



БИРЖЕВОЙ
ЛИДЕР

№33 2012
Март

**ForexTrend открыл
самый крупный
в СНГ ПАММ счет**

**Джо ДиНаполи:
из «Бункера» - в звезды!**

**Три признака
смены направления**

**Покупай дешево,
продавай дорого**



Masterforex-V



**FOREX
MARKET
LEADER**

СОДЕРЖАНИЕ

Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем _____ **4**

Джо Ди Наполи: из «Бункера» – в звезды!

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

ForexTrend открыл самый крупный в СНГ ПАММ счет.

Трейдинг вместе с профессионалами _____ **12**

Полный Stop-Out! Как вернуть деньги, если ОН наступил?

Безопасный и надежный путь к безбедной старости.

Американские фонды денежного рынка отчаянно борются за свою жизнь.

Делай деньги без вложений.

Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов _____ **21**

США положит начало новой экономической эре благодаря добыче сланцевой нефти.

Продавайте акции газодобывающих компаний и покупайте золото.

Покупай дешево, продавай дорого.

Caterpillar Inc (CAT.N).

Halliburton Company (HAL).

Солнечная энергетика и будущее First Solar.

Идеи трейдеров рынка Форекс _____ **47**

Как iTV и iPad 3 поможет акциям Apple Inc. вырасти в цене до \$600 за акцию.

Три признака смены направления. Торговая система R-4 Trigger.

Extreme Price Range – новая концепция проверенных торговых методов. ЧАСТЬ 2-я.

Это должен знать каждый трейдер _____ **58**

Что значит быть партнером брокера RoboForex?

Уверенность и честность – залог успеха.

Как безопасно удвоить доходность с помощью покрытых колл-опционов.

Природный газ: Почему большинство инвесторов ошибаются в своих прогнозах?

Знакомство с индикатором RSI.

Путь к успеху _____ **68**

Акции от «FOREX MMCIS group»: Не упускай удачу, когда она близко!

Статистические модели оценки риска при прогнозировании.

Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны _____ **73**

Практическая характерология. Шизоидный радикал.

Достижение хорошего самочувствия с помощью сна.

Ох, эти загадочные женщины...

Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем



Джо Ди Наполи: из «Бункера» – в звезды!

Успех трейдера определяется не только увеличением его депозита. Умение следовать своему торговому плану и не впадать в психологические и эмоциональные круговороты характеризует успешность среди биржевых участников рынка. Джо Ди Наполи поставил приоритетной для себя эту истину и добился колоссального успеха. Он разработал собственные методы выхода на рынок. Сегодня им следуют сотни успешных трейдеров.

Может, и не каждый пробовал торговать, используя методы **Джо Ди Наполи (Joe Di Napoli)**, но отрицать заслуги и вклад его никто не станет. А все ведь начиналось как у всех...

Стремительный старт

Джо Ди Наполи закончил технический колледж и сразу же приступил к серьезной торговле в 1967 году. Его неофициальное образование состоялось в «Бункере», так называемом месте торговли, полностью укомплектованном электроникой и коммуникационным оборудованием, где началось большинство ранних исследований Джо. Поначалу он имел дело с маленькими, низко капитализированными эмиссиями, где можно потерять 15-25% только на спреде. Такие «акции» применялись в кредитном союзе компании, где начал свою работу трейдер. В начале своего пути на финансовых рынках Джо Ди Наполи занимался торговлей опционами, еще до того, как их внесли в биржевой листинг. С 1980 года Джо выходит на работу с товарными рынками, при этом он отмечает, что на товарном рынке важно уметь развить стратегии, чтобы риск был эффективно оправдан. Первое выступление перед публикой случилось на международном симпозиуме по фьючерсам у Ди Наполи в 1986 году совместно с Джейком Бернштайном. Дальше его речи слышали Азия, Европа и Ближний Восток.

Джо Ди Наполи является президентом компании **Coast Investment Software, Inc.** и профессиональным трейдером. Джо отдает предпочтение внутрисдневной торговле, а сразу после появления индекса S&P в 1982 перешел на работу именно с ним. Стаж работы Джо Ди Наполи исчисляется годами, на рынке он уже 35 лет, но, несмотря на это, он продолжает активно исследовать рынок.

Сегодня трейдер Джо (так его называют ученики) – один из лучших экспертов рынка. Славу ему принесли торговые приемы, основанные на перемещенных скользящих средних. Эти методы работы на рынках Джо Ди Наполи преподавал в различных городах мира. К примеру, в 1996 году трейдер Джо представлял свои методы анализа рынков в 23 финансовых центрах всего мира. К тому же широко известны его статьи по техническому анализу.



Результаты опроса, который провели среди читателей издания *Technical Traders Bulletin*, показали, что Джо Ди Наполи стоит в первой строке среди профессиональных трейдеров, интервью с которыми желали бы видеть на страницах журнала.

Книжные олимпиады

Большой успех трейдеру принесли его книги. В 1990 году выходит книга Джо Ди Наполи под названием **«Вершины торговли фьючерсами, уроки мастеров»**. В этом же году издание признали книгой года. Но истинной популярности достигла книга **«Торговля с использованием уровней Ди Наполи»**. Эта книга до сих пор используется студентами при изучении уровней Фибоначчи. В книгах Джо Ди Наполи приведены также курсы и лекции, которые он когда-либо читал, многие книги можно найти в русском переводе. Книги Джо также описывают, что такое **«ожидание торгов»**.

Принципы поведения на рынке (методы Джо Ди Наполи)

В Америке Джо Ди Наполи известен как один из самых популярных трейдеров. Заслуга такого успеха, прежде всего, в точных прогнозах отношения фьючерсов на процентные ставки и индексов, а

также в авторских разработках Ди Наполи. Насколько успешно цитировали работы Ди Наполи «*Atlanta Constitution*», настолько успех сопутствовал Джо на телевидении, где он делал удивительно точные прогнозы на рынке, особенно для индексов фондовой биржи и процентных ставок фьючерсов.

Джо Ди Наполи час за часом совершенствует свои «высокоточные» методы анализа и торговые системы, которые используют комбинации отстающих и ведущих индикаторов инновационными способами, при этом он является президентом компании «**Coast Investment Software Inc.**». Кроме самосовершенствования в области торговли, Джо обучает методам торговли желающих больше узнать о торговле на биржевых рынках. Ежегодно в своей торговой комнате Ди Наполи проводит ряд обучающих программ через программное обеспечение и обучающие материалы по торговле. Однако сам Джо заявляет, что часть его торговых методов не поддается программированию. Методы Джо Ди Наполи всегда связывают с точностью продвинутых техник торговли по использованию уровней Фибоначчи, размещения стопов, предопределением точек входа на рынок и целевых уровней снятия прибыли.

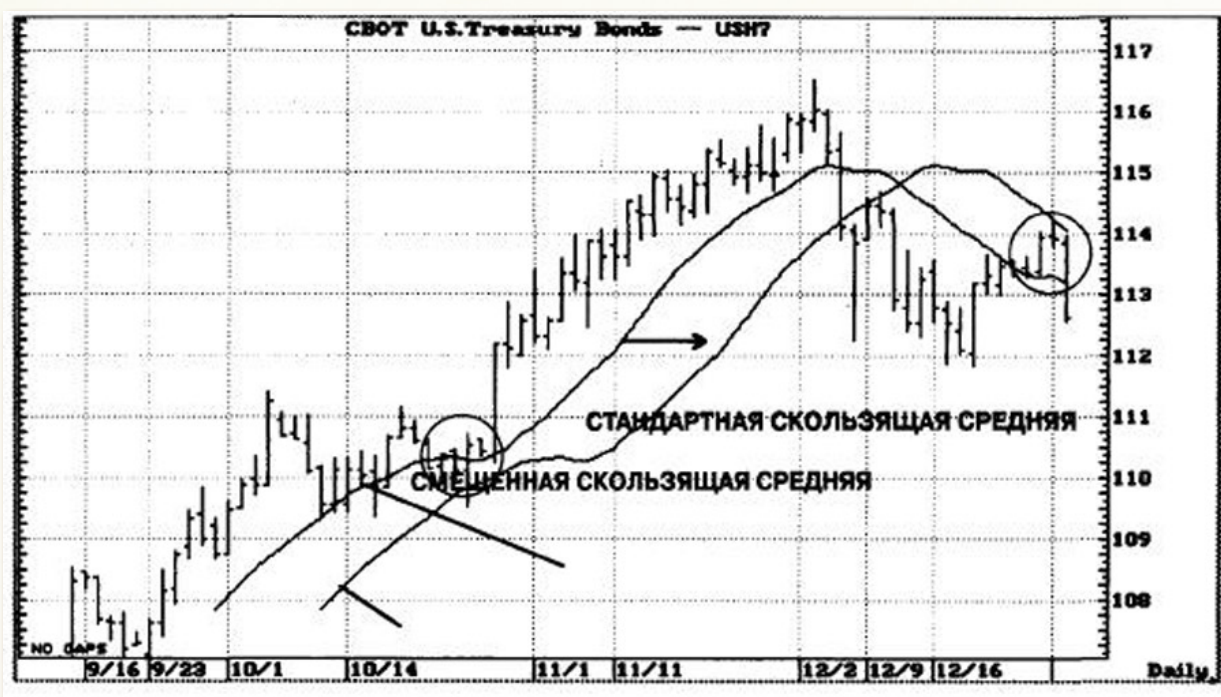
Методы Джо Ди Наполи вызывают неподдельный интерес и у российских трейдеров, к тому же его методы работают как на фьючерсах и индексах, так и на валютах (рис. ниже).

Торговые методы, которые использует трейдер Джо, существенно отличаются от тех, что применяют другие люди. Он смешивает опережающие и запаздывающие индикаторы и взаимодействует с ценами, полагаясь на этот подход. Трейдер использует комбинации *MACD* и *Стохастика* для определения тренда и запаздывающие индикаторы вроде перемещенных *Скользящих средних*. Как только он оказывается в тренде, в качестве опережающего индикатора применяется анализ Фибоначчи, чтобы

обозначиться в пределах этого тренда. И последнее – это взять логическую цель по прибыли. Эти цели можно рассчитать при помощи некоторых методов Фибоначчи. Этот подход является авторским, который потребовал много времени и развития от своего создателя. Перемещенные Скользящие средние используются в специфической и уникальной манере. Для создания этого метода потребовалось около трех лет на исследование в начале 80-х и столько же на определение самого эффективного способа использования методов Фибоначчи.

Например, вместо использования стандартных Скользящих средних, можно использовать перемещенные Скользящие средние. Когда Джо Ди Наполи в середине 80-х начал заявлять об этом, не существовало никаких компьютерных программ, кроме собственно разработанной, которая перемещает Скользящие средние. До этого некоторые трейдеры могли использовать цену открытия, вместо цены закрытия для того, чтобы определить Скользящие средние. Так можно было определить значение Скользящей средней перед концом дня. Если переместить Скользящую среднюю, к примеру, на пять дней, будет известно, какое значение Скользящей средней должно быть к истечению этих пяти дней. Правда, большинство из графических программ, способных перемещать Скользящие средние сегодня, не отражают ценовую активность последних дней. Данные торговые программы созданы в первую очередь программистами, а не трейдерами.

Трейдер, по мнению Джо должен иметь холодный змеиный расчет. Разница же между профессиональным трейдером и новичком в количестве ошибок при торговле. Спокойствие, уверенность и следование своему торговому плану могут увеличить депозит в разы. Для Джо показательным является не быстрый рост депозита, а следование своей торговой стратегии, которая приведет к реальному успеху.



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



ForexTrend открыл самый крупный в СНГ ПАММ счет

На рынке Форекс есть достаточно много способов заработать деньги. Как трудных, так и относительно легких. Однако если бы все легкие способы были не рискованными, то, пожалуй, наступил бы рай: сиди себе и накапливай жирные профиты. Но жизнь – сложная штука, и действительно заработать сможет лишь тот, кто тщательно подходит к рассмотрению каждого варианта, без слепой веры в удачу. А еще важно: быть терпеливым и готовым к учебе на собственных ошибках, закаляющих не только характер и волю к победе, но и способности к рациональному, расчетливому анализу.

Выбрав легкий путь, следует сразу быть готовым к сливу, поскольку, не зная специфики, легко быть обманутым. Хотя... если доверить денежные средства Грамотному и Честному управляющему, в принципе, вы сможете зарабатывать. НО! Не забывайте: даже самый порядочный и профессиональный управляющий, как и все другие игроки на Форексе, имеет достаточно рисков, связанных с непредсказуемостью валюты и порой алогичным поведением рынка. Так что и здесь, как говорится, без труда не выловишь профит из пруда. А труд заключается в том, чтобы суметь выбрать «своего» управляющего, имеющего доступ к поставщику ликвидности (желательно, напрямую) и адекватно оценивающего при игре степень риска к уровню дохода.

В последнее время все больше инвесторов сотрудничают с [компанией ForexTrend](#), которая недавно **установила абсолютный рекорд по самому крупному в СНГ ПАММ счету, на котором находится 2 000 000 долларов в управлении! А общая сумма составит 4 000 000 долларов!** Поистине, небывалое событие в мире доверительного управления. А это говорит о том, что не только инвесторы России, Украины, Беларуси, но также из Восточной Европы и стран Балтии вкладывают свои средства в компанию, демонстрируя тем самым доверие, как к управляющим компании, так и к самому брокеру. (Подробно ознакомиться со спецификой данного счета вы можете [здесь](#))

Ранее журнал «Биржевой Лидер» неоднократно писал о достижениях и новейших технологиях ForexTrend (компания занимает 6 место в высшей лиге рейтинга брокеров форекс Академии Masterforex-V), предлагаемых клиентам: трейдерам (новичкам и опытным игрокам Форекса), инвесторам и партнерам. Например, о технологии «сквозной проводки» и технологии No Dealing Desk, когда трейдеры имеют возможность осуществлять торговлю по котировкам крупнейших международных банков. Но, пожалуй, уникальной разработкой компании, не имеющей аналогов, стала успешно запущенная технология ПАММ-счетов, в том числе счетов ПАММ 2.0, которая гарантирует защиту средств инвесторов.



Кроме того, представители компании ForexTrend совместно с профессиональными трейдерами Академии биржевой торговли Masterforex-V провели уже несколько Академических конкурсов трейдеров, которые, по признанию участников, стали самыми объективными и прозрачными. А это помогло не только самим трейдерам значительно усовершенствовать свои знания, навыки и умения, но и предоставило прекрасный шанс инвесторам выбрать самых лучших трейдеров, которым они в дальнейшем доверяли собственные средства. А эти деньги через некоторое время преумножились.

«Биржевой Лидер» обратил внимание, что наиболее прибыльные ПАММ-счета в ForexTrend на сегодняшний день находятся под управлением **Sven, AlexZhuk, Investobolin и Veronika 7165**. При этом управляющего Sven можно назвать «королем трейдинга», ведь он постоянно торгует с прибылью, что отражается показателями на всех его ПАММах – 5 800 000 долларов инвесторских финансов! Недалеко, в принципе, находится и Veronika 7165 с показателем в 4 400 000 долларов. И что приятно вдвойне, так это то, что управляющие ForexTrend в большинстве случаев с одинаковым успехом торгуют и на агрессивных, и на консервативных счетах.

Представители компании на просьбу «Биржевого Лидера» прокомментировать возможный рост численности потенциальных клиентов компании от известий о миллионных суммах на ПАММ-счетах сообщили, что в первую очередь инвесторы ориентируются на диверсификацию рисков. Это значит, что для каждого инвестора приоритетом является максимально эффективное распределение собственного портфеля у надежных управляющих.

В таком случае логично предположить, что коэффициент надежности управляющего во многом определяется оперируемыми им денежными суммами и уровнем прибылей, которые управляющий стабильно получает в результате своей работы. А два миллиона долларов на ПАММ счете, как говорится, свидетельствуют сами за себя. Тем более, что ни у кого из конкурентов подобных объемов инвестиционных средств и близко не наблюдается.

В ForexTrend отметили, что инвестору не всегда стоит обращать внимание только на один показатель объемов оперируемых средств, особенно, когда данная информация представлена в статистиче-

ских данных брокера за прошедший период. Ведь полученные прибыли в прошлом не являются гарантией ваших прибылей в настоящем.

Также необходимо взвешенно рассматривать вопросы о степени рисков и уровне доходности брокера. В этом смысле, рассказали в компании, ForexTrend предоставляет своим клиентам объективную, исчерпывающую информацию о каждом своем управляющем, статистике совершенных им сделок, в том числе с профитами и убытками. В отличие от иных компаний, заманивающих новичков одним лишь словосочетанием «доверительное управление» с обещаниями огромных прибылей, ForexTrend заранее оговаривает специфику такого рода работы с возможными последствиями.

Но в то же время компания, которая известна не только в странах СНГ, но и в ближнем и дальнем зарубежье, не может позволить себе роскошь пустой рекламы, оборачивающейся для инвесторов сливом их средств и дальнейшим «уходом в неизвестность» управляющего. Поэтому здесь работают самые квалифицированные специалисты, которые умеют найти выход даже в самых затруднительных ситуациях, в том числе, когда рынок играет против них. Это доказала практика, и постоянное увеличение числа клиентов компании, доверяющих ей свои средства. Кроме того, появление в компании такого количества успешных управляющих непосредственно связано с тем, что ForexTrend предоставляет выход на реальный валютный рынок Форекс с прекрасными условиями работы как для начинающего трейдера, так и для его более опытного (в том числе и профессионального) коллеги. И что немаловажно, компания заинтересована в прибыльной деятельности своих клиентов (принцип бизнеса Запада: доходы клиента – доходы компании), а это ведет к тому, что каждому трейдеру, играющему самостоятельно или инвестирующему средства, в том числе в доверительное управление, предоставлены максимально комфортные торговые условия с новейшими ультрасовременными технологиями. Помимо этого специалисты службы информационной и технической поддержки в любое время ответят на интересующий клиента вопрос и помогут разобраться, если возникли какие-либо затруднения.

Представители ForexTrend обращают внимание на несколько важных моментов, которые стоит учитывать инвестору при выборе управляющего.

1. Статистика ПАММ-счета, особенно время торговли.
2. Соотношение степени риска к доходности. В случае если уровень риска в несколько раз превышает уровень доходности (например, 8:1), лучше не иметь дело с данным ПАММ-счетом. И наоборот, если соотношение выглядит как 2:1, это говорит о положительном результате и, следовательно, сохранности депозита.
3. Уровень максимальной просадки.

4. Торговая стратегия, применяемая управляющим. Например, если активно используется скальпинг, один из рискованных способов торговли, рационально вложить не более 2% от своего портфеля. Если управляющий предпочитает авторскую торговую стратегию, на первое место выходят такие параметры, как лот и количество отрицательных сделок. В данном случае можно проконсультироваться у тех инвесторов, которые разбираются в нюансах работы подобной системы и уже имели опыт взаимодействия с ней.
5. Насколько управляющий любит упражняться в пересидках.
6. Использует ли управляющий стоп.
7. Хладнокровен или несдержан управляющий. Как часто он сгоряча стремится отыграть после просадки. Во многих брокерских компаниях попытка отыграть сразу же приводит к быстрому сливу инвесторских средств, поэтому это очень важный критерий для потенциальных вкладчиков.

С другой стороны, в ForexTrend профессиональные управляющие отличаются хладнокровием и умением видеть на несколько ходов вперед, поэтому каждое их решение, в том числе – отыграть, основано не на голом азарте, а на реальном понимании ситуации и самых эффективных методах ее решения. Вследствие чего временные трудности так и остаются временными, а средства клиента продолжают приумножаться.

Отметим, что ПАММ-счета компании ForexTrend стали столь успешными и «миллионными» во многом благодаря тому, что все вышеперечисленные критерии выбора оптимального для инвестора управляющего соответствуют всем управляющим компании. Ведь это нешуточное дело – при всевозможных рисках довести капитал в управлении до 2 000 000 (в общей сложности до 4 000 000 долларов!) долларов и увеличить его!

Поэтому в ForexTrend на сегодняшний день инвесторам предлагаются самые привлекательные ПАММ-счета:

- для тех, кто хочет приумножить (агрессивные счета);
- для тех, кто хочет сохранить (консервативные счета).

В последнем варианте риски минимальные при хороших показателях процентов прибыли инвестора в месяц. Здесь управляющие в основном используют стоп-лоссы, что гарантирует избежание зачистую необоснованных пересидок (как в иных брокерских компаниях), следовательно, безопасность депозиту инвестора.

В компании посоветовали обратить внимание на управляющего Veronika (ПАММ 2.0), стабильно приносящей инвесторам ежемесячный доход в 5%. На этом счете можно держать 15-20% от собственного

портфеля. А вот управляющий Sven, напомним, в настоящее время обладает наибольшим количеством финансов инвесторов из всех управляющих. Также недавно был открыт крупный ПАММ счет управляющим **Feduciar** в стиле консервативной торговли с доходностью в 7 и более процентов.

