к консультанту.

— Хорошо, — в конце концов ответила она. — Давай попробуем.

Еще до конца недели Алексей вернулся домой. Перед этим ему удалось накоротке поговорить с Ириной, сказать ей, что он по-прежнему любит ее, но не может согласиться на развод, по крайней мере пока. Во время консультации Алексей пытался объяснить, почему считал брак неправильным и почему ему разонравилась Лена.

— Алексей, — сказал консультант, — тебе необходимо четко уяснить, что, по твоему мнению, неправильно. Давай рассмотрим все подробно.

Алексей рассказал о безразличии Лена к занятиям любовью, об отсутствии интереса к его карьере и нежелании отдыхать вместе с ним. Затем он поведал о бесконечных ссорах, о домашних проблемах. Пока Лена слушала, она задумалась, не является ли большинство проблем действительно ее виной. Тогда консультант попросил Алексея быть полностью искренним и спросил, любит ли он до сих пор Ирину.

— Да, — ответил Алексей со стыдом и вызовом, Алексей, однако, не сказал, что они до сих пор

встречаются с Ириной. А консультант об этом не стал спрашивать.

В последующие месяцы Алексею удалось одновременно бывать на консультациях и встречаться с Ириной. Он обманывал Лену и консультанта, заверяя их, что полностью верен жене. Он научился быть более осторожным при встречах с Ириной.

Насколько вечен «любовный треугольник»?

Алексей, Лена и Ирина, казалось, попали в вечный треугольник, и нетрудно увидеть, как это произошло. Когда Алексей и Лена поженились, их счет в Банке любви был на обычном уровне, но когда их ожидания не стали сбываться, а потребности удовлетворяться, счет Лены в Банке любви Алексея значительно упал. Итак, к чему же придут в такой ситуации Алексей, Лена и Ирина? Им необходима практика полного воздержания, используемая при лечении алкоголиков. Если бы Алексей и Лена пришли к консультанту сегодня, он предъявил бы Алексею требование никогда больше не встречаться с Ириной. Чтобы удостовериться, что он хранит обещание, он бы настоял на том, чтобы Алексей общал Лене, где он будет находиться. Если бы Алексей стал возмущаться и кричать, что это нечестно, он бы ответил ему:

— Я знаю, что это звучит по-детски несправедливо, но у вас очень серьезная проблема. Вы говорите, что не встречаетесь больше с Ириной. Если вы занимаетесь своими делами, то у вас нет причин не рассказывать Лене о своих планах. Пусть она будет уверена, что может связаться с вами в любое время. Более того, вы должны сами время от времени звонить ей, чтобы узнать, чем она занята.

Действительно ли работает эта 24-часовая отчетность? Уверю вас, что она работает лучше, чем просто уверенность в Алексее. Существует один серьезный недостаток такого вида проверки людей, подобных Алексею. Счет Лены в Банке любви будет расти медленно.

Шаг четвертый. Начните удовлетворять потребности друг друга

Оба супруга должны предпринять искренние усилия, чтобы изменить свое поведение к лучшему и удовлетворять потребности другого. В случае с Алексеем и Леной дело было за ней. Понятно, что Алексей ей изменял, но Лена должна согласиться с его потребностями и понять, что они не удовлетворялись. Если все пойдет хорошо, то Лена сделает себя более доступной Алексею в смысле любви и начнет присоединяться к нему, когда он хочет отдохнуть и т.д. Все это может занять многие недели и месяцы. Вероятно, Алексей не проявлял к Лене достаточно нежности, и именно поэтому она отвергла его в смысле любви. Вдобавок Алексею необхо-

димо будет получить кое-какие навыки и научиться разговаривать с Леной. Алексею придется усердно работать, чтобы восстановить доверие к себе, и он может это сделать.

Шаг пятый. Осознайте, что это будет нелегко

Это длинный и тяжелый путь. Вначале Лена может ожидать небольших перемен к лучшему вследствие своих усилий, но она не должна ожидать, что в результате всех ее изменений в поведении Алексея внезапно станет более любящим, заботливым и верным. Фактически, как уже было сказано, Алексей вначале ответит депрессией. Если бы он искренне описал свои мысли, то он сказал бы Лене, что проводит много времени в размышлениях об Ирине. Лена может даже ожидать, что Алексей будет ей лгать некоторое время. Она должна будет привести программу контроля в действие, иначе перемен никогда не произойдет. Если она откажется контролировать его, то вскоре Алексей может почувствовать искушение попытаться снова встретиться с Ириной.