Что касается агрессивных ПАММ счетов, то они более подходят для инвесторов, готовых к большим рискам и адреналину. Они идеальны для тех, кто соглашается на формулу: большие доходы – большие риски.

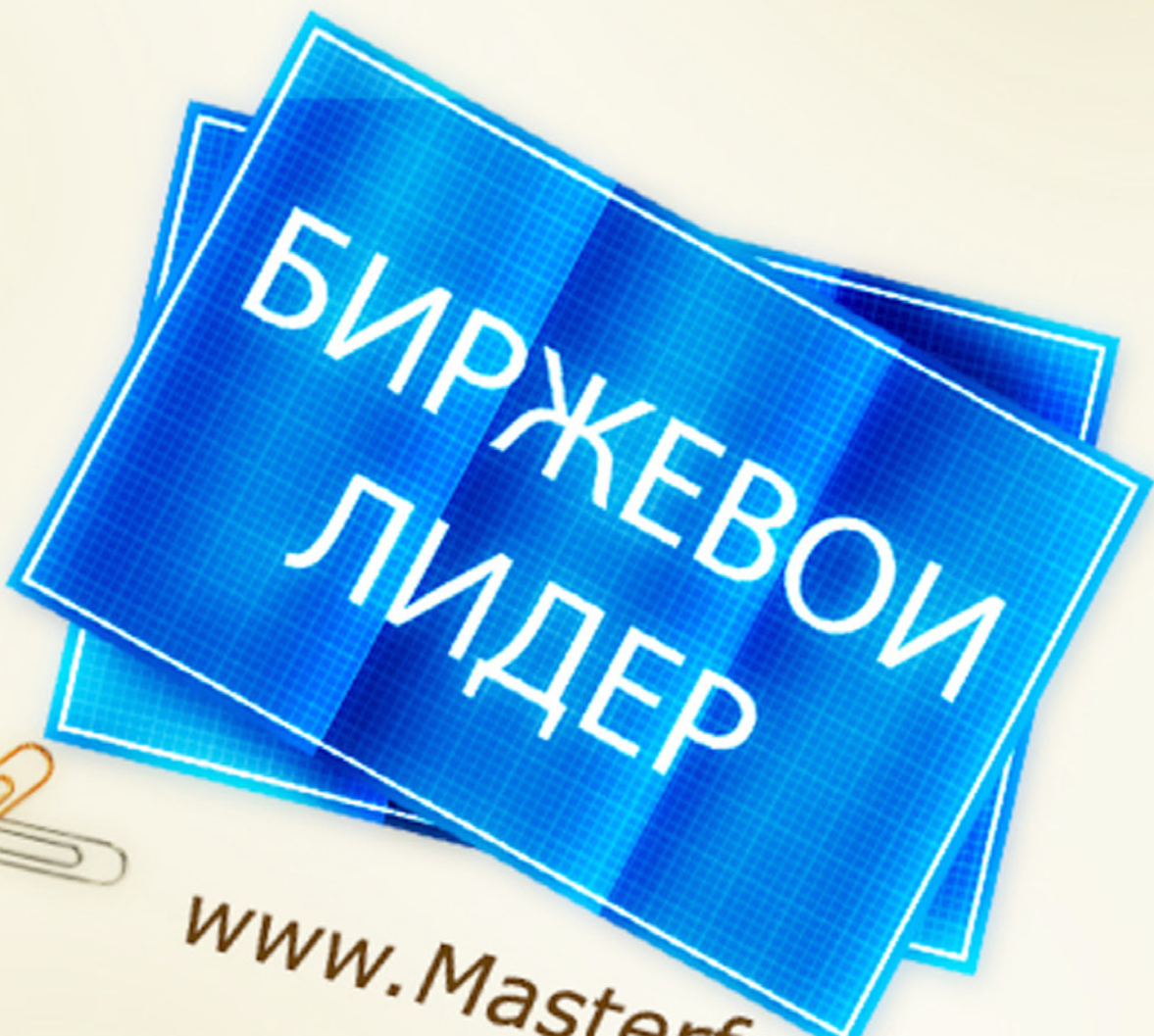
Кроме прочего, плюсы ПАММ счета еще и в том, что на них предлагается соответствующая реальности лотность и ведется ровная, «без перекосов», торговля.

...Все это конечно очень хорошо. Но как, например, разобраться в преимуществах и специфике ПАММ счетов новичку? Ведь зачастую неопытный инвестор стремится в кратчайший срок оформить сделку и ожидать быстрой прибыли. Но, как известно, чтобы найти подходящего управляющего, следует также приложить некоторые усилия.

Таким образом, с новейшими уникальными технологиями брокерской компании ForexTrend пословица «время – деньги» буквально воплощается в жизнь. А профессиональные сотрудники компании, в том числе управляющее, не на словах, а на деле помогают трейдерам и инвесторам успешно покорять вершины Форекса – стабильно брать профиты.



ЖУРНАЛ "БИРЖЕВОЙ ЛИДЕР"



БИРЖЕВОЙ
ЛИДЕР



www.Masterforex-v.org



Трейдинг вместе с профессионалами



Полный Stop-Out! Как вернуть деньги, если ОН наступил?

По данным экспертов, более 70% новичков уходят с валютно-го рынка с негативным отношением к нему, так и не научившись зарабатывать на Форекс. Причину можно описать двумя словами, о которых знает, пожалуй, каждый трейдер: Stop-Out. А теперь представим, что можно вернуться на несколько шагов назад и не открывать злополучную сделку, которая привела к потере денег? Наверняка недовольных было бы меньше. Но валютный рынок не дает второго шанса... Вернее не давал, до недавнего времени: компания «FreshForex» рада представить свое уникальное решение — акцию «Страховка от стоп-аута».

Впервые на Форекс вы получаете гарантированную защиту своего депозита от неудачных сделок. Если ваша сделка закрывается по Stop-Out, компания начисляет вам «страховую премию» от 150 до 500 USD, с помощью которой можно продолжить полноценную торговлю и вернуть свой депозит. Все, что нужно сделать, чтобы получить «страховку» — это [открыть торговый счет «Classic»](#) в компании «FreshForex» и пополнить его на сумму от 500 USD.

Как работает «страховка»?

Итак, как можно вернуть деньги, потерянные в результате неудачной сделки? Рассмотрим механизм работы акции на примере.

Вы открываете счет «Classic» в компании «FreshForex», подключаете его к акции «Страховка от стоп-аута» и пополняете на сумму от 500 USD. С этого момента ваш депозит получает гарантию защиты от неудачных сделок номиналом 150 USD. Если вам не удастся предугадать движение цены, и ордер закроется по Stop-Out — сработает «подушка безопасности». В этом случае, на вашем счете будет не 1-2 USD (то, что осталось на балансе после закрытия сделок по Stop-Out), а уже куда более прилич-



Трейдеры говорят:
В компании «FreshForex» готовится к запуску уникальная партнерская программа. В следующих выпусках мы приоткроем «завесу тайны» и начнем знакомить наших читателей с возможностями новой «партнерки» от «FreshForex».



Страховка от стоп-аута

защита депозита от неудачных сделок



Возвращаем до 100%*
от суммы пополнения



Из наших надежных источников:
Компания «FreshForex» открыла свое представительство в Москве. Новая «штаб-квартира» компании расположена в здании «Горбачев-Фонда» по адресу Москва, Ленинградский проспект 39, стр.14, офис 513. Московский офис «FreshForex» будет готов принять трейдеров уже в конце марта.

ная сумма — например, 151 USD. Из них 150 USD зачисляются в графу «Кредит», а 1 USD — это ваши собственные средства. Естественно, страховая премия будет недоступна для снятия сразу же, но у вас есть реальная возможность продолжить торговлю и вернуть свои средства.

Предположим, вы открываете ордер на покупку, цена идет в нужном направлении и вы закрываете сделку с прибылью 160 USD. Ваши средства, включая страховую премию, должны составить 311 USD.

По условиям акции, когда размер торговой прибыли превысит размер выданной вам страховой премии — прибыль спишется в полном объеме, а вся страховая премия перейдет из графы «Кредит» в графу «Баланс». В итоге депозит составит 151 USD. И это уже будут ваши собственные деньги, которые можно вывести или перевести со счета на счет без ограничений. Вот так, вы успешно вернули часть своего депозита!

Примечательно, что компания дает шанс вернуть деньги совершенно бесплатно — если страховая премия также будет проиграна, счет просто перестает участвовать в акции, вы абсолютно ничем не рискуете и ничего не теряете!

Сколько раз можно получить «страховую премию»?

Такую «страховку» от компании «FreshForex» можно получить не более четырех раз, в соответствии с таблицей «Уровни страховых выплат». Увеличение размера страховой премии происходит только после наступления Stop-Out. А после получения максимальной страховой выплаты — 500 USD — счет перестает участвовать в акции. **Таким образом можно вернуть до 100% от суммы вашего пополнения!**

Узнать подробности об акции «Страховка от стоп-аута» вы можете [на официальном сайте компании «FreshForex»](#).

Таблица «Уровни страховых выплат»

Количество пополнений более 500 USD	Страховая премия (начисляется после Stop-Out)
1 x 500 USD / 400 EUR / 15000 RUB	150 USD / 120 EUR / 5000 RUB
2 x 500 USD / 400 EUR / 15000 RUB	250 USD / 200 EUR / 7500 RUB
3 x 500 USD / 400 EUR / 15000 RUB	350 USD / 280 EUR / 11000 RUB
4 x 500 USD / 400 EUR / 15000 RUB	500 USD / 400 EUR / 15000 RUB

Успейте подключиться!

Сегодня при открытии счета «Classic» в компании «FreshForex» вы можете **одновременно подключиться сразу к трем выгодным акциям** и получать максимум прибыли от вашей торговли!

Подключайтесь!



+150-500 USD*



+4 USD за 1 лот



+8% годовых

*После закрытия сделок по Stop-Out, согласно условиям акции.

Безопасный и надежный путь к безбедной старости

Стив Крайст

Этот путь еще называют **королевский путь к богатствам**

Имея при себе стартовый капитал, равный \$10,000, и возможность уделять немного внимания своим инвестициям, любой инвестор может использовать метод, описанный ниже, для того, чтобы обеспечить себе безбедную старость. Время – вот все, что нужно.

Создается такое впечатление, что в наши дни именно времени всем и не хватает. Время начинают ценить. Сейчас, когда мне 48 лет, я понимаю, что 30 лет пролетели, как одно мгновение. Иногда кажется, что тридцать лет – это вечность. Но это не так.

В наши дни всем хочется заработать быстро. Вошел в рынок, вышел из рынка... Этот актив, другой актив... Порой кажется, что у трейдеров уже не осталось терпения... Но в мире инвестиций есть и константы. Одна из них заключается в том, что когда вы покупаете акции стабильных компаний и реинвестируете дивиденды, то со временем вы можете накопить внушительный капитал.

Больше всего радует тот факт, что следуя этому методу, вам не придется рассчитывать на пенсионный фонд, когда вы достигнете преклонного возраста.

Долгосрочные инвесторы знают об этом. Вот почему они не проводят дни за чтением финансовых новостей. Опять-таки, самый важный фактор, лежащий в основе данного инвестиционного подхода – это время. А время никогда не терпит неудач.

Самая мощная инвестиционная стратегия всех времен

Секрет заключается в эффекте наращивания, который Альберт Эйнштейн как-то назвал самой мощной силой на земле.

Это безопасный способ разбогатеть. Каждый, кто имеет достаточно терпения, чтобы придержи-

ваться его, может стать миллионером. На самом деле, по моему мнению, эта сила настолько мощная, что власти намеренно скрывают ее от вас.

Я говорю это потому, что если бы народные массы на самом деле знали, какую прибыль может принести этот подход, то они положили бы конец понятию социального страхования. Почему? Давайте рассмотрим **правило 72**, которое гласит: **для того, чтобы определить, сколько вам понадобится лет, чтобы удвоить свои инвестиции, необходимо 72 разделить на показатель доходности.**

Например, если вы получили дивиденды в размере 9% от вложенных средств, то на их удвоение понадобится 8 лет и приблизительно 13 лет, чтобы утроить. Этот эффект возникает, когда вы реинвестируете полученную прибыль. Получается, что и прибыль теперь тоже работает на увеличение вашего инвестиционного капитала. Со временем даже скромные инвестиции могут помочь вам сколотить состояние.

Давайте рассмотрим пример. Допустим, вы вкладываете \$10,000 в акции компании Duke Energy Corp (NYSE: DUK). За эти деньги можно купить приблизительно 475 акций стабильной компании, которая платит дивиденды в размере 4.7%. На первый взгляд, такой доход кажется незначительным. Но однажды вы, возможно, осознаете, что это лучшее вложение средств в вашей жизни. Допустим, вам 25 лет, и после вложения \$10,000 вы решаете не только реинвестировать прибыль, но и добавлять по \$50 в неделю к своему инвестиционному капиталу. Если стоимость акций компании продолжит расти хотя бы на 4% в год, то через 40 лет вы накопите состояние, которое будет превышать \$1,000,000. Но это еще не все. Если вы позволите своим инвестициям поработать на вас еще 5 лет, то к 70 годам ваше состояние увеличится до \$1,576,981.27 с ежегодным приростом в \$68,082.17.

Все, что вам нужно, это придерживаться плана.

А теперь, для сравнения рассмотрим стандартную ситуацию: вам 25 лет, и вы начинаете отчислять в пенсионный фонд максимум по \$551 в месяц. Когда вы выйдете на пенсию, ваше ежегодное пенсионное пособие составит всего \$51,000. И все, никаких состояний и накоплений, никаких финансовых “подушек безопасности”, нечего оставить детям и внукам.

Как правильно выбрать активы для долгосрочных инвестиций?

Конечно же, разумные трейдеры понимают, насколько важно ограничивать риски. Для этого необходима диверсификация инвестиционного портфеля таким образом, чтобы между активами не было сильной корреляции.



Для большинства инвесторов будет достаточным вложить средства в акции четырех стабильных компаний из разных секторов экономики. Например, Уоррен Баффетт распределяет 75% своего инвестиционного капитала между пятью активами. По мнению *Мартина Хатчинсона*, редактора издания **Permanent Wealth Investor**, г-н Баффетт никогда не инвестировал значительных средств в быстроразвивающийся технологический сектор, но он постоянно инвестировал в акции стабильных компаний и удерживал эти инвестиционные позиции десятилетиями, реинвестируя дивиденды. Именно таким способом ему удалось разбогатеть.

Однако удачно выбрать стабильные активы с высокими дивидендами не так уж и просто. Это не то же самое, что вложить деньги в акции с максимальными дивидендами. Более того, именно такие активы зачастую и сокращают прибыль, потому что более прибыльные активы одновременно являются более рисковыми.

Вот два критерия, которые помогут вам выбрать подходящие активы для долгосрочных и стабильных инвестиций:

- 1. Обратите внимание на историю компании. Желательно, чтобы за этот период не было снижения дивидендов.**
- 2. Необходима высокая вероятность того, что с течением времени дивиденды будут расти.**

Иными словами, ищите те активы, которые будут устойчивыми к различным потрясениям и негативным явлениям в экономике, и не гонитесь за активами с большими дивидендами. Важно понимать, что компания должна иметь потенциал развития. Не стоит покупать акции тех компаний, чей бизнес, по вашему мнению, может стать нерентабельным через 10 лет.

По мнению самого Уоррена Баффета, вы должны инвестировать только в то, чем вы были бы рады владеть, даже если рынок закроют на 10 лет.



Американские фонды денежного рынка отчаянно борются за свою жизнь

Шах Джилани

Фонды денежного рынка (ФДР) уже не являются теми безопасными активами, которыми они были раньше. В сентябре 2008 года, когда банк **Lehman Brothers** обанкротился, инвесторы денежного рынка спасались бегством и искали убежища, тем самым подвергая остальных инвесторов и рынки капитала по всему миру серьезным системным рискам.

Теперь, чтобы обезопасить инвесторов и предотвратить коллапс рынков коммерческих бумаг во время будущих кризисов, Мэри Шапиро, председатель Комиссии по ценным бумагам США, предложила реформировать сектор взаимных фондов денежного рынка, максимально приблизив его к банковскому сектору.

Что же такое фонды денежного рынка (ФДР)?

Фонды денежного рынка – это взаимные инвестиционные фонды, вкладывающие средства в инструменты денежного рынка, т. е. высоколиквидные краткосрочные ценные бумаги, например, краткосрочные казначейские векселя.

Согласно акту 1940 года, изданному Комиссией по ценным бумагам США, такие фонды не могут владеть долговыми инструментами, чей период обращения превышает 13 месяцев. Более того, требования к инвестиционному портфелю таковы, что взвешенный средний период до даты истечения не должен превышать 60 дней. Также запрещается владеть более чем 5% одного актива, за исключением государственных ценных бумаг.

Первый американский ФДР – Reserve Primary Fund – был основан в 1971 году в качестве серьезного конкурента для банков в плане привлечения инвестиционного капитала. В то время закон запрещал банкам выплачивать проценты по депозитам для держателей текущих чековых счетов. Поэтому фонды денежного рынка быстро привлекли внимание инвесторов, которые искали возможность получить прибыль от хранения наличных денег.

К сентябрю 2008 года старейший в США фонд денежного рынка аккумулировал около \$65 миллиардов.

Причины паники вокруг фондов денежного рынка

15 сентября 2008 года банк Lehman Brothers объявил о своем банкротстве и все изменилось. Reserve Primary Fund, который владел долговыми обязательствами этого банка на сумму \$785 миллионов, пришлось в срочном порядке списать часть этой суммы. На следующий день акции фонда лишились паритета с долларом, снизившись до 97 центов за акцию.

Это, пожалуй, главная проблема таких фондов. Из каких бы инструментов ни состоял портфель фонда, вряд ли сейчас найдется такой инвестор, который бы вложил свои средства в такой фонд из соображений безопасности.

Одним из критериев безопасности для любого инвестиционного фонда является возможность удержания стоимости своих акций как минимум на уровне паритета с долларом США. Поэтому, когда старейший фонд денежного рынка в США показал слабость, многие инвесторы других крупных фондов начали паниковать. Только за последующий день они вывели свыше \$169 миллионов инвестиций.

А в это время Федеральный Резерв США, Минфин США и мировые финансовые рынки были озабочены тем, что коллапс американских фондов денежного рынка может обернуться серьезными проблемами для всей международной финансовой системы. Так как эмитенты краткосрочных государственных ценных бумаг выплачивают держателям относительно маленький процент при погашении, портфельные менеджеры фондов решили покупать коммерческие бумаги с целью увеличить доходность.

Никто не ожидал кризиса. Многие инвестиционные банки и компании выпустили коммерческих бумаг на миллиарды долларов. Менеджеры продолжали полагаться на рынок коммерческих бумаг по мере того, как инвесторы в панике выводили свой инвестиционный капитал из фондов денежного рынка, тем самым толкая американскую бизнес-элиту в пропасть.

Чтобы успокоить рынки, которые находились в панике, Федеральный Резерв предпринял несколько шагов. Была создана Программа Финансирования Выкупа



Коммерческих Бумаг (**Commercial Paper Funding Facility, CPFF**) и Программа Финансирования Инвесторов Денежного Рынка (**Money Market Investor Funding Facility, MMIFF**). Согласно первой программе, у эмитентов выкупались как обеспеченные, так и необеспеченные коммерческие бумаги, чтобы поддержать ликвидность коммерческих структур. Вторая программа предполагала выкуп активов у крупных инвесторов, которые на тот момент испытывали трудности с ликвидными средствами.

Была еще и Программа Выкупа Обеспеченных Коммерческих Бумаг Паевых Фондов Денежного Рынка (**Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility**). Она была задумана как помощь паевым фондам, столкнувшимся с нехваткой денежных средств, так как многие инвесторы начали отзывать свой инвестиционный капитал из этих фондов. Данная программа предусматривала предоставление займов банкам для выкупа у паевых фондов качественных коммерческих бумаг, обеспеченных активами.

По мнению представителей ФРС, все три программы поддержали краткосрочные денежные рынки и увеличили доступность кредитных средств через различные механизмы. Другими словами, ФРС спас инвесторов и участников кредитных рынков от верной смерти.

К сожалению, необходимо признать, что с тех пор почти ничего не изменилось на рынке коммерческих бумаг. До сих пор присутствуют все те же системные риски, которые привели тогда к кризису на денежном рынке.

Реформирование ФДР по “образу и подобию” банков

За кулисами банки уже готовят почву для будущих баталий.

Следует отметить, что сейчас банки вынуждены следовать определенным резервным требованиям, платить различные страховые взносы (включая FDIC) и находиться под пристальным наблюдением регуляторов, чего пока нельзя сказать про фонды денежного рынка. Банки, естественно, не довольны таким положением дел: ФДР не нужно следовать определенным нормам резервирования или платить страховые взносы (благодаря внушительной поддержке со стороны ФРС), поэтому они могут предложить большую доходность для своих вкладчиков. В результате из банковского сектора идет отток капитала, что не может не вызывать недовольство банкиров.

Комиссия по ценным бумагам предлагает сделать конкуренцию между банками и фондами более справедливой через реформирование фондов денежного рынка таким образом, чтобы максимально приблизить их к хорошо регулируемой банковской системе.

Несмотря на то, что данные рекомендации нацелены на то, чтобы минимизировать вероятность таких потрясений в будущем, спонсоры фондов денежного рынка высказываются против реформ, утверждая, что более жесткое регулирование и более значительные расходы негативным образом скажутся на работе фондов. По их мнению, это решит судьбу рынка коммерческих бумаг.

На данный момент битва за финансовое и экономическое будущее США еще не окончена...



Делай деньги без вложений

Делай деньги без вложений

Пожалуй, стабильно зарабатывать без риска для своих инвестиций – самое большое желание всех трейдеров. А желания, как известно, нужно выполнять, чем и занялась **компания NordFX**. Дилинговый центр предлагает своим клиентам уникальную партнерскую программу, которая поможет достичь уникальных доходов при нулевых вложениях. Чем не мечта каждого «торговца»?

Для начала работы не потребуется даже стартовый капитал и специальная подготовка, можно даже не обладать глубокими знаниями рынка Форекс — все это вам не пригодится; единственное, что имеет значение — это желание строить и развивать собственный бизнес.

Зарабатывать с помощью Партнерской программы просто и эффективно, для этого необходимо привлечь клиентов и получать комиссию от их торговли. Компания NordFX готова предложить завидные условия: участник партнерской программы может получить от 5% до 30% от спреда от каждой сделки клиента, которого вы привлекли.

Как это работает?

Привлеченному Партнером клиенту нужно открыть торговый счет, пополнить его и торговать с его помощью. После совершения каждой сделки на Партнерский счет автоматически будет зачислено вознаграждение, которое можно будет обналичить.

Как привлечь клиентов?

Для привлечения клиентов может использоваться любая удобная схема. К примеру, если у вас есть собственный сайт, компания NordFX может предоставить рекламный баннер. Или, например, вы имеете большое количество знакомых, которые интересуются финансами, заинтересуйте их и они помогут вам получать прибыль без вложений. А если вы активный участник форум-сообществ, привлечь клиентов можно, разместив ссылку на форуме, где ей гарантирован высокий отклик.



После того, как клиент перейдет по вашей ссылке, ему будет присвоен код (cookies), который действителен в течение трех месяцев. Следовательно, если клиент не начал торговать с первого дня или даже недели, месяца, но приступил позже, он все равно останется клиентом, который закреплен за вами. Как только его счет начнет функционировать, а сделки – совершаться, на ваш счет будут поступать средства вознаграждения.

В чем преимущества работы с партнеркой?

Компания NordFX предлагает партнерам широкий ряд преимуществ, которые не оставят тех, кто понимает в торговле, равнодушными:

- Компания предлагает процентную схему начисления комиссии, а это увеличит размер прибыли Партнера в сравнении с программами, где комиссия фиксированная.
- Вне зависимости от прибыли или убыточности, торговой стратегии, продолжительности или объема сделок клиента, Партнер получит свою прибыль. А именно: Партнер имеет прибыль абсолютно со всех сделок своего клиента.
- После закрытия сделок в режиме реального времени комиссия на счет Партнера начисляется автоматически.
- Выводить полученные комиссионные средства можно в любое удобное время, в любом удобном размере. К тому же NordFX предлагает более 20 различных способов вывода средств — через банковский перевод и карту, платежные



системы Интернет и электронные обменные пункты.

Что же касается ваших клиентов, то вы сможете им предложить:

- широчайший выбор торговых платформ и финансовых инструментов;
- подходящие условия для торговых стратегий;
- низкие межбанковские и фиксированные от 0 пунктов на разных счетах;
- качество работы и круглосуточная техническая поддержка;
- быстрый вывод и ввод средств различными способами.

Для того чтобы, сделать работу в компании NordFX более продуктивной, предоставляется возможность воспользоваться следующими преимуществами:

1. Партнеру будет доступна статистика АО по всем клиентам и их комиссиям с применением функции сортировки;

2. Партнер получает информацию о посещаемости реферальной ссылки, а также количество переходов, таргетинг по странам и источники трафика, что позволяет оценить эффективность рекламы.

3. База рекламных материалов постоянно пополняется;

4. Поддержка по всем вопросам и решение возникающих проблем.

Чтобы зарегистрировать партнерский счет, необходимо открыть реальный счет в долларах в компании NordFX. Брокер предлагает несколько типов счетов: Standard, Micro или MT-ECN. Далее следует получить статус IB, затем промо-материалы и агентскую ссылку, которая будет служить для привлечения клиентов. Этот счет Партнер может также использовать для собственной торговли.

Партнерская программа, которую предлагает компания NordFX, — это залог успешной торговли и постоянной прибыли. Стать Партнером, получать профиты и торговать, не вкладывая собственных средств, может любой желающий. Вперед, на встречу мечте!



Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов



США положит начало новой экономической эре благодаря добыче сланцевой нефти

Брайан Хикс

В 1923 году был создан Мировой Энергетический Совет (МИРЭС). Он является крупнейшей энергетической международной неправительственной организацией (более подробную информацию вы можете получить на официальном сайте).

Раз в три года представители МИРЭС собираются вместе, чтобы обсудить насущные энергетические проблемы и перспективы мировой энергетики.

Во время встречи в 2007 году в Риме ученые из МИРЭС опубликовали 600-страничный отчет под названием *Survey of Energy Resources Report*. Пожалуй, это самый значительный труд данной организации за все время ее существования.

Отчет оглашает следующее: **Общепризнанные запасы сланцевой нефти составляют 2.8 триллионов баррелей... Около 74% сланцевой нефти, которая подлежит извлечению, сконцентрировано на территории США. А это 1.96 триллионов баррелей, которые на сегодняшний день оцениваются почти в 200 млрд. долларов...**

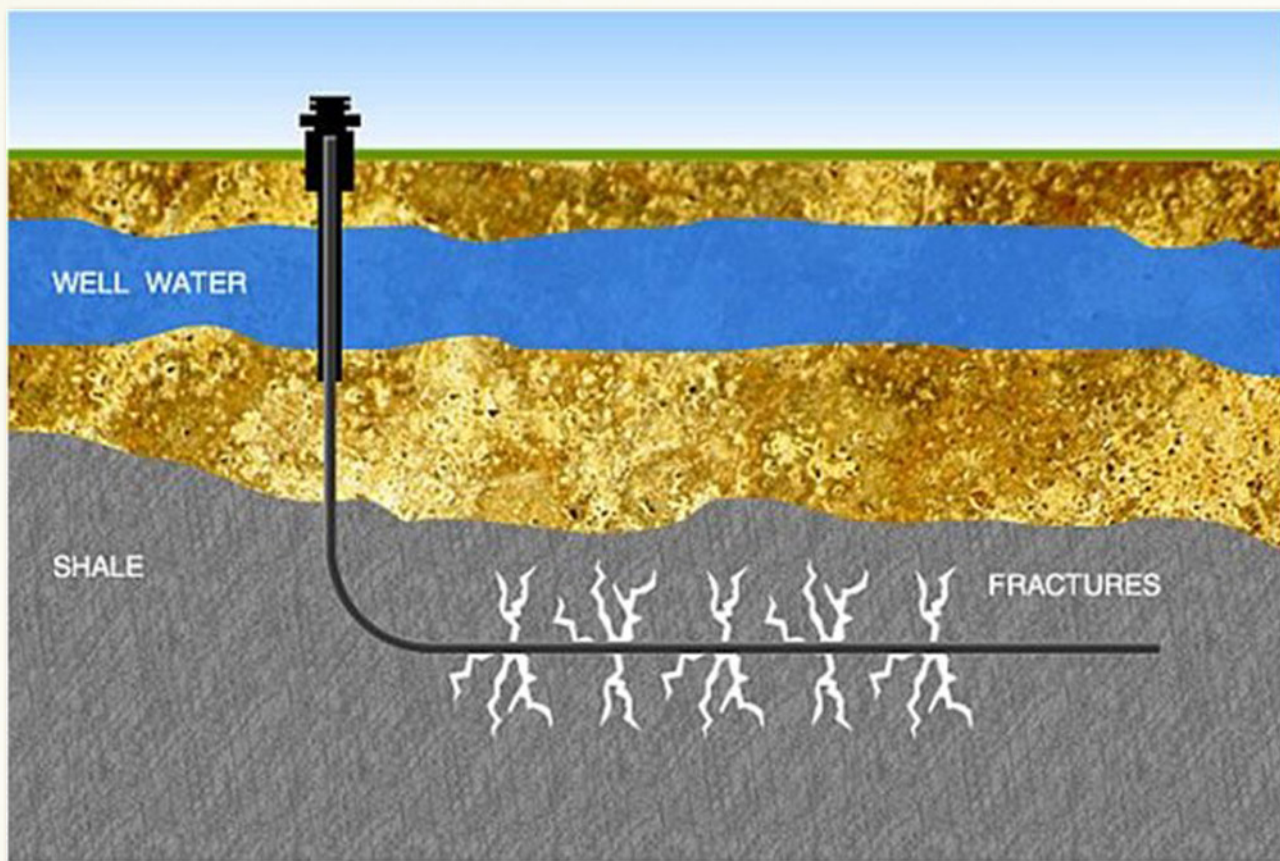
Лишь совсем недавно человечество получило возможность массово добывать сланцевую нефть благодаря **методу гидравлического разрыва пласта**. Подробнее о методе можно прочитать [здесь](#).

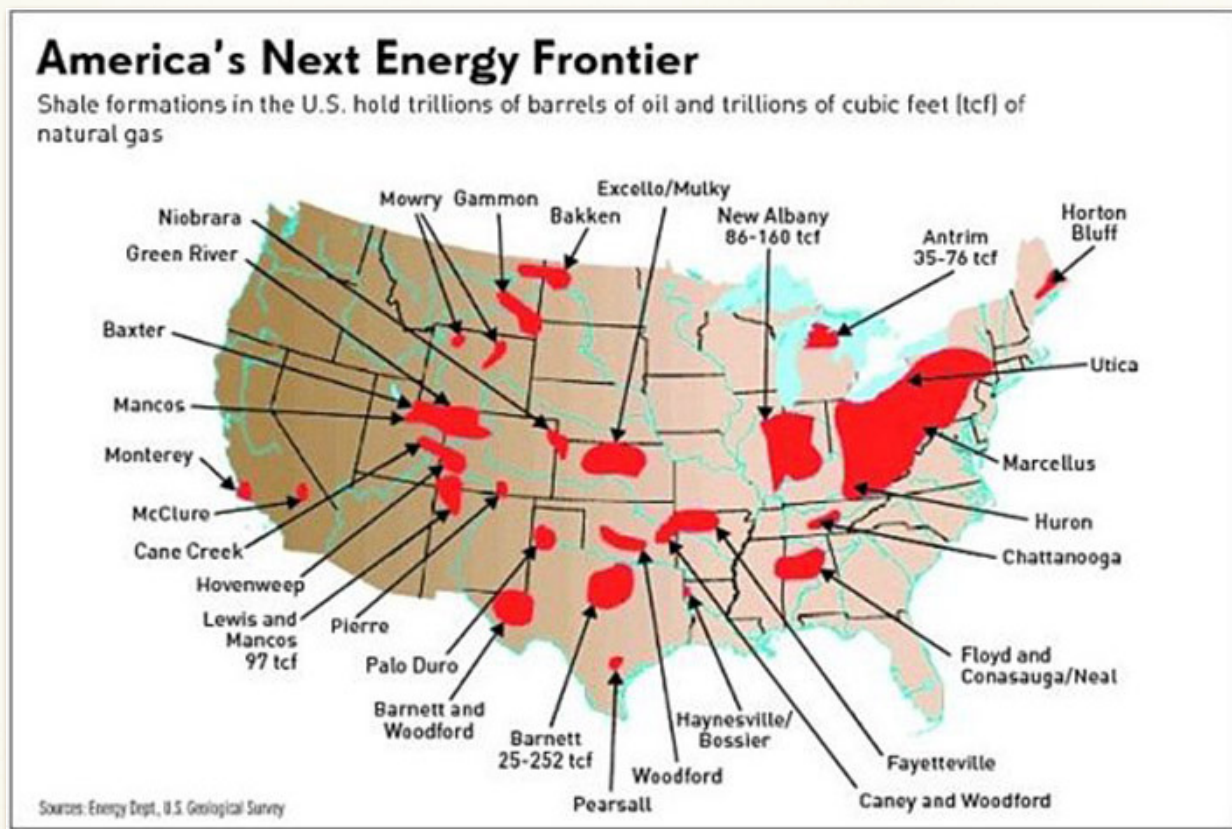
Благодаря вышеупомянутому методу добычи сланцевой нефти США увеличит добычу на 25% до 100 миллионов баррелей в день. Запасов хватит, чтобы обеспечивать мировые потребности в нефти на протяжении 53 лет. Это больше, чем историческая находка или инновация... Запасы сланцевой нефти на территории США со временем откроют новую эру в мировой политике и экономике, не говоря уже о безбедном существовании следующих трех поколений американцев.

Для США это настоящий подарок свыше, потому что Соединенные Штаты достигли пика нефтедобычи еще в 70-х годах прошлого столетия. Наверное, ни одна экономика мира не была настолько сильно зависимой от импорта нефти в последние 40 лет. Но теперь у США есть возможность наверстать упущенное и открыть для себя новые «нефтяные горизонты».

Исторически, лучший способ предвидеть, что определенная отрасль вот-вот начнет бурно развиваться, заключается в том, чтобы обратить внимание на активную деятельность компаний этого сектора.

Так было в случае с автомобилестроением, когда Ford и Mercedes были одними из пионеров, и в случае с интернетом (достаточно вспомнить Google и Facebook). Американская нефтяная индустрия по-

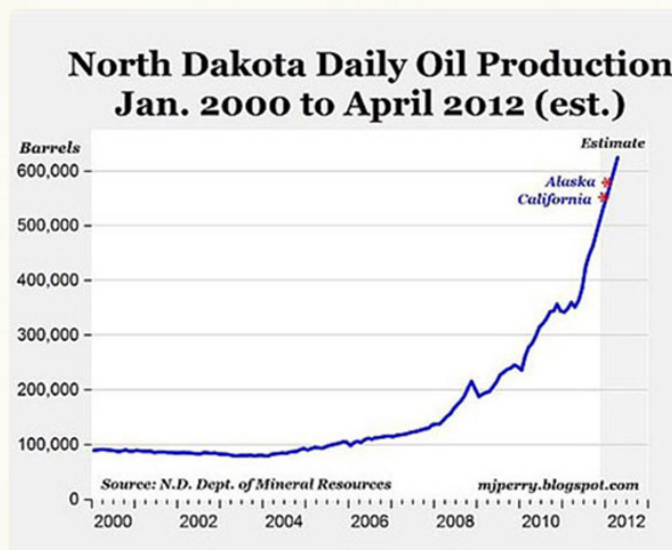




следует тем же путем в XXI веке. Определяющим фактором в индустрии будут относительно небольшие, но быстроразвивающиеся компании.

Автомобильный бум начинался с Детройта, а компьютерная эра – с Силиконовой Долины. У новой нефтяной эры тоже будет свой эпицентр. Это город Уиллистон, штат Северная Дакота. Его население составляет около 20.000 жителей, однако они добывают столько же баррелей нефти в день, сколько вся Австралия.

В этом регионе работают десятки нефтяных компаний с рыночной капитализацией от 200 млн. до 2 млрд. долларов, без долгов, с дневными объемами добычи, исчисляющимися в тысячах баррелей, и имеющие внушительные средства, которые они готовы инвестировать в разработку новых месторождений и создание более мощной инфраструктуры



Продавайте акции газодобывающих компаний и покупайте золото

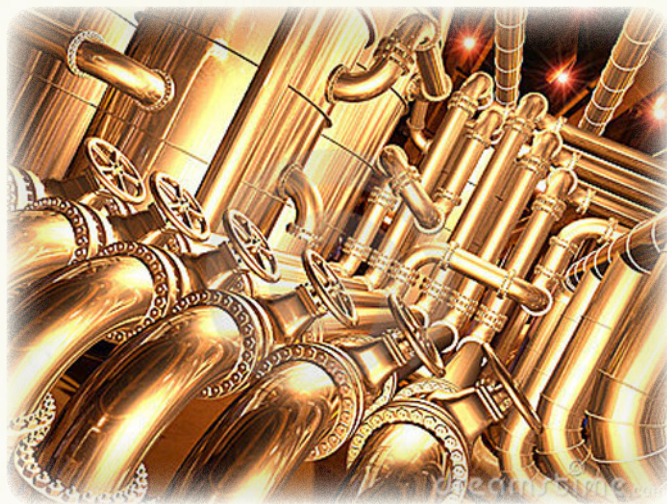
Кристиан ДеХамер

Цены на природный газ (в США) падают с тех пор, как достигли пика \$15.78 в 2005 году. Этой зимой они ускорили падение (график ниже)...

Это естественным образом продолжит влиять на стоимость акций газодобывающих компаний. Многие компании, которые инвестировали в добычу природного газа во время "газового бума", сейчас переживают не лучшие времена.

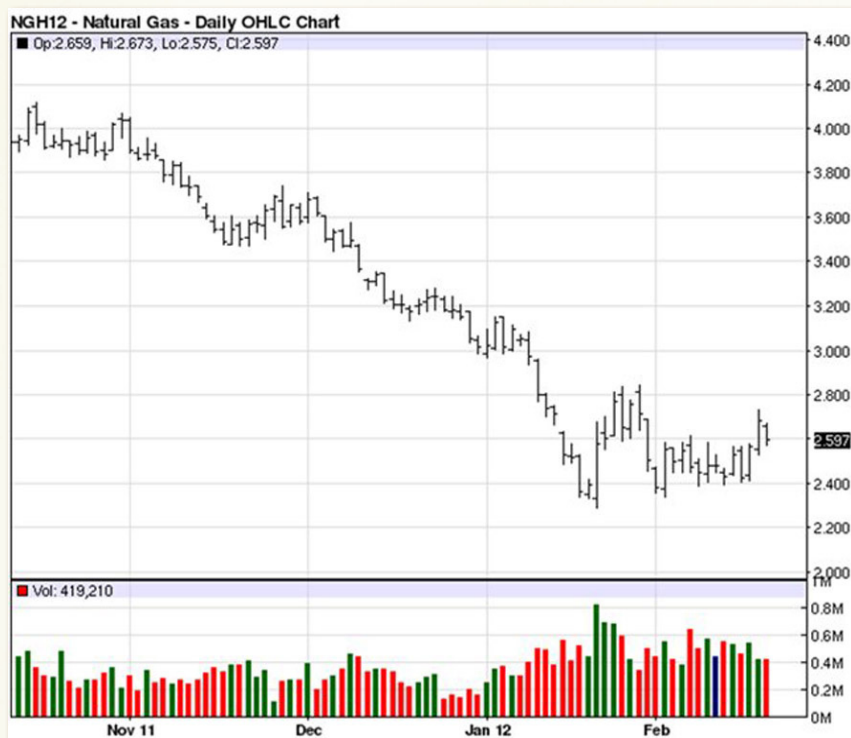
Обратите внимание на отчеты о прибыли **Exxon Mobile (ХОМ)** и **Chesapeake (СНК)**, которые являются двумя крупнейшими газодобывающими компаниями в США. Прибыли упали на 10%. Что касается Exxon Mobile, природный газ составляет 49% от ее общей добычи энергоносителей. Для компании Chesapeake эта цифра составляет 89%. Среди других крупных газодобывающих компаний также находятся **BP (BP)**, **Anadarko Petroleum (APC)**, **Chevron (CVX)**, **Devon Energy (DVN)**, и **ConocoPhillips (COP)**.

Поэтому я рекомендую продавать акции вышеупомянутых компаний, пока они еще демонстрируют силу. Цены на природный газ уже не пойдут вверх, по крайней мере, в ближайшие полгода. Цены всегда падают весной и летом, и начинают расти осенью и зимой. Это фактор сезонности. Газодобывающие компании не получают прибыли при низких ценах на



газ весной и летом, поэтому инвесторам стоит держаться от них подальше в этот период (по крайней мере, до августа). Добыча начинает снижаться из-за низких цен, но в конечном итоге это приведет к их повышению. Но это будет нескоро.

Тем временем, нефть растет в цене (из-за сокращения поставок из Ирана), поэтому можно покупать акции "чистых" нефтедобывающих компаний (то есть тех, которые не занимаются добычей природного газа).



Золото растет на фоне греческой неплатежеспособности

На выходных золото выросло в цене после того, как европейские министры финансов выделили Греции еще один внушительный транш, равный \$171.9 млрд. Золото с поставкой в апреле выросло в цене на \$30 до уровня \$1,756 за тройскую унцию. Серебро также продемонстрировало ценовой рост до отметки \$34.095 за унцию (+\$0.87).