Лена должна абсолютно полностью понимать и признавать, что независимо от того, каким образом она начинает удовлетворять потребности Алексея, он всегда до некоторой степени будет любить Гарриет. Алексей и Лена могут возобновить свой супружеские отношения. Начав удовлетворять пять основных потребностей друг друга, они могут вновь разжечь пламя своей угасающей любви, но все их усилия не устранят любви между Алексеем и Ириной. Она будет слабо тлеть, но никогда не потухнет. Как алкоголик остается привязанным к алкоголю до конца своей жизни и все-таки никогда не осмеливается снова попробовать его на вкус, так и Алексей будет любить Ирину до конца жизни, хотя никогда больше не осмелится увидеть ее.

Если сказать жене, что ее изменивший муж будет всегда любить свою любовницу, типичная реакция в этом случае — отнюдь не радость и облегчение:

— А зачем же я тогда буду жить с ним? — отвечают обычно.

— Потому что вы любите его и хотите спасти брак, пережив суровые дни, — отвечает консультант. — Я видел все это много раз. Вы должны понять тот факт, что ваш муж будет всегда любить эту другую женщину, но это не значит, что вы с ним не сможете иметь более сильной любви между собой. Я хочу сказать, что сохранить супружеские отношения — трудная задача. Это невероятно сложная проблема, и она не имеет простых решений.

Обычно разрыв мужчины с любовницей проходит сложнее, чем разрыв женщины с любовником. Я не знаю, почему так происходит. Возможно, женщины чувствуют себя более неудобно, когда они любят двух мужчин, в то время как мужчины лучше приспособляются к этим двойственным отношениям. В ходе истории в типичной системе полигамии муж-

чины содержали женщин, но большинство обществ не разрешало то же самое делать женщинам. Обычно социологи признают, что эта дискриминация имеет экономические обоснования (мужчины могут поддерживать женщин, а женщины обычно нет). Но причина может быть еще и эмоционального характера: мужчинам нравится иметь нескольких жен, в то время как женщинам не нравится иметь несколько мужей.

Когда мужчина вновь обретает жену после супружеской измены, узнав, каким образом удовлетворять ее потребности, ему почти что не о чем заботиться. Опыт консультанта показывает: когда изменявшая жена возвращается к мужу и видит, что ее потребности удовлетворяются, бывший любовник более не искушает ее. Однако в случае с изменяющими мужьями мы сталкиваемся с более серьезными проблемами. Есть примеры того, как мужья строят новые и прекрасные взаимоотношения со своими женами, но затем возвращаются к любовницам через 5—6 лет после того, что казалось верхом супружеской жизни.

Когда спрашивают их: «Почему?»—они говорят, что им страшно не хватать этой женщины. В то же самое время они упорно утверждают, что любят свою жену и не хотят оставлять ее. Считается, что такой мужчина говорит правду. Он в безнадежной ловушке, и ему требуется всевозможная помощь для того, чтобы он находился вдалеке от любовницы и сохранял верность жене.

Часто рекомендуют как самый лучший подход, чтобы любой мужчина, хотя бы раз изменявший жене, приходил на консультацию раз в 3—6 месяцев, чтобы просто поговорить о том, как идут дела и рассказать, насколько ему удаётся быть вдалеке от любовницы. Он должен обречь себя на всю оставшуюся жизнь без нее, полностью осознавая, что ему будет не хватать ее всю жизнь. Его желание никогда не исчезнет, и потому он никогда не должен видеть любовницу. Он определенно не должен работать с ней вместе, они должны, вероятно, жить в разных городах или даже областях. И даже с этими ограничениями его желание встретиться с ней будет сохраняться.