Проблема Греции в том, что доходы в государственную казну уже не способны покрыть проценты по долгам. Таким образом, получается, что Греция уже неплатежеспособна.

Обесценивание евро не решит греческой проблемы. Зато цены на золото на этом фоне точно будут укрепляться.

Кристиан Де Хамер

Зарабатывать деньги на фондовом рынке проще простого. В плане соотношения между затраченным временем и полученной прибылью это – как быть суперзвездой. И все сводится к простому плану: покупай дешево, продавай дорого.

Все дело в том, что большинство людей не продают дешево. Приведу пару примеров...

BP вернулся

Помните компанию, которая раньше называлась British Petroleum, а сейчас просто BP? Помните, какие проблемы у нее были в Мексиканском заливе? Обама тогда грозился создать им кучу неприятностей, включая огромные штрафы. Тогда каждый журналист из **New York Times** писал длинные статьи, о том, какое зло несут углеводороды. Аналитики предрекали нефтедобывающей компании полное банкротство...

Что ж, по сообщениям ББС, компания недавно повысила дивиденды держателям своих акций на 14% благодаря серьезному росту прибыли.



Если бы вы купили акции компании в прошлом году на минимальном уровне \$27, то заработали бы 72% (+ дивиденды). Стоимость акций BP резко выросла до уровня \$46.50, что вполне неплохо даже для такого нефтедобывающего гиганта.

Как насчет Netflix?

Несколько месяцев назад управляющий компанией сообщил о том, что Netflix поднимает тарифы на 50%! Интернет негодовал.

Но аналитики Netflix подсчитали, что даже если компания потеряет 10% своих подписчиков, то повышенные тарифы компенсируют эту утрату и даже увеличат прибыль. Это золотая жила (рис. 1)

В январе было много времени для покупки акций Netflix по выгодной цене в районе \$70 – \$80 за акцию. Сейчас покупать уже не так выгодно, потому что стоимость выросла до \$133 за акцию, но все же стоит, так как у Netflix новые подписчики и рекордные прибыли, а стоимость акций стремительно направляется к целевой отметке \$300.



Рисунок 1.

А может Intel?

А что вы думаете по поводу приобретения акций компьютерного гиганта Intel? Я рассказывал вам об этой компании, когда ее акции еще торговались на уровне \$17, а дивиденды составляли 8%. Сейчас дивиденды снизились до 3%. Но это произошло не потому, что снизились прибыли компании, а потому что стоимость ее акции выросла до отметки \$27 (рис. 2).

Так что же такое “покупать дешево”?

Подумайте о том, какие сектора сейчас меньше всего интересны инвесторам? Солнечная энергетика? Сектор недвижимости? Меди?

Да, вы будете правы, если ответите утвердительно на эти вопросы. Но суть в том, чтобы поймать тот момент, когда падение уже достигло дна и назревает разворот. Ведь вы же не будете подставлять руку под падающий нож или переходить пути перед надвигающимся поездом? Пусть кто-то другой най-

дет за вас рыночное дно. Хороший инвестор будет ждать разворота.

На данный момент большинство инвесторов даже и не рассматривают Африку в качестве объекта инвестиций. И это несмотря на то, что по прогнозам издания **the Economist**, та часть Африки, которая находится ниже Сахары, будет наиболее динамично развивающимся регионом в следующем году.

Китай, напротив, не такой привередливый. Они готовы инвестировать в богатый природными ресурсами африканский континент, особенно сейчас, когда США наложила жесткие санкции на Иран, главного поставщика нефти в “Поднебесную”.

Не поймите меня неправильно. Китаю нет никакого дела до американо – израильских взаимоотношений. Просто у Ирана возникают проблемы с поставками обещанной нефти, и КНР вынуждены искать другие источники поставок. Особенно если учесть угрозу войны в регионе.

Более того, Африка является выгодным объектом для инвестиций, потому что африканские нефтяные компании показывают неплохие результаты.

Помните, что мудрый инвестор покупает дешево и продает дорого....



Рисунок 2.

Компания

Компания Caterpillar Inc. является производителем строительного и горного оборудования, дизельных и газовых двигателей, промышленных газовых турбин и дизель-электрических локомотивов. Компания также является поставщиком услуг через компании **Caterpillar Financial Services, Caterpillar Remanufacturing Services, Caterpillar Logistics Services** и **Progress Rail Services**.

Caterpillar владеет портфелем торговых марок, который включает в себя **Anchor Coupling, AsiaTrak, Balderson, Barber-Greene, Cat, Cat Financial, Cat Logistics, Cat Reman, Cat Rental Store, E-Ject, Eurenov, FG Wilson, Hindustan, Perkins, Prentice, Progress Rail, Shandong Engineering Machinery Co. (SEM), Solar Turbines, Turbomach, Turner Powertrain System** и др.

Cat Financial, дочерняя компания Caterpillar, предоставляет финансовые услуги для клиентов Cat. Она предлагает целый ряд альтернативных вариантов финансирования для клиентов и дилеров Cat.

Инвестиционная идея

Компания обладает сильными фундаментальными показателями и занимает стабильное место на рынке. За прошедший финансовый год компания увеличила выручку и доходность.

За истекшие полгода с августа 2011 г. компания продемонстрировала стабильные опережающие темпы роста по сравнению с сектором, и тем самым подтвердила своё стабильное состояние. **По наше-**

му мнению, инвесторы систематически недооценивают компанию, о чем свидетельствует отчетность лучше ожиданий.

Ввиду сильного фундаментального состояния, корпоративные (несистемные) риски компании минимальны. Основные риски являются системными – ухудшение экономической ситуации в США.

Потенциальный торговый план

Для агрессивного входа рекомендуем покупки на уровнях \$113 – \$116. Для более безопасного входа рекомендуем создание позиции на уровне \$110 – \$112. Считаем, что вероятность изменения цены ниже этого диапазона минимальна, поскольку на данном уровне акции оказывается серьёзная поддержка. Потенциал роста таргетируем на уровне \$133.

Риск-сценарием рассматриваем либо системный спад, либо резкое ухудшение фундаментальных показателей компании. Аналитический стоп рекомендуем проводить при закреплении акции под уровнем \$105.

Мат. ожидание по сделке положительное: потенциал до таргета около 20%, риск до стопа -7%. Доходность/риск = 3.

Для увеличения торгового оборота, рекомендуем фиксацию на уровне \$129-\$132.

Предлагаемый торговый план

Вход \$110 – \$112; Таргет \$133; Стоп при закреплении под \$105 (рис. 1).



Рисунок 1.

Краткосрочный фундаментальный анализ

EPS Trend (last actual 12 quarters 4 quarter forecast) (рис. 2)

Доходы по акциям компании с 2010 года демонстрируют уверенный рост. Согласно прогнозам в ближайшие четыре квартала сохранятся высокие темпы роста доходов с превышением уровней 2011 г.

Sales Trend (last actual 12 quarters 4 q forecast) (рис. 3)



Рисунок 2.



Рисунок 3.

Рост прибыли так же подтверждается рекордными объемами продаж. Прогнозируем, что в ближайшие 12 месяцев доходы компании и объемы продаж продолжат положительную динамику с превышением уровней 2011 г.

Начиная с 2010 г. компания демонстрирует ежегодный рост доходов. Принимая это во внимание, ожидаем, что в 2012-2013 годах компания существенно превысит уровень доходов за предыдущие годы и покажет рекордную доходность на акции.

Долгосрочный фундаментальный анализ

EPS Trend (last actual 4 years 2 year forecast) (рис. 4)

Sales Trend (last actual 4 years 2 year forecast) (рис. 5).

Рост объема доходов проходит на фоне аналогичного рекордного увеличения объемов продаж компании в 2011 г. По итогам 2012-2013 г.г. также прогнозируем рост объемов продаж.



Рисунок 4.



Рисунок 5.

Краткосрочный анализ ожиданий

Тренд прогнозов по доходам на акцию EPS (рис. 6)

В последнее время прогноз по доходам компании повысился. Считаем, что данные изменения положительно скажутся на дальнейшем росте цены акций компании.

Прогнозные и фактические отчеты компании (рис. 7)

Отчеты за последние четыре квартала были лучше ожиданий, кроме незначительного снижения в III квартале 2011 финансового года. Имеет место си-

стематическая недооценка ввиду того, что фундаментально компания сильнее ожиданий аналитиков (инвесторов). Считаем, что и в настоящий момент компания недооценена.

Количество пересмотров прогнозов EPS (рис. 8)

За последний месяц были существенные пересмотры прогнозов в сторону повышения. Общая оценка на текущий и следующий годы остается стабильно высокой.

Потенциал пересмотра прогноза EPS (рис. 9)

Сохраняется незначительный потенциал повышения ожиданий по доходам на акцию.

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
Сегодня	9,49	11,36	2,13	2,33
1 нед	9,39	11,24	2,12	2,30
1 мес	9,09	10,69	2,14	2,25
2 мес	9,06	0,00	0,00	0,00
3 мес	9,03	10,60	2,12	2,24

Рисунок 6.

	Qtr (n-1)	Qtr (n-2)	Qtr (n-3)	Qtr (n-4)
Факт	2,32	1,71	1,72	1,84
Прогноз	1,73	1,57	1,75	1,31
Разница	34%	9%	-1%	41%

Рисунок 7.

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
# всего	24	22	20	20
7д вверх	1	-	-	1
30д вверх	18	9	4	9
7д вниз	-	-	1	-
30д вниз	-	1	5	2

Рисунок 8.

	Curr Year	Next Year	Curr Qtr	Next Qtr
Потенциал	1%	0%	0%	0%
Вероятный	9,55	11,39	2,13	2,33
Текущий	9,49	11,36	2,13	2,33

Рисунок 9.

Долгосрочный анализ ожиданий

Текущая целевая стоимость, на которую ориентируются инвесторы, составляет \$130. За последние несколько месяцев таргет повысился ввиду сильных фундаментальных данных. После рыночной фазы коррекции предоставится возможность более выгодного входа в позицию, в результате чего увеличится потенциал взятия прибыли (рис. 10).

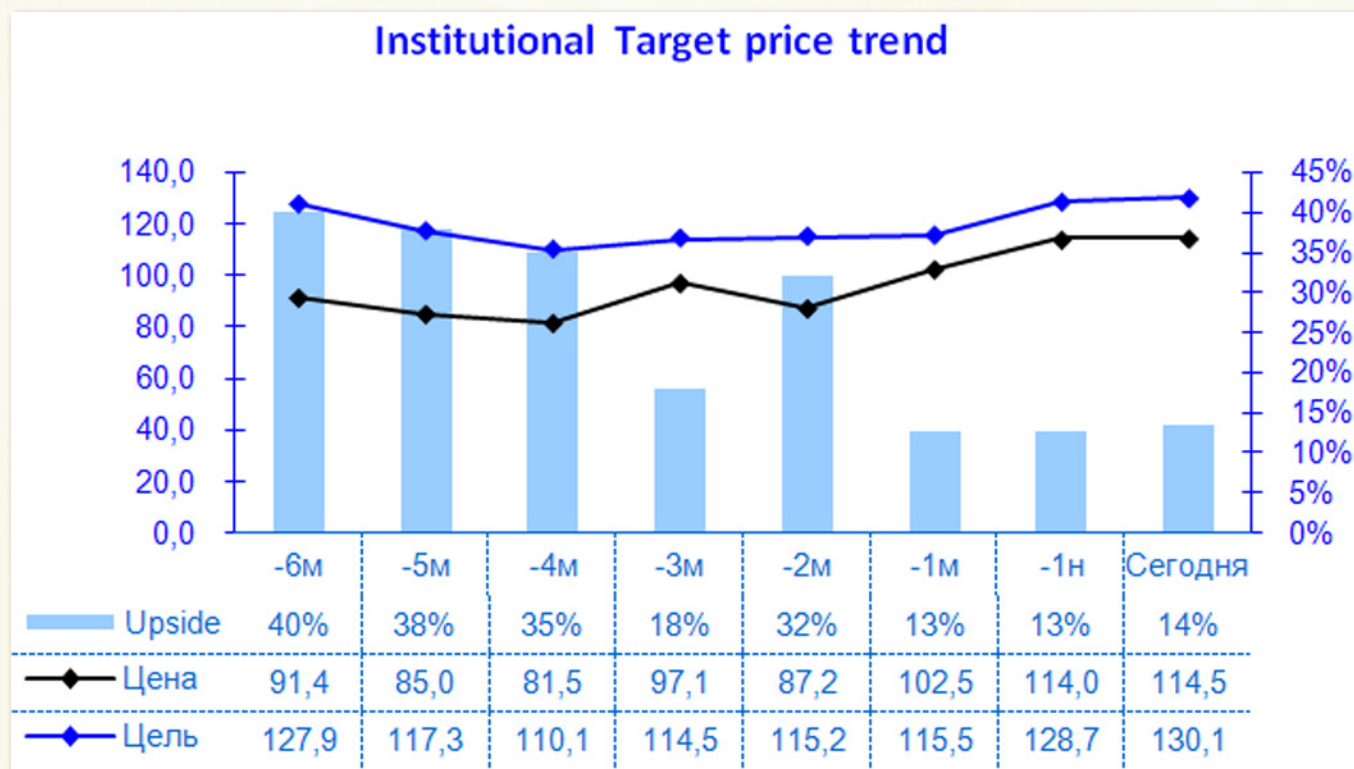


Рисунок 10.

Долгосрочные ожидания.

Рекоменд	BUY	HOLD	SELL	Итого
Кол-во рек	19,00	7,00	0,00	26,00
%рекоменд	73%	27%	0%	100%

Рекомендации аналитиков демонстрируют уверенность в дальнейшем росте стоимости акций компании.

Целевая цена.

	Цель	Upside
Maximum	139,09	21,5%
Mean	133,33	16,5%
Minimum	127,58	11,5%

Наша целевая стоимость до конца 2012 года находится на уровне \$131 – \$133 (около 30% потенциал роста). Средний расчетный таргет равен \$133. Считаем, что основная масса инвесторов таргетирует именно этот диапазон.

Суммарный финансовый стейтмент

Income Statement	2009	2008	2007	2006	2005
Revenue	32 396,0	51 324,0	44 958,0	41 517,0	36 339,0
Operating Income	577,0	4 448,0	4 921,0	4 921,0	3 784,0
Pretax Income	557,0	4 510,0	5 026,0	4 942,0	3 974,0
Net Income	895,0	3 557,0	3 541,0	3 537,0	2 854,0
Basic EPS	1,5	5,8	5,6	5,4	4,2
Diluted EPS	1,4	5,7	5,4	5,2	4,0
Dividends per Share	1,7	1,6	1,4	1,2	1,0
EBITDA	2 913,0	6 428,0	6 718,0	6 523,0	5 261,0
Return on Common Equity	12,1	47,5	45,0	46,3	35,9

Balance Sheet	2009	2008	2007	2006	2005
Total Current Assets	27 217,00	31 633,00	25 477,00	23 663,00	22 790,00
Total Long-Term Assets	32 821,00	36 149,00	30 655,00	27 786,00	24 279,00
Total Assets	60 038,00	67 782,00	56 132,00	51 449,00	47 069,00
Total Current Liabilities	18 975,00	26 069,00	22 245,00	19 822,00	19 092,00
Total Long-Term Liabilities	31 763,00	34 999,00	25 004,00	24 768,00	19 545,00
Total Liabilities	50 738,00	61 068,00	47 249,00	44 590,00	38 637,00
Total Shareholders' Equity	9 300,00	6 714,00	8 883,00	6 859,00	8 432,00
Shares Outstanding	624,72	601,53	623,99	645,81	670,87
Book Value per Share	13,99	10,12	14,24	10,62	12,57
Tangible BV per Share	9,61	5,51	10,33	7,07	9,77
Shr Eqty/Total Liab & Equity	15,49	9,91	15,83	13,33	17,91

Cash Flows	2009	2008	2007	2006	2005
Net Income	895,00	3 557,00	3 541,00	3 537,00	2 854,00
Cash From Operating Activities	6 499,00	4 797,00	7 935,00	5 799,00	3 113,00
Cash From Investing Activities	846,00	-6 296,00	-4 408,00	-3 796,00	-3 525,00
Cash from Financing Activities	-5 214,00	3 113,00	-2 935,00	-2 581,00	1 075,00
Net Changes in Cash	2 131,00	1 614,00	592,00	-578,00	663,00
Free Cash Flow	4 027,00	786,00	4 895,00	3 124,00	698,00
Free Cash Flow /Basic share	6,55	1,29	7,67	4,74	1,03
Free Cash Flow /Diluted share	6,43	1,25	7,42	4,57	0,99
Cashflow per Share	10,56	7,86	12,43	8,80	4,59

Кафедра портфельных инвестиций Академии Masterfprex-V

Компания

Н Halliburton Company является нефтесервисной компанией. Предоставляет услуги и продукты для компаний, которые занимаются разведкой и добычей нефти и природного газа. Бизнес сосредоточен в двух сегментах: завершение производства и сегмента бурения, а также оценка сегмента. Деятельность компании рассредоточена в следующих регионах: Северная Америка, Латинская Америка, Европа (а также Африка, СНГ), Ближний восток и Азия. Львиную часть прибыли (51%) получает от деятельности на территории США. В октябре 2011 компания завершила сделку по приобретению Multi-Chem Group, LLC.

Инвестиционная идея

Компания обладает сильными фундаментальными показателями и занимает стабильное место на рынке. За прошедший финансовый год компания увеличила выручку и доходность.

За истекшие полгода с августа 2011 г. компания продемонстрировала стабильный рост и опережающие темпы роста по сравнению с сектором, и тем самым подтвердила своё стабильное состояние. Рост выручки выше, чем в среднем по отрасли на 15,2%. Долг к собственному капиталу составляет 0,37, что ниже среднего долга по отрасли. HAL имеет коэффициент быстрой ликвидности в 1,92, что свидетельствует о способности компании покрывать краткосрочные потребности в ликвидности. Рентабельность собственного капитала показывает рост, что свидетельствует о силе внутри компании.

По нашему мнению, инвесторы систематически недооценивают компанию, о чем свидетельствует отчетность лучше ожиданий.

Ввиду сильного фундаментального состояния, корпоративные (несистемные) риски компании минимальны. Основные риски являются системными – ухудшение экономической ситуации в США.

Потенциальный торговый план

Для агрессивного входа рекомендуем покупки текущих уровней в \$38. Для более безопасного входа рекомендуем создание позиции на уровне \$35- \$36. Считаем, что вероятность изменения цены ниже этого диапазона минимальна, поскольку на данном уровне акции оказывается серьёзная поддержка. Потенциал роста таргетируем на уровне \$50.

Риск-сценарием рассматриваем либо системный спад, либо резкое ухудшение фундаментальных показателей компании. Аналитический стоп рекомендуем проводить при закреплении акции под уровнем \$35.

Мат. ожидание по сделке положительное: Потенциал до таргета около 42%, риск до стопа -2 -5%. Доходность/риск = 8.

Для увеличения торгового оборота, рекомендуем фиксацию на уровне \$45-50.

Предлагаемый торговый план

Вход \$35-;36; Таргет \$50; Стоп при закреплении под \$35 (рис. 1)



Рисунок 1.

Краткосрочный фундаментальный анализ

EPS Trend (last actual 12 quarters; 4 quarters forecast) (рис. 2).

Доходы по акциям компании с 2010 года демонстрируют уверенный рост. По нашим оценкам в ближайшие четыре квартала компания будет наращивать свои доходы. За I квартал 2012 года мы ожидаем EPS на уровне \$0,89, что составляет прирост

в 45% по сравнению с тем же кварталом предыдущего года.

Sales Trend (last actual 12 quarters; 4 q forecast) (рис. 3).

Рост прибыли так же подтверждается рекордными объемами продаж. Прогнозируем, что в ближайшие 12 месяцев доходы компании и объемы продаж продолжат положительную динамику с превышением уровней 2011 г. За I квартал 2012 года мы ожидаем прирост продаж на уровне \$7 064 млн, что составляет прирост в 30% по сравнению с тем же кварталом предыдущего года.



Рисунок 2.



Рисунок 3.

Долгосрочный фундаментальный анализ

EPS Trend (last actual 4 years; 2 year forecast) (рис. 4).

Начиная с 2009 г. компания демонстрирует уверенный ежегодный рост доходов. Принимая это во внимание, ожидаем, что в 2012-2013 годах компания существенно превысит уровень доходов за предыдущие годы и покажет рекордную доходность на акцию. На конец 2012 года мы ожидаем рост до-

ходов на уровне \$3,92, что составляет прирост в 16% по сравнению с показателями 2011 года.

Sales Trend (last actual 4 years; 2 year forecast) (рис. 5).

Рост объема доходов проходит на фоне аналогичного рекордного увеличения объемов продаж компании в 2011 г. По итогам 2012-2013 г.г. прогнозируем уверенный рост объемов продаж. На конец 2012 года ожидаем рост продаж на уровне \$29 044 млн., что составляет прирост в 17% по сравнению с показателями 2011 года.



Рисунок 4.



Рисунок 5.

Краткосрочный анализ ожиданий

Тренд прогнозов по доходам на акцию EPS (рис. 6).

За последние 3 месяца прогнозы по продажам компании понижались. Понижение произошло за счет системных рисков в самой отрасли. Мы считаем, что данное понижение не повлияет на положение компании в своей группе.

Прогнозные и фактические отчеты компании (рис. 7).

Отчеты за последние четыре квартала были лучше ожиданий. Имеет место систематическая недо-

оценка ввиду того, что фундаментально компания сильнее ожиданий аналитиков. Считаем, что и в настоящий момент компания недооценена.

Количество пересмотров прогнозов EPS (рис. 8).

За последний месяц были существенные пересмотры прогнозов в сторону понижения. Общая оценка на текущий и следующий годы остается стабильно высокой.

Потенциал пересмотра прогноза EPS (рис. 9).

Нет потенциала для повышения ожиданий по доходам на акции.

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
Сегодня	3.92	4.54	0.89	0.94
1 нед	3.94	4.58	0.89	0.95
1 мес	4.12	4.78	0.97	1.01
2 мес	4.12	4.85	0.97	1.01
3 мес	4.05	4.83	0.97	1.00

Рисунок 6.

	Qtr (n-1)	Qtr (n-2)	Qtr (n-3)	Qtr (n-4)
Факт	1.00	0.94	0.81	0.61
Прогноз	0.99	0.91	0.74	0.58
Разница	1%	3%	10%	5%

Рисунок 7.

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
# всего	34	33	30	30
7д вверх	-	-	-	-
30д вверх	2	1	-	2
7д вниз	4	3	1	3
30д вниз	27	18	25	20

Рисунок 8.

	Curr Year	Next Year	Curr Qtr	Next Qtr
Потенциал	0%	0%	0%	0%
Вероятный	3.93	4.55	0.89	0.94
Текущий	3.92	4.54	0.89	0.94

Рисунок 9.

Долгосрочный анализ ожиданий

Institutional Target price trend (рис. 10).

Текущая целевая стоимость, на которую ориентируются инвесторы, составляет \$72. За последние несколько месяцев таргет повысился ввиду сильных фундаментальных данных. После рыночной фазы коррекции представится возможность более выгодного входа в позицию, в результате чего увеличится потенциал взятия прибыли.

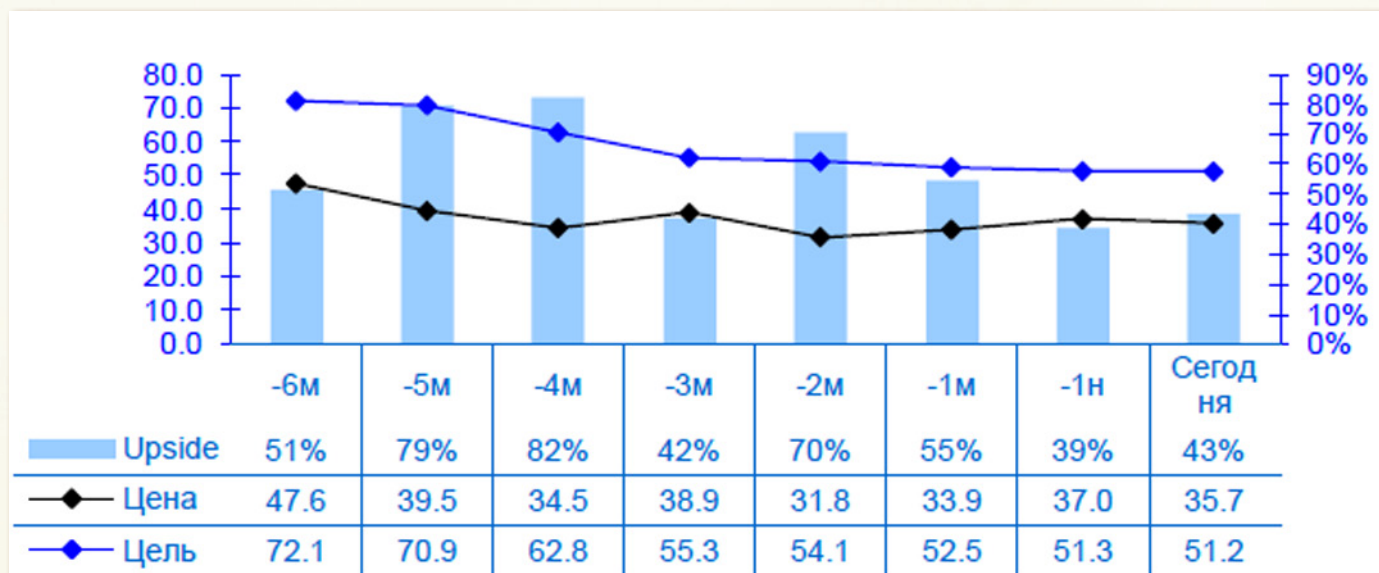


Рисунок 10.

Долгосрочные ожидания (рис. 11).

Рекоменд	BUY	HOLD	SELL	Итого
Кол-во рек	33.00	3.00	0.00	36.00
%рекоменд	92%	8%	0%	100%

Рекомендации аналитиков демонстрируют уверенность в дальнейшем росте стоимости акций компании.

Целевая цена (рис. 12)

	Цель	Upside
Maximum	59.39	66.4%
Mean	52.75	47.8%
Minimum	46.11	29.2%

Наша целевая стоимость до конца 2012 года находится на уровне \$131 – \$50 (около 38% потенциал роста). Средний расчетный таргет равен \$52,75. Считаем, что основная масса инвесторов таргетирует именно этот диапазон.

Суммарный финансовый стейтмент

Income Statement	2009	2008	2007	2006	2005
Revenue	14,675.0	18,279.0	15,264.0	12,955.0	20,266.0
Operating Income	1,989.0	3,948.0	3,446.0	3,187.0	2,449.0
Pretax Income	1,682.0	3,849.0	3,460.0	3,199.0	2,447.0
Net Income	1,145.0	2,224.0	3,499.0	2,348.0	2,358.0
Basic EPS	1.3	2.5	3.8	2.3	2.3
Diluted EPS	1.3	2.5	3.7	2.2	2.3
Dividends per Share	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3
EBITDA	2,920.0	4,686.0	4,029.0	3,714.0	2,953.0
Return on Common Equity	13.9	30.5	49.1	34.2	45.8
Balance Sheet	2009	2008	2007	2006	2005
Total Current Assets	8,638.00	7,411.00	7,573.00	11,190.00	9,386.00
Total Long-Term Assets	7,900.00	6,974.00	5,562.00	5,670.00	5,662.00
Total Assets	16,538.00	14,385.00	13,135.00	16,860.00	15,048.00
Total Current Liabilities	2,889.00	2,781.00	2,411.00	4,734.00	4,427.00
Total Long-Term Liabilities	4,892.00	3,860.00	3,764.00	4,681.00	4,104.00
Total Liabilities	7,781.00	6,641.00	6,175.00	9,415.00	8,531.00
Total Shareholders' Equity	8,757.00	7,744.00	6,960.00	7,445.00	6,517.00
Shares Outstanding	902.00	895.00	880.00	998.00	1,028.00
Book Value per Share	9.68	8.63	7.80	7.39	6.20
Tangible BV per Share	8.46	7.43	6.90	6.90	5.45
Shr Eqty/Total Liab & Equity	52.95	53.83	52.99	44.16	43.31
Cash Flows	2009	2008	2007	2006	2005
Net Income	1,145.00	2,224.00	3,499.00	2,348.00	2,358.00
Cash From Operating Activities	2,406.00	2,674.00	2,726.00	3,657.00	701.00
Cash From Investing Activities	-3,085.00	-1,856.00	-3,661.00	-426.00	510.00
Cash from Financing Activities	1,637.00	-1,541.00	-1,597.00	-1,243.00	-737.00
Net Changes in Cash	958.00	-723.00	-2,532.00	1,988.00	474.00
Free Cash Flow	542.00	850.00	1,143.00	2,766.00	50.00
Free Cash Flow /Basic share	0.60	0.96	1.25	2.73	0.05
Free Cash Flow /Diluted share	0.60	0.94	1.20	2.62	0.05
Cashflow per Share	2.67	3.03	2.99	3.61	0.69

Кафедра портфельных инвестиций Академии Masterfprex-V

Компания First Solar (NASDAQ: FSLR) — является одним из мировых лидеров в производстве фотоэлектрических (PV) солнечных модулей, а также ведущим поставщиком комплексных солнечных фотоэлектрических систем. Создавая чистые возобновляемые источники электроэнергии по конкурентным ценам, компания выступает с экономической и экологически жизнеспособной альтернативой ископаемому топливу. First Solar служит эталоном среди конкурирующих компаний, управляя производственным циклом с момента производства до окончания срока службы систем, включая утилизацию.

Головной офис компании находится в городе Темпе, штат Аризона. С 25 октября 2011 года компанию возглавляет Майк Ахэрн. [Официальный сайт и страница инвестора.](#)

О компании

История

Основал компанию Гарольд А. МакМастер (1916–2003).



Это был ученый и предприниматель, автор более 100 патентов и создатель четырех компаний. Юный Гарольд начал изобретать ещё в детстве. В 10 лет



он построил молотилку для размола зерна, в 12 смастерил свой первый автомобильный двигатель. Первый патент он получил в годы Второй мировой войны, когда изобрел перископ для штурмовой авиации. Первую компанию Гарольд А. МакМастер основал в 1948 году, когда разработал технологию производства ударопрочного стекла и внедрил это в производство. Также его авторству принадлежит разработка новых типов роторных двигателей.

Позже МакМастер начал работать над технологией получения электроэнергии от солнца.

В 1984 году он создает компанию Glasstech Solar для производства солнечных батарей. Его идея состояла в изменении покрытия ячеек солнечных батарей. После того, как он потратил на исследования \$12 миллионов, он разочаровался в существующей тогда идее использования аморфного кремния, которую оплачивали инвесторы, вкладывающие в солнечные батареи. Он был вынужден привлечь новые \$15 миллионов инвестиций и в 1990 году создал Solar Cells Inc. Теперь он разработал отличную от прежней технологию тонкой пленки, где в качестве основы используется теллурид кадмия. В 2010 году на долю этой технологии приходилось 6% от всех солнечных батарей, выпускаемых в мире.

В момент создания Solar Cells Inc. имела прототипное производство. В 1995 году в компании появился новый президент, при котором выросла капитализация компании, что стимулировало исследования. Компания стала лидером отрасли, где используется технология тонкой фотогальванической пленки. В 1999 году True North Partners LLC купила контрольный пакет акций Solar Cells Inc., и переименовала компанию в First Solar.

Компания сегодня: цифры и факты:

- созданная в 1999 году, производит товарную продукцию с 2002 года;
- IPO прошло 17 ноября 2006 года. (Обыкновенные акции компании торгуются на фондовой бирже NASDAQ под символом FSLR, входят в индекс S&P500);
- капитализация сегодня составляет \$3,43 млрд, в компании работает 6100 сотрудников;
- компания достигла снижения производственных затрат в отрасли в расчете на ватт себестоимости продукции, преодолев \$1 за ватт в 2008 году; в течение третьего квартала 2011 года себестоимость составила \$0,74/Ватт;
- в июле 2011 года достигла 17,3% эффективности, побив рекорд установленный, Националь-

ной лабораторией возобновляемых источников энергии (США);

- является участником 18-ти отраслевых ассоциаций на территории Северной Америки и 17-ти – на территории Европы и Азии, которые разрабатывают, внедряют, производят и реализуют альтернативные источники электроэнергии;
- занимает шестое место в списке 50 самых инновационных компаний;
- в 2011 году заняла первое место в списке Forbes Америки «25 самых быстрорастущих технологических компаний»;
- к концу 2012 года ожидает выпустить продукцию общим объемом около 2.5GW;
- первой в фотоэлектрической индустрии разработала модель по сбору и утилизации отработанной продукции;
- достигла наименьшего показателя по выбросу углеродных компонентов в отрасли и быстрого возмещения энергетических затрат для любого продукта выпускаемого на рынок, измеряющегося на основе жизненного цикла;
- начиная с 2012 года основной бизнес будет сосредоточен на инжиниринге.

География производства (рис. 1).

Международный рынок

Солнечная энергетика – довольно молодая отрасль экономики, которая стабильно развивается. Сегодня это производство присутствует во всем мире, а лидерами отрасли являются США, Китай, Тайвань, Германия, Япония и Корея.

Первая десятка

В ежегодном рейтинге исследования рынка фотоэлектрической отрасли, которое проводит издание **Photon International**, мировое производство фотоэлектрических элементов и модулей в 2009 году составило 12,3 ГВт. На первую десятку производителей приходится 45%. В 2010 году рост поставок солнечных модулей удвоился.

По данным исследования PVinsights, возглавила рейтинг китайская компания Suntech. Большинство компаний первой десятки ведущих производителей фотоэлектрических модулей удвоили свои продажи в 2010 году, а продажи пяти составили выше одного гигаватта мощностей.

Company	2009 shipment(MW)	2010 shipment(MW)
Suntech	704	1572
JA Solar	520	1464
First Solar	1100	1411
Yingli Solar	525.3	1062
Trina Solar	399	1057
Motech Solar	360	924
Q-Cells	586	907
Gintech	368	827
Sharp	595	774
Canadian Solar	193	588
Source	Photon (http://www.photon-magazine.com)	

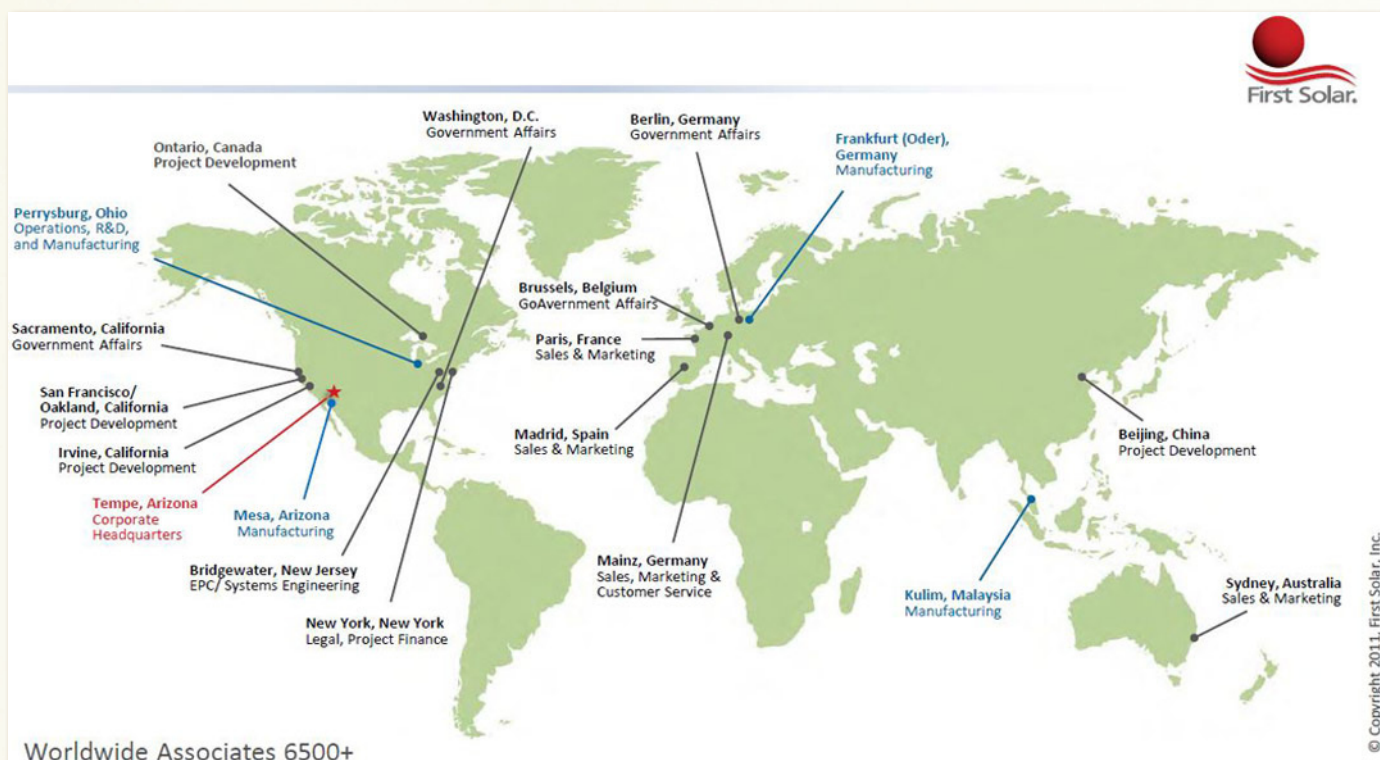


Рисунок 1.

Несмотря на ежегодный рейтинг указанный выше, ежеквартальный рейтинг может указывать, что компания может обеспечить особые условия, которые подкрепляются корректировкой цен, льготными правительственными тарифами, изменением погодных условий и т.д.

Во II квартале 2011 года First Solar восстановил первое место в чемпионате компаний производителей солнечных модулей. Согласно этим результатам, следует заметить преимущество тонкопленочной технологии американского производителя, более централизованный рынок солнечных модулей, рост китайских компаний, рост количества производимых мощностей (рис. 2).

Миссия, стратегия и ценности компании

Своей миссией компания выбрала долгосрочные ориентиры, позволяющие миру работать на чистой и доступной солнечной энергии.

Стратегия:

- уменьшить расходы на получение солнечной электроэнергии до приемлемого уровня путем развития технологий, качества работы и масштабов производства;
- использовать ценовую политику, адаптивные модели бизнеса и партнерские отношения для расширения рынков сбыта;
- миграция из субсидированных рынков за счет использования глобализации;

- совершенствование технологий для снижения себестоимости продукции;
- поддержание финансовой дисциплины, что обеспечивает высокую доходность на вложенный капитал;
- уменьшение зависимости от скудных природных ресурсов и сокращение выбросов парниковых газов, что улучшает состояние окружающей среды.

Основные ценности:

- безопасность прежде всего;
- экологическая ответственность;
- оригинальные люди;
- тесные отношения с клиентами;
- непрерывное совершенствование;
- оригинальные результаты.

Бизнес компании

Бизнес компании разбит на два сектора: производство продукции и оказание услуг (PRODUCTS & SERVICES).

Производство продукции (Products)

Производственный сектор представляет два отделения: производство PV модулей (PV Modules) и инжиниринг фотоэлектрических систем (Utility-Scale PV Systems) – основное направление деятельности компании.

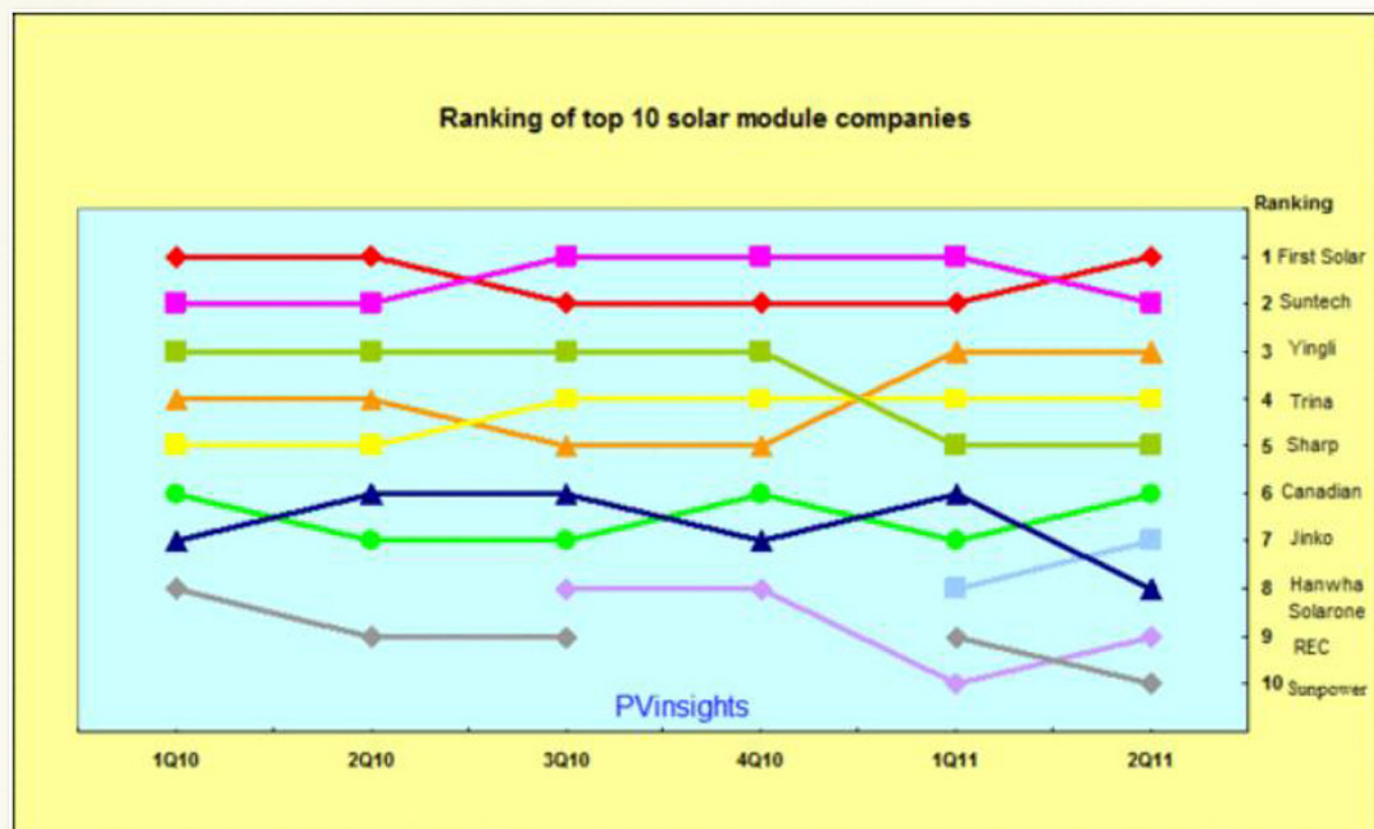


Рисунок 2.