Шаг шестой. Ваш брак может стать крепче, чем когда бы то ни было

В заключение для тех, кто желает сохранить супружеские отношения после измены. Когда они станут полностью контролировать себя, их любовь и брак могут стать крепче, чем когда бы то ни было. Самая большая проблема — убедить людей, что такое состояние стоит любых усилий. Человек, который обнаруживает, что супруг или супруга изменяет, переносит один из самых жестоких ударов по самолюбию, который он только может выдержать. Начинается постоянная борьба, которая делает обоих супругов эмоциональными соперниками. Но

как только они выдержали самое худшее, они обнаруживают, что любят друг друга как никогда. Многие пары говорят, что они создали лучшие любовные взаимоотношения, чем те, которые у них были бы, если бы измена одного из них не принудила их к этим конструктивным переменам. Они чувствуют, что измена в конечном счете не разрушила их взаимоотношений, а, наоборот, улучшила их и заставляет супругов работать над удовлетворением основных потребностей друг друга. Как только вы начали удовлетворять эти потребности, ваш брак становится именно тем, чем ему и надлежит быть. Практически в каждом случае, который консультируется, когда пара верно следует программе, предложенной здесь, она развивает лучшие взаимоотношения, чем когда бы то ни было. Люди говорят, что они никогда не смогут любить или верить своему супругу снова после того, как им изменили. Но это неправда. Это долгий и трудный процесс по восстановлению взаимоотношений, но он возможен.

ОТ НЕСОВМЕСТИМОСТИ К НЕОТРАЗИМОСТИ

Нам следует изучить смысл двух важных слов: несовместимость и неотразимость. В соответствии со словарем, **несовместимый** значит — **негармоничный, антагонистический**. Определение **неотразимости** — **«непреодолимая привлекательность»**. Когда муж и жена не могут жить вместе, мы можем выразить это словом **несовместимость**. Но когда-то раньше мы называли бы тех же самых двух людей **неотразимыми** друг для друга, потому что именно это заставило их заключить брачный союз. Супружество начинается с того, что каждый из супругов чувствует неотразимость другого, а закончиться тем, что супруги станут несовместимыми, если не будут удовлетворять потребности друг друга. Когда кто-либо вне брачного союза предлагает удовлетворить эти потребности, происходит измена. И тогда неотразимым становится уже любовник. Однако назвать любовника неотразимым значило бы ввести вас в заблуждение. Любовник очень редко бывает полностью неотразим. В большинстве случаев измены третий человек удовлетворяет только некоторые, обычно одну или две из основных потребностей изменяющего супруга. Супруг, которому изменяют, по-прежнему исполняет остальные три или четыре потребности. Им трудно сделать выбор. В обоих случаях они двигаются от греха, вины и стыда к горю и боли.

Пример: Когда изменяющий муж решает вернуться к своей жене, он часто чувствует, что приносит большую жертву ради своей семьи. И даже если он будет считать, что он «поступил правильно», то это не облегчит и не уменьшит его страданий, не охладит его отчаяния от потери и не устранил нежелание терять то, что он получал во время измены. Если тот же самый изменяющий муж решает уйти

к своей любовнице, он испытывает чувство вины и стыда за то, что оставляет жену, которая любила его и во многих отношениях заботилась о нем. Если сюда вмешиваются еще и дети, то вина и стыд быстро прогрессируют. Еще одна ложь, которую распространяют телевизионные программы, популярные книги и статьи, — это то, что развод необязательно наносит вред детям. В большинстве случаев в семьях, развод опустошает детей

Что необходимо, чтобы избавиться от несовместимости?

Самое быстрое излечение от несовместимости и самая быстрая дорога к тому, чтобы стать неотразимыми, пролегает через удовлетворение супружеских потребностей. Супружеские пары, которые живут счастливо, уже знакомы с этим принципом и научились считать свое супружество первостепенным делом. Но эти пары не просто прикладывают усилия, но делают это в нужное время. Мы все без исключения нуждаемся в получении навыков того, как удовлетворять потребности других. Молодые люди страстно пытаются найти человека, который был бы в высшей степени обучен удовлетворять их собственные потребности, и заботился бы о них. Они жалуются, что им встречаются лишь эгоистические и бесчувственные люди. Разумеется, они не всегда могут видеть своего собственного эгоизма и бесчувственности. Необходимо тратить усилия не на поиск супруга, а на приобретения качеств, необходимых противоположному полу. Ведь эти новые приобретенные качества делают нас привлекательными для противоположного пола. Неудача нашего общества в необучении людей удовлетворять потребности других — особенно потребности своих супругов — является причиной высокого количества разводов.

Неотразимый мужчина

Любой муж может стать неотразимым для своей жены, научившись удовлетворять пять ее основных потребностей:

1. Он удовлетворяет ее потребность в нежности, обнимая и целуя ее при каждом удобном случае. Говорит ей, как он заботится о ней, постоянно подчеркивая это в словах, письмах, цветах, подарках и проявляя рыцарство. Нежность — это атмосфера, в которой создаются прекрасные браки.
2. Муж удовлетворяет потребность жены в личных беседах, разговаривая с ней об их общих ощущениях. Он прислушивается к ее впечатлениям о событиях, происшедших с ней за день, с чувством, интересом и заботой. Все эти беседы с ней являются проявлением его желания понять, но не изменить ее.