PV модули (PV Modules)

First Solar производит тонкопленочные фотоэлектрические модули с использованием современной технологии полупроводников. Системы, использующие солнечные модули, генерируют электричество без воды, выбросов в атмосферу, или отходов, и имеют самый быстрый период окупаемости энергии.

Оставаясь мировым лидером при производстве PV модулей с более чем 3.8 гигаваттами (GW) рабочих установок во всем мире, First Solar продолжает расти, наращивая производство более чем на 1GW модулей ежегодно, при этом значительно наращивая коэффициент производительности выпускаемых модулей.

Модуль PV серии 2 (FS Series 2) был первым модулем, который перешел барьер себестоимости производства за \$1/ватт — превосходя при этом по качеству существующие модули, имеющиеся на мировом рынке.

В 2010-м First Solar представил Модуль PV серии 3 (FS Series 3) — новое прогрессивное решение конструкции. Особенности этого модуля:

- новые мощности модулей до 85-87 Ватт;
- более высокая эффективность за счет переработанной электрической схемы;
- повышен на 50 % минимальный порог напряжения;
- внедрен новый разъем соединений, что увеличивает проводимость.

Особенность всех модулей First Solar проявляется в их преимуществе перед кристаллическими кремниевыми солнечными модулями с теми же самыми номинальными мощностями в реальной среде. А также улучшенная производительность на месте эксплуатации, простота установки, соответствие сертификации качества по стандартам ISO 9001:2008 и экологическим стандартам ISO 14001:2004.

Инжиниринг фотоэлектрических систем (Utility-Scale PV Systems)

First Solar инжиниринг предлагает под ключ PV станции, которые могут монтироваться на земле или использоваться в коммерческих и промышленных проектах на крыше.

В некоторых регионах, в том числе США и Канаде, First Solar предоставляет услуги клиентам и независимым производителям электроэнергии (НПЭ) с полной системой решений PV систем (First Solar system solutions); а также проектирование, закупку и строительство (EPC); техническое обслуживание

(O&M) в течение всего срока реализации проекта. Клиенты First Solar могут выбрать подходящий уровень сотрудничества для удовлетворения их конкретных потребностей.

First Solar system solutions (системные решения) включают услуги для объединенных энергосистем, независимых производителей электроэнергии (НПЭ), генерирующих компаний и разработчиков коммунальных проектов — принося электроэнергию в фирмы и сообщества во всем мире. First Solar также разрабатывает интегрированные автономные приложения.

Проекты PV First Solar — один из самых быстрых способов добавить требуемую мощность к эксплуатируемой сети. Такая репутация устойчивости и опыт позволили компании активно внедрить производимую солнечными модулями электроэнергию в существующие коммунальные мультигигаваттные проекты.

Сервис (Services)

Сектор сервиса представлен отделами Проектирования, закупки и строительства (EPC); Технического обслуживания (O&M) и Утилизации.

Проектирование, закупки и строительство (EPC)

Команда этого отдела стала проверенным партнером на конкретных участках при проектировании, получении разрешений, строительстве, вводе в эксплуатацию, а также установке и сопровождении систем. На их долю приходится реализация, строительство и ввод в эксплуатацию нескольких крупнейших PV электростанций в Северной Америке, каждая из которых завершена в срок и в рамках бюджета.

В дополнение к экономии бюджетных средств и эффективному проекту команда EPC гарантирует сохранность окружающей среды. Задолго до начала строительства для работы привлекаются археологи, ботаники, биологи, а также другие эксперты-экологи, чтобы убедиться, как каждый проект учитывает культурные и экологические проблемы, и отвечает законодательству на федеральном и муниципальном уровне.

Техническое обслуживание (O&M)

First Solar — надежный партнер, который продолжает сотрудничество после того, как электростанция создана и введена в строй. Цель отдела технического обслуживания состоит в максимизации финансовой окупаемости. Это проявляется в оказании помощи при эксплуатации, поддержке и сохранении высоких промышленных стандартов.

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

Чтобы достигнуть этой цели, First Solar разработала специфичные для этого процедуры, создает документацию для каждой отдельной электростанции, гарантируя поддержку компании.

Благодаря формирующейся инфраструктуре, диагностика и решение проблем с оборудованием производятся в течение нескольких часов. Они включают:

- центр эксплуатации сети, который располагается в городе Темпе, штат Аризона;
- усовершенствованную аналитическую диагностику посредством электронного приложения “слежения”;
- клиентский веб-портал для каждой станции;
- глобальную систему компьютерного обслуживания Maximo™, которая записывает все действия всего эксплуатируемого оборудования;
- программу обучения технического персонала;
- программу экологии, здоровья, и безопасности (EHS), охватывающую соответствующие отраслевые требования, которыми управляют специалисты;
- возможность непосредственной связи 24/7 с оператором глобальной сети;
- автоматизированный аварийный сигнал и уведомление о событии выездным техникам и менеджерам;
- доступность, мощность, и энергетический прогноз;
- усовершенствованное обслуживание оборудования и методы анализа;
- прямую связь с разработчиками, конструкторами и экспертами по станциям;
- сильные отраслевые требования к поставщикам.

Процесс эксплуатации отвечает нормативным требованиям NERC, WECC, CAISO, NEC, и EPA, обеспечивая безопасность клиентов компании.

Утилизация

First Solar принимает ответственность при реализации решений по утилизации солнечных модулей. Такая практика называется расширенной ответственностью производителя, и First Solar добровольно создала первую всеобъемлющую программу по сбору и утилизации. Эта программа действует бесплатно для клиентов компании. Все желающие избавиться от первых солнечных модулей могут приступить к этому в любое время, без дополнительных затрат. Основными целями программы являются максимальное извлечение ценных материалов для использования в новых модулях или других новых продуктах и свести к минимуму воздействие на окружающую среду.

Эта программа включает несколько пунктов:

финансирование: при продаже каждого модуля компания выделяет дополнительное финансирование для проведения дополнительных процедур по

сбору и утилизации модулей. (Эти средства выделяются на доверенное лицо);

- регистрацию;
- условия;
- упаковку;
- утилизацию;
- аудит.

Показатели деятельности и анализ акций First Solar

Финансовые показатели

Ориентируясь на заявление руководства компании опубликованного, результаты третьего квартала, чистый объем продаж по итогам 2011 года должен составить \$2,8 – 2,9 млрд. Прибыль на акцию (EPS) ожидается в диапазоне от \$5,75 – 6; консолидированная операционная прибыль в размере \$575 – 600 млн.

Такой прогноз является следствием пересмотра предыдущих данных вследствие задержки финансирования некоторых проектов, погодными и другими факторами. Общая доля расходов в связи с повышением эффективности работы и модернизации оборудования в четвертом квартале приблизительно должна составить \$0,75. В итоге, такой пересмотр привел к снижению стоимости акций в четвертом квартале.

В 2012 году компания прогнозирует рост объема продаж до \$3,7 – 4 млрд., где на основной бизнес придется около \$1,7 млрд. Прибыль на акцию (EPS) ожидается в диапазоне от \$3,75 до 4,25, а консолидированная операционная прибыль составит \$425 – 450 млн.

Компания ожидает получить от \$0,9 до 1,1 млрд. денежного потока и инвестиции в основной капитал свыше \$400 млн.

Своей основной задачей руководство First Solar считает независимое от субсидирования самостоятельное функционирование компании на рынке, и как результат – полное рыночное управление к концу 2014 года. Для чего сегодня создаются все условия.

Взгляд в будущее

Рост производственных мощностей (кривая роста).

- увеличение в 2012 году производственных мощностей до 2,8 ГВт, исключая Вьетнам с одновременным увеличением эффективности движущих линий (рис. 3);

Ориентировочные цели для достижения устойчивости к 2014 году (рис. 4).

- повышение эффективности движущих линий от 13,5 до 14,5 % и снижение себестоимости;
- увеличение мощности благодаря подтвержденной NREL эффективности модулей 17,3%;
- снижение себестоимости производства (рис. 5);

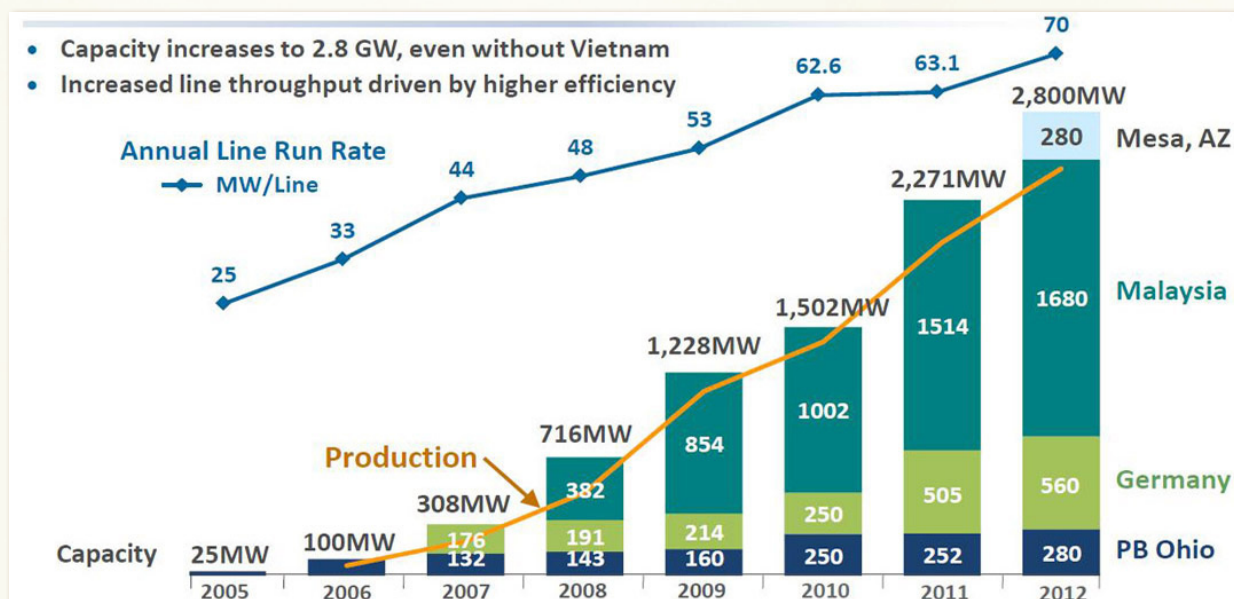


Рисунок 3.

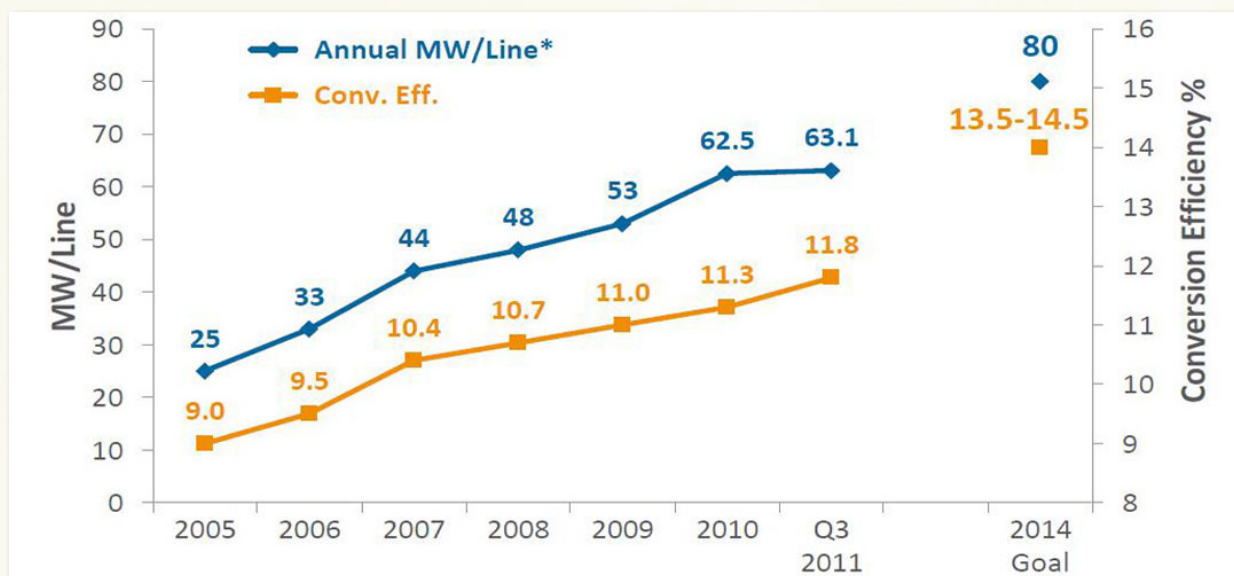


Рисунок 4.



Рисунок 5.

Стратегия роста

неизменная стратегия роста

Миссия: позволить миру работать на чистой и доступной энергии солнца

- Максимальная цена на электроэнергию в соотношении \$ 0,1 - 0,12 / кВт-ч
- Приемлемый ROE для активов инвесторов
- Цель RONA (5% > WACC)

переход к развитому рынку

- FIT паритет
- государственная политика стимулирования
- глобальная диверсификация
- эластичность цены

Существующие рынки

- зависимость от субсидий
- ограниченные рынки
- FIT отступления

FSLR

основная стратегия

- максимальное снижение затрат
- приемлемая цена
- долгосрочные контракты
- внедрение в экономику

устойчивый рынок
>1 TW¹

- ископаемое топливо на пике приемлемых цен
- минимальные субсидии
- цель: интеграция/стабильность
- обеспечение экологической устойчивости
- доступные цены на электроэнергию испытывают пик
- левиредж стоимости технологии/решения, снижение и устойчивость
- добавление мощности для удовлетворения спроса



© Copyright 2011, First Solar, Inc.

Технический анализ

First Solar – относительно молодая компания, и при этом выступает лидером целого сегмента энергетической отрасли. Учитывая растущую потреб-

ность мировой экономики в электроэнергии, любой способ её производства всегда будет иметь спрос среди потребителей. С момента IPO компания успела вырасти в тринадцать раз и сегодняшняя существующая на рынке цена выглядит весьма привлекательной, учитывая накопленный потенциал и вы-





росшую мощность генерируемой электроэнергии за эти несколько лет.

На долгосрочном графике сформирована волна вниз ABC. Движение цены за границы долгосрочного диапазона вниз привлекли дополнительный объем (1) и рост волатильности (2), что может говорить о проявлении интереса покупателей к существующей цене. С позиции чисто технического анализа цены акции визуальным сигналом для покупки является пробитие границы наклонного канала (НК) и разворот скользящих средних.

На среднесрочном графике наблюдается тренд вниз. Условия для роста с позиции технического

анализа остаются такие же как и на долгосрочном графике: пробитие границ наклонного канала, разворот скользящих средних. Однако с позиции волнового анализа можно допустить формирование пятой волны вместо структуры авс. Ближайший уровень сопротивления по Фибоначчи 23% – 64.23.

Несмотря на двусмысленный прогноз, существующая цена акции выглядит довольно привлекательно для покупателей.

Учитывая вышесказанное, команда аналитиков **землячеств трейдеров США и Канады** положительно смотрит на акции компании First Solar и рекомендует их держать в портфеле инвестора.



ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ
РЫНКА ФОРЕКС

Как iTV и iPad 3 поможет акциям Apple Inc. вырасти в цене до \$600 за акцию

Дэвид Зейлер

Даже несмотря на тот факт, что акции корпорации **Apple Inc. (Nasdaq: AAPL)** стоят недешево (\$470 за акцию), у них все еще сохранился прекрасный потенциал для роста благодаря новым продуктам компании iTV и iPad 3.

Выход iPad 3, новой версии самого популярного в мире планшетного компьютера, запланирован на март сего года.

Но больше всего шума сейчас вокруг iTV. Дата запуска данного продукта пока официально не подтверждена, но многие аналитики ожидают старта в этом году. Линейка планшетов iPad все еще остается самой популярной, несмотря на то, что данный сегмент рынка развивается с невероятной скоростью.

Ожидается, что стоимость одной акции корпорации может достичь \$600 уже в этом году.

Совсем недавно канадская газета **Globe and Mail** (Торонто) вновь оживила разговоры вокруг iTV после того, как опубликовала статью, в которой говорится, что две крупнейшие телерадиовещательные компании Канады **Rogers Communications (NYSE: RCI)** и **BCE, Inc. (NYSE: BCE)** ведут переговоры с представителями Apple. Более того, телевизоры iTV уже тестируются в лабораториях обеих компаний.

Из Китая поступают многочисленные слухи о том, что азиатские производители, работающие с Apple, уже готовятся к массовому производству “яблочных телевизоров”

По подсчетам компании Reitzes, только лишь один продукт iTV может увеличить прибыль на акцию Apple на \$5.40 в следующем фискальном году. Прогноз EPS для Apple на 2013 год составляет



\$48.46 на акцию. Если умножить данный показатель, на коэффициент «цена/прибыль» (у Apple он равен 13.26), то получается, что прогноз для акций корпорации составляет \$642.58. И это с учетом того, что 13.26 – это усредненный показатель за весь период. Если взять этот же показатель за последние 5 лет (а он равен 22.6), то ориентировочная стоимость одной акции может превысить \$1000.

Аналитики Reitzes утверждают, что Apple iTV займет как минимум 5% рынка LCD-телевизоров. Ожидается, что уже в этом году будет продано 230 миллионов “яблочных телевизоров”.

Волшебство iTV

Прогнозируется, что iTV произведет революцию в индустрии телевизоров, создав конкурентам головную боль, подобно той, что уже несколько лет испытывают производители смартфонов и планшетных ПК после того, как Apple представила миру iPhone и iPad.

В своем интервью **Los Angeles Times** Питер Майсек, аналитик из Jefferies & Co, сообщил, что в лучшем случае лидирующие производители LCD-телевизоров окажутся на полгода – год позади Apple. Они будут вне конкуренции по многим параметрам, включая инновационные разработки и даже программное обеспечение.

Так что же такого особенного в этом “яблочном телевизоре”?

Прежде всего, это интеграция. Интеграция с интернетом, с такими девайсами, как iPhone и iPad, а также с популярными сервисами Apple под названием iTunes и iCloud.

Когда-то покойный Стив Джобс рассказал своему биографу Уолтеру Айзексону о том, что он хотел создать телевизор, который будет многофункциональным и одновременно очень простым в использовании, и что у него все-таки получилось.

Скорее всего, iTV будет оснащен интерфейсом Siri, который имеет возможность распознавания голосовых команд. Он был впервые представлен во время демонстрации нового iPhone 4S прошлой осенью.

Многие эксперты ожидают, что телевидение от Apple будет предоставлять возможность играть в видеоигры через интернет, обмениваться контентом и организовывать видео-звонки. Если это так, то в ближайшее время телевизор от Apple попросту будет не с чем сравнить.



Не забываем и об iPad 3

Следует сразу отметить, что появление нового iPad 3 обеспечит лидерство Apple на рынке планшетных ПК как минимум до конца 2012 года. Больше продаж для корпорации Apple – рост стоимости ее акций.

Интересен тот факт, что с тех пор, как Apple запустила в продажу свой планшетный компьютер несколько лет назад, данный продукт стал настолько продаваемым, что корпорация обязана ему 13% стоимости своих акций. В последнем квартале прошлого года продажи iPad подскочили на 111.4% в годовом исчислении.

По расчетам исследовательской компании **Research firm Gartner Inc. (NYSE: IT)**, iPad сможет удержать около 50% рынка планшетных компьютеров вплоть до конца 2014 года, когда, по оценкам компании, во всем мире будет продано более 252 миллионов планшетов. Если прогноз сбудется, то Apple продаст 125 миллионов iPad'ов за этот период времени, а это аж на 250% больше нынешнего объема продаж.

Однако, есть еще два фактора, которые указывают на то, что продажи планшетов от Apple могут быть еще более внушительными.

Во-первых, Apple проделала много работы, чтобы внедрить свои планшеты в образовательную систему США и других стран. Достаточно вспомнить об iBooks 2, сервисе электронных книг, который планируется создать совместно с такими гигантами издательской индустрии как **McGraw-Hill Companies, Inc. (NYSE: MHP)** и **Houghton Mifflin Harcourt**.

Но самым значительным фактором для увеличения продаж iPad является бизнес и предпринимательство. Тысячи успешных компаний по всему миру, работающих в различных сферах деятельности (от фармацевтики и производства потребительских товаров до финансовых услуг) используют



планшеты iPad для оптимизации производственного и других процессов.

По прогнозам **Forrester Research**, в этом году продажи персональных компьютеров Mac и планшетов iPads увеличатся на 50%.

Когда начинаешь рассматривать успех Apple на рынке смартфонов (благодаря продажам iPhone) с учетом того потенциала, который дают iTV и iPad3, понимаешь, что покупка акций AAPL по цене \$470 выглядит заманчиво с точки зрения инвестиций.

Многие аналитики прогнозируют, что Apple продолжит расти и развиваться в ближайшие годы, а в текущем году прибыль корпорации составит \$150 млрд.

ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ
РЫНКА ФОРЕКС

Три признака смены направления. Торговая система R-4 Trigger

Ян Купер

Если бы вы увидели вот такое ценовое движение на графике, вы бы стали играть на повышение (открывать длинную позицию)? (рис. 1).

Скорее всего, нет.

А что, если я скажу вам, что в случае с этим активом (акции компании **Bio-Reference Labs (NASDAQ: BRLI)**), вы бы упустили возможность **заработать 250% от вложенных средств всего за 5 дней?**

Когда цена опустилась под нижнюю Полосу Боллинджера, а индикатор Williams % Range находился в зоне перепроданности, “крест дожи” дал сильный сигнал на покупку (рис. 2).

(Примечание: Дожи обычно появляются в периоды неопределенности на рынке. Было замечено, что зачастую они дают сильные разворотные сигналы по индексам и отдельным фондовым активам.)

Например, взгляните на **Diamond Foods (NASDAQ: DMND)**. На прошлой неделе стоимость акций компании обвалилась на 40% после того, как были уволены исполнительный и финансовый директор. Но было понятно, рано или поздно стоимость акций вернется обратно столь же стремительно, потому что цена находилась под нижней Полосой Боллинджера. Через день после того, как я порекомендовал покупать акции данной компании, цена выросла более чем на \$1 за акцию (рис. 3).

То же самое мы сделали и с акциями **Carnival (NYSE: CCL)** после новостей о затонувшем судне. Мы купили перепроданные колл-опционы на акции Carnival после того, как цена вышла за пределы нижнего диапазона Полос Бол-

линджера. W%R был сильно перекуплен, и торговый объем снова начал расти. На следующий день цена подскочила на \$1.4, и мы заработали +31% от вложенных средств (рис. 4).



Рисунок 1.



Рисунок 2.



Рисунок 3.



Рисунок 4.

Наш подход

Как вы уже догадались, первое, на что нужно обращать внимание на графиках, это чрезмерно сильные ценовые движения, когда цена выходит за пределы Полос Боллинджера (ПБ).

Большую часть времени цена проводит внутри диапазона ПБ. Поэтому, когда цена выходит за его пределы, сопровождаясь экстремальными значениями индикатора W%R и одним из видов японских свечей (например, дожи), мы должны воспринимать это как сильный сигнал к развороту рынка.

Особое внимание следует уделять данным индикатора Williams % Range (W%R). Это лучший индикатор, когда дело касается определения состоя-

ния перекупленности или перепроданности рынка. W%R указывает на перекупленность рынка, когда его значение находится в диапазоне от 0% до 20%. Если значение индикатора находится между 80% и 100%, значит рынок перепродан. Можно также использовать MACD и DMI в качестве подтверждающих индикаторов.

Акции **Coinstar (NASDAQ: CSTR)** дали возможность заработать 270% за 5 дней. Обратите внимание, что происходит, когда цена прошивает нижнюю или верхнюю Полосу Боллинджера (то есть выходит за рамки диапазона). Мы использовали каждый из подтвержденных сигналов в обе стороны. А последний такой сигнал дал возможность получить 270% от инвестиций за считанные дни (рис. 5).

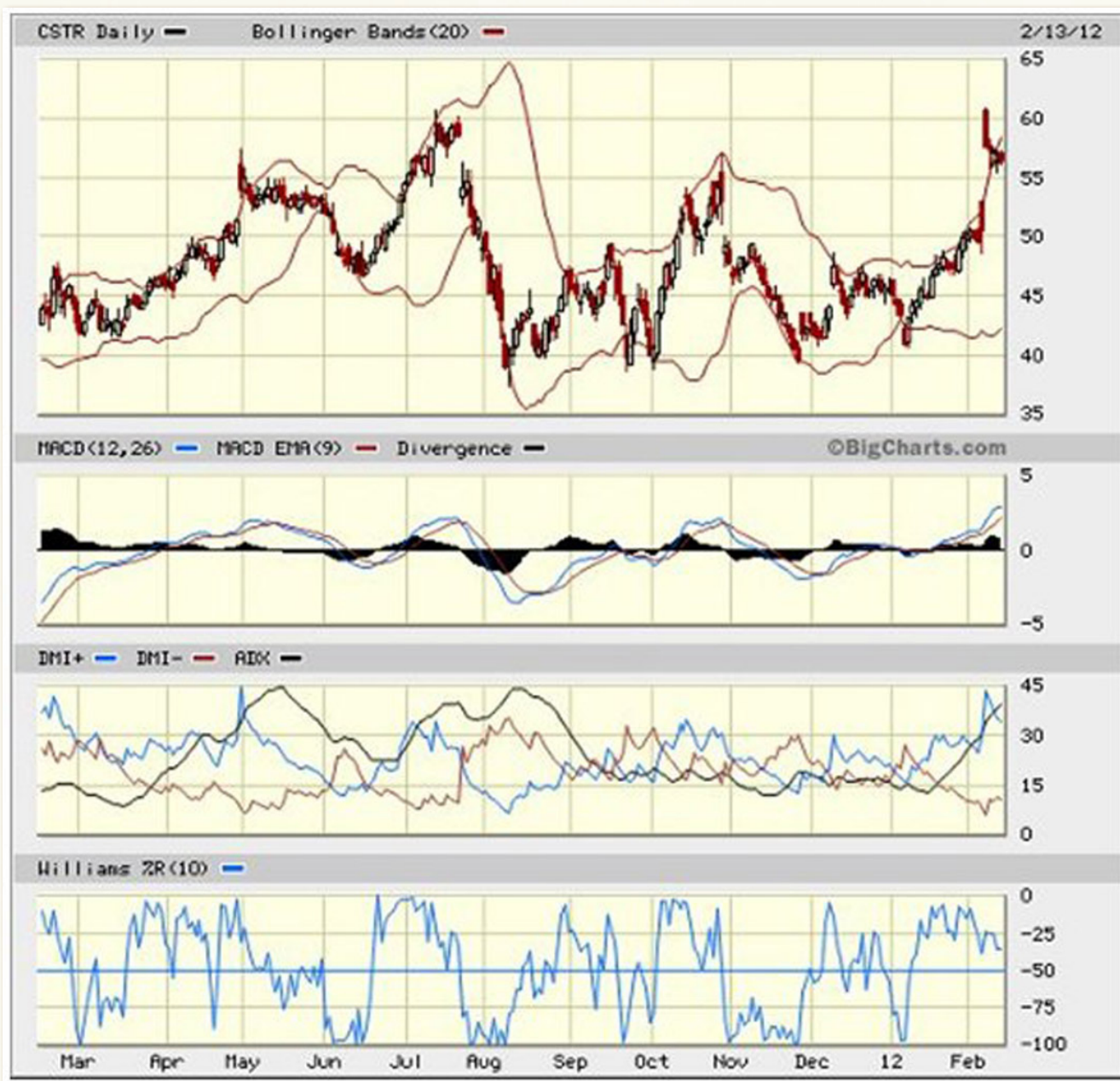


Рисунок 5.

Взгляните на график **индекса Доу-Джонс**. Почти в 80% случаев, когда наблюдался выход цены за пределы диапазона ПБ (с подтверждением W%R), мы наблюдали разворот тренда с сильным ценовым движением по новому тренду (рис. 6).

Последние ценовые движения были вызваны интервенциями ФРС, надеждами на то, что ситуация в

Греции и во всей Еврозоне нормализуется, и верой в то, что экономика США выздоравливает.

Но на самом деле, нам неважно, в какую сторону идет рынок, ведь мы можем торговать в обе стороны. Следует также помнить, что на свете не существует идеальных торговых систем (или "Святых Граалей", как их еще называют)...



Рисунок 6.



Extreme Price Range – новая концепция проверенных торговых методов. ЧАСТЬ 2-я

В первой части статьи (в [прошлом номере «БЛ»](#)) мы говорили, что торговля на бирже требует постоянного поиска и корректировки торговых стратегий, поэтому приходится отбирать только те элементы, которые работают на основе некоторых общерыночных закономерностей, практически не меняющихся с течением времени.

И разработанная на [Факультете биржевой торговли](#) концепция **Extreme Price Range** (EPR, или экстремальные ценовые зоны) позволяет быстро найти ценовой диапазон, пробитие которого очень часто приводит к сильным движениям в сторону пробоя. И этот торговый метод позволяет торговать как внутри дня, так и на среднесрочных движениях.

Пробой недельного уровня на часовом графике, который часто приводит к движению от нескольких часов до нескольких дней мы рассмотрели в прошлом выпуске, а теперь рассмотрим более краткосрочный пробой EPR дневного уровня на пятиминутном графике (рис. 1).

Такой пробой часто приводит к движению, которое длится несколько часов и больше подходит для внутридневной торговли с маленьким риском. Возрастающий объем опять же служит подтверждением того, что здесь были большие покупки. А значительное возрастание объемов уже после пробоя говорит о том, что в этих точках начинал покупки крупный покупатель и это в итоге привело к такому сильному движению.

С целью подтверждения начавшегося сильного движения актива и для большего удобства анализа уровней и поиска оптимальных точек входа, мы используем синтез нескольких временных графиков: дневной, часовой и 5-минутный. Это несколько похоже на систему 3-х экранов Элдера, но природа образования данных формаций несколько иная (рис. 2).

Поскольку мы ведём наблюдение не за одной акцией, а за несколькими десятками, или даже сотнями инструментов, используются различные приёмы для своевременного оповещения (т.н. сигнализаторы).

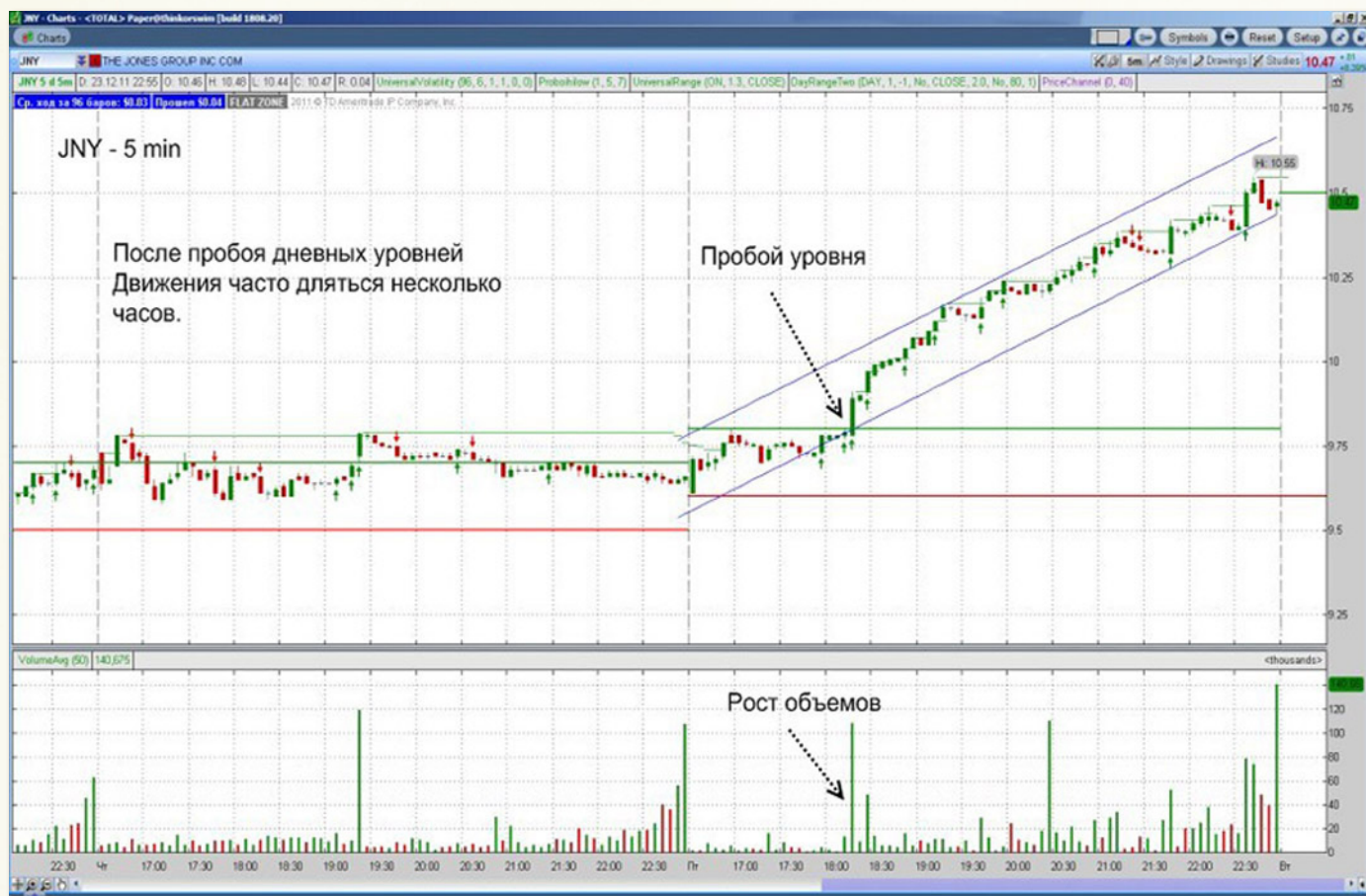


Рисунок 1.



Рисунок 2.

ры) о пересечении конкретной акцией своих EPR-уровней.

Один из таких элементарных приёмов – специальный фильтр, который ставит акции, пробившие свои дневные EPR уровни в самом верху листа, где они сразу попадают в зону внимания трейдера. Для удобства мы используем два листа – на BUY и на SHORT (рис. 3).

Наличие подобной системы позволяет иметь рыночное преимущество, а именно: оперативно отбирать с листа именно те акции, которые сегодня пошли в соответствии с текущей рыночной тенденцией, и потому позволяют взять максимальную прибыль с минимальным риском (рис. 4).

Акции на рынке – многие тысячи, и это создает для многих проблему при выборе для торговли.

Отобрать же с включенным фильтром 20 – 30 акций с большим потенциалом на рост и падение, и найти среди них те, которые хорошо пойдут именно сегодня, становится теперь

Symbol	Last	Net	High	Low
AOL	18.05	1.311	1.0	0.0
AYR	14.25	0.01	1.0	0.0
BZ	7.78	0.165	1.0	0.0
CLS	8.851	0.2285	1.0	0.0
END	11.15	0.28	1.0	0.0
FNB	11.89	0.15	1.0	0.0
FBHS	18.77	0.31	1.0	0.0
ABD	10.80	0.035	0.0	0.0
BAS	18.12	-0.33	0.0	1.0
ASX	5.23	0.0050	0.0	1.0
CMC	14.57	-0.035	0.0	0.0

Сигналы на BUY Сигналы на SHORT

Рисунок 3.



Рисунок 4.

намного проще. Это дает возможность строить эффективные алгоритмы, которые хорошо сочетаются с другими элементами **СНАЙПИНГА**.

Описанный выше подход довольно хорошо формализован и поддается как частичной, так и полной автоматизации. С целью проверки эффективности этого метода мы написали торгового робота, кото-

рый и провел тесты на истории для акций, и фьючерсов. Оптимизация параметров отсутствовала, так что результаты можно увидеть в «чистом неоптимизированном» виде:

Тест на акциях **Microsoft** (рис. 5).

Тест на акциях **Allegheny Technologies Inc.** (рис. 6).

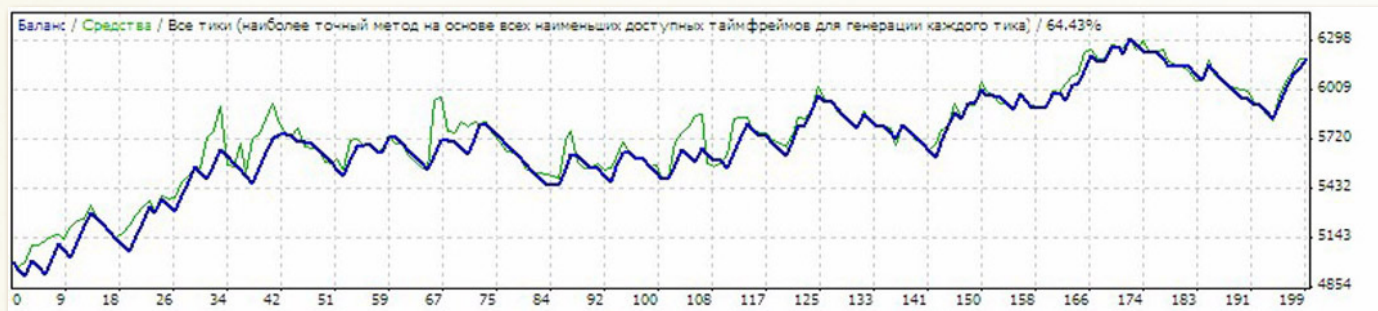


Рисунок 5.

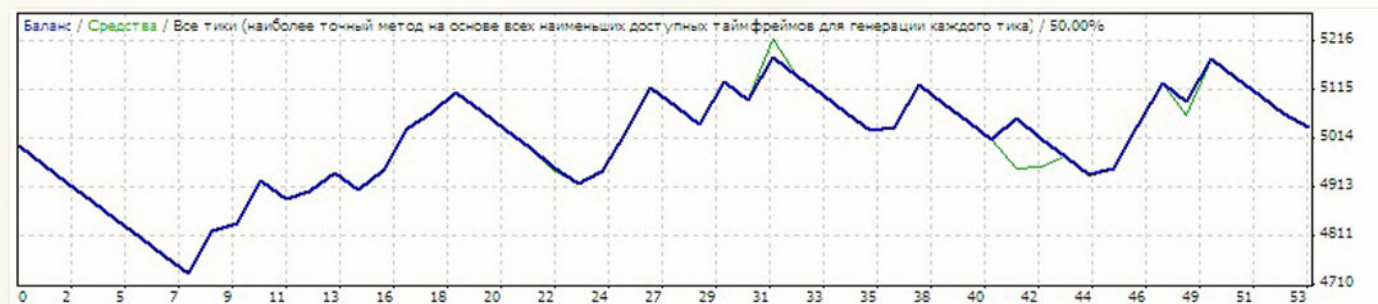


Рисунок 6.



Рисунок 7.

Тест на фьючерсе пшеницы (рис. 7).

Результаты многочисленных тестов показывают наличие стабильного положительного математического ожидания торговой системы, а также показывают применимость данной методики на широком спектре рынков и торговых инструментов. Это и дает возможность трейдеру получать осознанный

профит при разумном уровне риска в торговле как внутри дня, так и на среднесрочных временных интервалах.

Ежедневные результаты торговли по данной системе (в режиме онлайн) публикуются в разделе **«Стратегия и тактика текущих торгов»** форума Академии [Masterforex-V](#).

ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ РЫНКА ФОРЕКС

Это должен знать
каждый трейдер



Что значит быть партнером брокера RoboForex?

Все контрагенты брокерских компаний – партнеры. Но партнерами можно быть разного уровня. Одни партнеры – это обычные покупатели услуг и продуктов брокера, то есть термин «партнер» в отношении их звучит скорее комплиментарно. Другие партнеры – это действительно партнеры, которые ведут совместный бизнес с брокером, т.е. работают по партнерской программе ДЦ. Сегодня практически все брокеры предлагают партнерские программы, однако в своем абсолютном большинстве эти программы слишком куцые, охватывающие один, максимум два варианта сотрудничества. Но есть компании, предлагающие несколько вариантов взаимодействия с партнером – в зависимости от его возможностей и потенциала.