3. Муж удовлетворяет потребность жены в искренности и открытости. Он смотрит ей прямо в глаза и говорит ей то, что он в действительности думает. Он делится своими планами и рассказывает о действиях ясно и полностью, поскольку признает, что должен быть понятным ей. Он хочет, чтобы она полагалась на него и чувствовала безопасность.
4. Муж удовлетворяет потребность жены в финансовой поддержке, заботясь о жилище, пище и одежде для своей семьи. Если его доход недостаточен для того, чтобы должным образом содержать жену, он не должен чувствовать своей вины. Вместо этого нужно пытаться найти конкретные пути увеличения дохода, повышая образование или обсуждая с женой, как лучше использовать имеющийся доход, как снизить расходы, если это необходимо для того, чтобы добиться большей безопасности и полноты брака.
5. Муж удовлетворяет потребность жены, посвящая себя семье, ставя семью на первое место. Он посвящает время и силы нравственному и умственному развитию детей. Например, он читает с ними книжки, занимается с ними спортом, ездит на природу. Он не проводит на работе все время, пытаясь как-то продвинуться по службе, чтобы и жена, и дети не считали себя попросту покинутыми.

Когда жена находит мужа, который обладает всеми этими пятью качествами, она считает его неотразимым. Если муж проявляет лишь четыре из этих качеств, то жена будет испытывать какую-то нехватку, которая будет постоянно мучить ее и без конца взывать об удовлетворении. Когда речь идет об удовлетворении пяти основных потребностей, 80% их удовлетворения — это недостаточно. Каждый муж должен пытаться достичь 100%.

Неотразимая женщина

Жена становится неотразимой для мужа, если научится удовлетворять пять его основных потребностей:

1. Она удовлетворяет половую потребность мужа. Жена изучает себя в этих ситуациях и старается проявить себя в них наилучшим образом. Она делится своими знаниями с мужем, и вместе они пытаются так построить свои половые отношения, чтобы они принесли им обоим удовлетворение и радость.
2. Жена удовлетворяет потребность мужа в спутнике по отдыху, развивая общие с ним интересы. Она должна знать, чем интересуется муж больше всего и пытаться стать знатоком в этой области. Если ей удастся получать удовольствие от этих занятий, она присоединяется в них к мужу. Если это не приносит ей радости, то она пытается убедить мужа учесть и другие возможности отдыха, во время которого они оба получали бы удовольствие. Жена становится постоянным спутником мужа в отдыхе, так что он все время находится с ней, занимаясь тем, что ему больше всего нравится.
3. Жена удовлетворяет потребность мужа в привлекательной спутнице жизни. Она следит за собой, старается не полнеть, придерживается диеты и занимается физкультурой. Она делает прическу, использует косметику и носит одежду во вкусе мужа и дает ему возможность гордиться ею, когда они находятся на людях или даже вдвоем.
4. Жена удовлетворяет потребность мужа в домашней поддержке, ведя домашнее хозяйство и предлагая ему атмосферу мира и спокойствия. Она заправляет хозяйством и заботится о детях. Это дает ему возможность проводить вечера и выходные с ней и с детьми, воспитывая их и отдыхая с ними.
5. Жена удовлетворяет потребность мужа в восхищении и уважении, помогает ему осознать его значимость и достижения больше, чем кто-либо другой. Жена напоминает мужу о его способностях, помогает ему, поддерживает его уверенность в себе. Она гордится своим мужем не по обязанности, но проявляя искреннее восхищение мужчиной, с которым связала свою жизнь.

Когда мужчина находит женщину, которая проявляет все пять качеств, он считает ее неотразимой.

Предостережение: если жена удовлетворяет лишь четырем из пяти основных потребностей мужа, он будет ощущать недостаток, который может привести к проблемам. Как и муж, жена должна пытаться достичь 100% удовлетворения основных супружеских потребностей, но если она ограничивается тремя или четырьмя потребностями, она не будет полностью неотразимой.



КОНТАКТЫ

masterforex@bk.ru

Вячеслав Васильевич

MFadmin@bk.ru
тех. поддержка

www.masterforex-v.org