К брокерам с диверсифицированными партнерскими программами относится компания **RoboForex LP**, предлагающая пятиуровневую партнерскую программу. Потенциальный партнер RoboForex имеет возможность выбрать подходящий вариант программы сотрудничества.

Принять участие в партнерской программе RoboForex могут как корпоративные, так и частные инвесторы. Независимо от их опыта работы на рынке Forex/CFD, уровня профессионализма и объема капитала, брокер обещает низкие спреды, пониженные маржинальные требования, отсутствие ограничений на торговые операции, круглосуточную поддержку в режиме онлайн на языке партнера. Участникам партнерской программы RoboForex платит до 75% от спреда.

Участникам рынка Forex брокер предлагает на выбор несколько схем партнерского сотрудничества – «Агент», «Интернет» (с тремя подуровнями Start, Expert и VIP), «Представляющий брокер» (IB), «White Label».

Уровень «Агент» – схема сотрудничества простейшего уровня, в которой могут принять участие даже трейдеры с небольшим опытом работы на Форекс-рынке. Главной задачей партнеров RoboForex в программе «Агент» является привлечение новых трейдеров к работе с брокером, их консультирование по вопросам возможностей рынка Forex/CFD, открытия и пополнения депозитных счетов, вывода средств с торговых счетов и т.п. Важно, что для работы по этой программе не требуется



авансовых вложений капитала – достаточно открыть партнерский счет в «Личном кабинете» и зарегистрироваться в качестве партнера.

Уровень «Интернет-партнер» больше подходит для тех, кто зарабатывает во Всемирной сети – владельцам сайтов и web-мастерам. В зависимости от направленности сайта партнера на целевую аудиторию, суммарного торгового оборота привлеченных клиентов ДЦ, количества активных привлеченных клиентов и пр. партнер получает статус Start, Expert и VIP, от чего зависит размер агентских начислений (например, статус VIP дает возможность получать до 90% от спреда). Схема

работы по программе «Интернет-партнер» очень проста – на своем ресурсе партнер размещает рекламные баннеры и информационные материалы о компании RoboForex (они предоставляются и обновляются брокером бесплатно).

Уровень «Представляющий брокер» (IB) – это статус регионального представителя RoboForex. Эта программа наиболее интересна тем, кто ищет новые сферы для организации бизнеса в интернет-трейдинге. Статус «Представляющего брокера» означает очень весомую информационную и рекламную поддержку партнера со стороны брокера, вплоть до размещения контактной информации о партнере на официальном сайте RoboForex. Чтобы получить этот статус, необходимо заполнить заявку на сайте брокера – ответ потенциальный партнер получит в течение 1-3 рабочих дней.

Программа «White Label» – это «высший пилотаж», когда партнер через компанию RoboForex может работать на рынке Forex/CFD под собственным брендом, получая при этом дополнительные торговые настройки. Условия сотрудничества по программе «White Label» оговариваются в каждом случае индивидуально.

Академия форекс и биржевой торговли Masterforex-V высоко оценивает деятельность компании RoboForex, которая на постсоветском пространстве работает всего лишь с 2010 года. Несмотря на столь малый стаж работы с нашими трейдерами, RoboForex уже успел получить от Академии звание «Лучший брокер мира для работы с роботами форекс» по итогам 2011 года, а в **Рейтинге брокеров Академии Masterforex-V** компания входит в Высшую лигу.

Каждый раз при покупке любого товара мы смотрим на то, где он произведен, кто является поставщиком и компанией гарантирующей его качественную работу. Каждый задается такими вопросами при серьезных и даже мелких покупках. Стабильность производителя товара мы оцениваем по застрахованности от рисков, по тому, как поступят с нами в непредвиденном случае. Уверенность в честности и порядочности компании — залог не одной покупки у данного производителя. Надежность партнера нужна и на рынке брокерских услуг. Ведь мы доверяем ему свои деньги. И одним из важнейших критериев надежности брокера является его участие в НП «ЦФРИН» и в КРОУФР.

Что такое НП «ЦФРИН»

НП «ЦФРИН» — Некоммерческое партнерство «Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий» является первой саморегулируемой организацией в российском сегменте. Создана организация была для обеспечения эффективности механизмов регулирования валютного рынка в России. Участниками НП «ЦФРИН» могут быть индивидуальные предприниматели и юридические лица, которые предоставляют услуги по совершению операций на валютном рынке, привлекают клиентов, поставляют программное обеспечение и финансовую информацию. Причем все члены НП «ЦФРИН» проходят строгую сертификацию соответствия требованиям и стандартам организации. В результате партнерства компаний с организацией повышается качество оказания услуг на Форекс. Партнеры НП «ЦФРИН» следуют принципам и правилам профессиональной деятельности, а также унифицированным стандартам поведения членов партнерства и делового оборота.

Одним из партнеров-основателей организации является **компания TeleTRADE**. Группа компаний TeleTRADE, заинтересованная в законодательном регулировании рынка FOREX в России, была одним из основных инициаторов и участников при создании НП «ЦФРИН». Участники партнерства относятся к различным группам, которые соответствуют их деятельности и степени надежности. TeleTRADE входит в группу А и является надежным поставщиком услуг на рынке FOREX, который отвечает высочайшим требованиям к размеру капитала и стандартам деятельности.

Что обязаны предоставлять участники НП «ЦФРИН» своим клиентам?

Для обеспечения качественной работы участников рынка форекс-брокер должен соответствовать требованиям надежности:



- Обслуживание клиентов форекс-брокеров, которые проживают в России, должно быть на базе юридических лиц, имеющих регистрацию в Российской Федерации.
- Соответствие требованиям минимального капитала и хеджирования рисков невыплаты трейдерам. Средства капитала обязаны храниться в российских банках.
- Организационные и этические требования.

Что значит регулирование КРОУФР?

Компания TeleTRADE, однако, является участником не только НП «ЦФРИН», она также состоит в Комиссии по Регулированию Отношений Участников Финансовых Рынков (КРОУФР). Данная организация является некоммерческой. Ее деятельность направлена на регулирование отношений международных финансовых рынков и российских участников, а также развитие услуг в сфере валютной торговли. Организации, которые входят в состав КРОУФР, стремятся обеспечить надежную защиту прав трейдеров и частных инвесторов. Данная организация также была создана по инициативе компании TeleTRADE, как одного из участников. А это обеспечивает клиентам TeleTRADE уверенность в правовой защите их деятельности.

Для чего была создана организация КРОУФР?

Целью создания Комиссии по Регулированию Отношений Участников Финансовых Рынков было:

- предоставление надлежащих условий деятельности участникам международных финансовых рынков;
- минимизировать риски участников рынка;
- разработка правил и стандартов при прове-

дении операций на международных финансовых рынках: решение споров и разногласий, принципы добросовестной конкуренции и деловой этики между участниками торгов;

- наличие страхового фонда для клиентов компаний-брокеров — членов КРОУФР;
- повышение качества и условий работы на международных финансовых рынках;
- совершенствование нормативной и законодательной базы;
- предоставление информационно-аналитического освещения принципов работы и услуг;
- разработка и проведение исследований в области изучения перспектив развития и тенденций, внедрение новейших технологий на международных финансовых рынках.

Чем занимается КРОУФР?

Основная деятельность данной организации заключается в разрешении вопросов и спорных моментов между участниками финансовых рынков,

предоставлении сертификации, контроле выполнения обязательств участников, которые уже получили сертификацию.

Членство в НП «ЦРФИН» и КРОУФР позволяет группе компаний TeleTRADE принимать активное участие в становлении регламентации рынка FOREX. С их помощью компания TeleTRADE обеспечивает защиту интересов своих клиентов. Неустанное повышение своей надежности для клиентов — одна из важнейших задач, которая успешно решается в компании TeleTRADE.

Клиенты TeleTRADE могут быть уверены: некачественные услуги их не коснутся, так как компания давно стала лидером на рынке оказания финансовых услуг. Компания TeleTRADE своим участием в «ЦРФИН» и КРОУФР не раз доказала свою надежность и стабильность как партнера. Участие в данных организациях гарантирует клиентам застрахованность от рисков и решение спорных моментов честным путем. Не это ли главное в партнерских отношениях?



Как безопасно удвоить доходность с помощью покрытых колл-опционов

Ларри Спирз

В то время как [Dow Jones Industrial Average](#) закончил 2011 год 5.5%-м ростом, 100 самых прибыльных акций, входящих в состав индекса Доу-Джонса (измеряется **iShares Dow Jones Select Dividend ETF (NYSE: DVI)**) прибавили около 12%.

На данный момент главный вопрос заключается в том, продемонстрирует ли рынок аналогичный рост в этом году.

К счастью, у нас есть замечательная стратегия, которая поможет нам увеличить прибыль даже в том случае, если рост на фондовом рынке будет не столь значительным.

Опционная стратегия: увеличиваем доходность с помощью покрытых колл-опционов

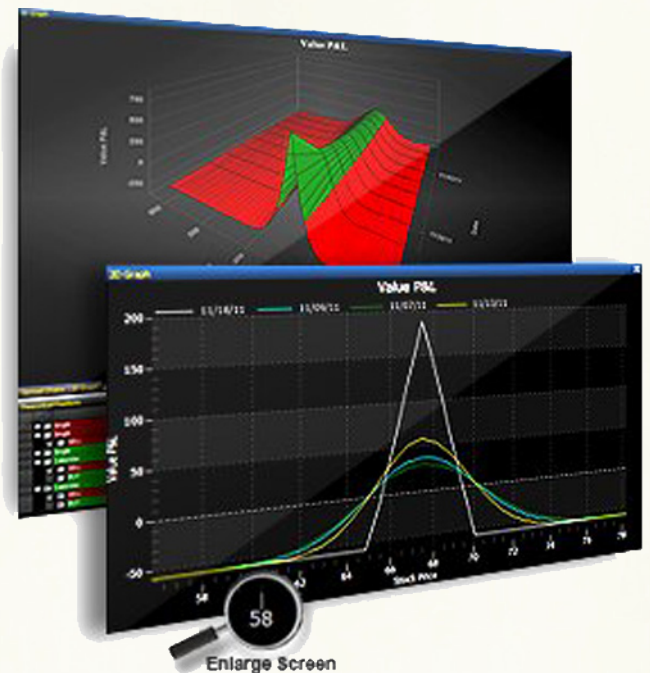
Если у вас есть желание и немного свободного времени, вы можете увеличить свои доходы от инвестиций в дивидендные акции в два, три и более раз благодаря проверенной стратегии торговли колл-опционами. Более того, вы можете заработать, даже если на рынке акции нет никакого прогресса.

Стратегия называется “продажи покрытых опционов”. Она достаточно проста в применении. Все что вам необходимо делать, так это продавать по одному опциону “вне денег” (когда цена страйк выше текущей цены на рынке базового актива) для каждых 100 акций, которыми вы владеете.

Опцион называют **покрытым**, потому что вы непосредственно владеете базовым активом (акциями). Получается, что, по сути, вы не вкладываете дополнительные средства в данную торговую позицию.

Все деньги, которые вы получаете за продажу колл-опционов, остаются у вас при любом исходе, независимо от того, куда пойдет цена базового актива. Эта “премия по опциону” добавляется к общей прибыли, таким образом увеличивая доходность ваших инвестиций.

Вот как это работает на практике. Например, предположим, что вы купили 300 акций компании **Abbott Laboratories (NYSE: ABT)**, которые на этой неделе торгуются в районе \$55.70 с дивидендами, равными \$1.92 (или 3.45%) на акцию. Вы решаете увеличить доходность по данной позиции через продажу покрытых колл-опционов. Для этого вам необходимо продать 3 покрытых опциона (по одному на каждые 100 акций). Вы выбираете те из них, которые находятся вне денег. Выбираем опционы с



ценой страйк 57.50. Они истекают 18 мая 2012 года. Таким образом, до истечения опционов остается менее четырех месяцев. Совсем недавно стоимость одного опциона составляла \$1 на каждую акцию. Получается, что за один опционный контракт на 100 акций мы получим \$100. Умножаем на 3 и получаем \$300 за всю опционную позицию, минус вполне умеренная комиссия в размере \$15.

Если стоимость акций так и не превысит \$57.50 до 18 мая, вы получите и дивиденды, и премию за продажу опционов. Выходит, что помимо ежеквартальных дивидендов, равных \$144, вы получите еще \$285 от опционной позиции. **Таким образом, вы почти утроите прибыль.** Очень неплохо, не правда ли?

Если учесть тот факт, что данную процедуру можно повторять каждые 3 месяца, за год вы можете получить дополнительно \$1140 к \$576 дивидендов ($\$1.92 \times 300 = \576). Таким образом, в данном примере совокупная прибыль составит \$1716. Данная сумма эквивалентна годовому приросту, равному 10.26% ($\$1.716 / 300 \times \$55.70 = \$16.710 = 10.269\%$).

А как насчет рисков?...

Что ж, если акции компании начнут обесцениваться, то вы потеряете столько же денег, сколько потеряли бы в любом случае, даже если бы не применяли опционную стратегию. Более того, при продаже покрытых колл-опционов вы в любом случае получаете премию, которая частично компенси-

рует потери в случае, если ситуация на рынке акций будет развиваться не в вашу пользу.

Более серьезные риски связаны с тем, что, возможно, вам придется продать акции по цене, которая будет выше текущей. Если в день истечения опционов (18 мая) стоимость акций АВТ превысит уровень \$57.50, и колл-опционы будут исполнены, вам придется продать акции по той (текущей) цене, что лишит вас части прибыли, которую вы могли бы получить от роста акций. Однако, учитывая текущую стоимость акций, вы все же получите прибыль, равную \$1.80 на акцию ($300 \times 1.80 = \540).

Более того, вы получите \$1.00 на акцию (всего \$285) в качестве премии от продажи опционов. Таким образом, прибыль от каждой акции составит почти \$3. Вряд ли это можно назвать плохим результатом.

Конечно же, в этом случае вы не получите дивидендов от АВТ. Но вы можете продолжить извлекать прибыль из рынка акций компании Abbott Labs с помощью другой опционной стратегии, которая предполагает продажи обеспеченных пут-опционов (она будет подробно рассмотрена в следующей статье). Ее можно будет использовать до тех пор, пока цена не упадет до уровня, на котором будет выгодно снова купить акции.

Еще один способ применения стратегии покрытых колл-опционов

Эту стратегию можно также использовать для того, чтобы усилить инвестиционную привлекательность мало доходных акций.

Например, возьмем сеть розничных дисконтеров **Family Dollar Stores Inc. (NYSE: FDO)**. Недавно стоимость одной акции данной компании составляла \$53.83. Это неплохой кандидат в плане роста,

учитывая все еще высокий уровень безработицы и неустойчивую экономическую ситуацию в США, что заставляет потребителей быть бережливыми и рассудительными в плане покупок.

Однако, компания выплачивает своим акционерам лишь по 72 цента в год (1.33%) за каждую акцию. Это маленькие дивиденды. Они не выглядят привлекательными для инвесторов.

Но благодаря продолжительному периоду рыночной волатильности, торгуя опционами на акции компании, можно заработать достаточно внушительную премию. Чтобы не быть голословным, приведу пример:

Апрельский колл-опцион со страйк ценой \$57.50 стоил \$110 за контракт (это \$1.10 за каждую из 100 акций), когда до истечения контракта оставалось 3 месяца, премия по нему на тот момент составляла почти \$4.00 за акцию.

Таким образом, если вы купили 300 акций компании по текущей цене, заплатив при этом \$16,149, а затем продали 3 колл-опциона с ценой страйк \$57.50, то получается, что ежегодный доход по акциям FDO вырастет где-то до 9.5%, учитывая \$330 прибыли от продажи опционов и \$54, полученных в качестве дивидендов. А это уже совсем другое дело.

Данная стратегия является достаточно гибкой, так как можно выбирать опционы с различными ценами страйк и датами истечения контрактов. Более того, стратегия может приносить доход даже на тех рынках акций, где дивиденды не выплачиваются вообще.

Поэтому продажи покрытых опционов являются универсальным инструментом для наращивания прибыли в руках инвесторов фондового рынка.

Списки опционов для большинства акций можно найти на сайтах **Google Finance** или **Yahoo! Finance**. Большинство брокеров также предлагают своим клиентам эти данные.



Природный газ: Почему большинство инвесторов ошибаются в своих прогнозах?

Эндрю Снайдер



Подавляющее большинство инвесторов глубоко заблуждаются относительно перспектив мирового рынка природного газа. Хотя это и не их вина. Причина в том, что власти и подконтрольные им СМИ не всегда предоставляют информацию в искаженном виде.

США – не королевство природного газа. Ни одна страна в мире не является таковой. Естественно, в США достаточно богатые залежи “голубого топлива”, которых более чем достаточно, чтобы удовлетворить все энергетические потребности страны. Но в Европе природного газа не меньше, особенно в Польше. То же самое можно сказать и про Китай, и про ЮАР.

Не стоит забывать и о том, что Австралия вот-вот станет мировым лидером в области экспорта природного газа. Да и у России природного газа более, чем достаточно.

Я считаю, что в отдаленной перспективе, афри-

канский континент будет лидировать на мировом рынке природного газа.

Возьмем, к примеру, Танзанию. Мировые наблюдатели ожидают, что в ближайшие 5 лет в страну хлынет небывалый приток зарубежных инвестиций. Мировые гиганты (среди которых BP, Petrobras, Statoil, Exxon Mobil и Shell) будут биться за обильные залежи природного газа в этой стране, которые, по предварительным оценкам, составляют 60 триллионов кубических футов.

В соседней стране, название которой Мозамбик, добыча идет полным ходом. ВВП страны составляет почти \$10 млрд., но ее запасы природного газа все еще оцениваются в \$800 млрд.

Если вы гадаете, кто же сейчас хозяйничает в регионе, я раскрою вам эту тайну. Это компания **Anadarko (APC:NYSE)**.

В то время, как многие инвесторы сфокусировали свое внимание на газовом буме в США, аналитики из Anadarko утверждают, что восточная часть Африканского континента является хранилищем самых обильных запасов природного газа из всех тех, что были обнаружены за последние 10 лет. После ценной находки прошлой осенью, представители компании Anadarko объявили о своих планах относительно создания уникального экспортного терминала LNG на побережье Африки. Компания планирует выкачать из африканских недр вплоть до 30 триллионов кубических футов газа.

Многие из американских инвесторов подумали, что цены на газ подскочили из-за того, что компания **Chesapeake Energy (CHK:NYSE)** объявила о сокращении добычи газа. Но на самом деле, цены выросли из-за того, что Минэнерго США сократило свою оценку запасов шельфового газа в стране аж на 40% - с 827 до 482 триллионов кубических футов. Более того, добыча лишь небольшой доли этого газа является относительно малозатратной.

И, что хуже всего для США, запасов месторождения шельфового газа Marcellus (которое находится на американской территории) хватит лишь на 6 лет. 2 года назад говорилось, что запасов хватит на 17 лет.

У США достаточно запасов природного газа, но они явно не являются лидерами добычи. США – не газовый “центр Вселенной”, как многие привыкли думать. Газ есть везде. Природный газ принесет газодобывающим компаниям (и их инвесторам и акционерам) много денег, но уж явно не за счет американских запасов.



Знакомство с индикатором RSI

Relative Strength Index (RSI, или индекс относительной силы) – это еще один замечательный индикатор, придуманный Уэллсом Уайлдером.

Стандартный период для данного индикатора равняется 14 ценовым барам, независимо от таймфрейма. RSI сопоставляет усредненные значения верхних и нижних значений цены закрытия за определенный период времени.

Для трейдера важно учитывать следующие сигналы RSI:

- RSI выше уровня 50 – подтверждение бычьего тренда, ниже 50 – подтверждение медвежьего тренда;
- RSI пересекает вверх уровень 70 – рынок перекуплен;
- RSI пересекает вниз уровень 30 – рынок перепродан;
- RSI остается выше уровня 70 – сильный восходящий тренд;
- RSI остается ниже уровня 30 – сильный нисходящий тренд;
- RSI пересекает вниз уровень 70 – начало нисходящего тренда или как минимум нисходящей коррекции;
- RSI пересекает вверх уровень 30 – начало восходящего тренда или как минимум восходящей коррекции.

Линия тренда RSI демонстрирует дивергенцию с ценой – индикатор заранее предупреждает о смене тренда.

Как торговать с помощью RSI

Индекс относительной силы RSI зачастую называют индикатором перекупленности / перепроданности, однако, это определение не совсем так. Сам по себе RSI не генерирует сигналов на покупку/продажу при достижении зон перепроданности / перекупленности. Однако, существуют определенные правила, которые дают трейдерам возможность определить правильный момент для входа в рынок и выхода из него (рис. 1).

Итак, любое значение выше 70 указывает на перекупленность рынка, а значение ниже 30 – на его перепроданность. Однако, когда значение индикатора входит в зону перекупленности при пересечении уровня 70, это еще не означает что трейдеру тут же необходимо открывать сделку на продажу, потому что рынок может оставаться перепроданным достаточно продолжительное время. Более того, когда развивается сильный бычий тренд, то значение

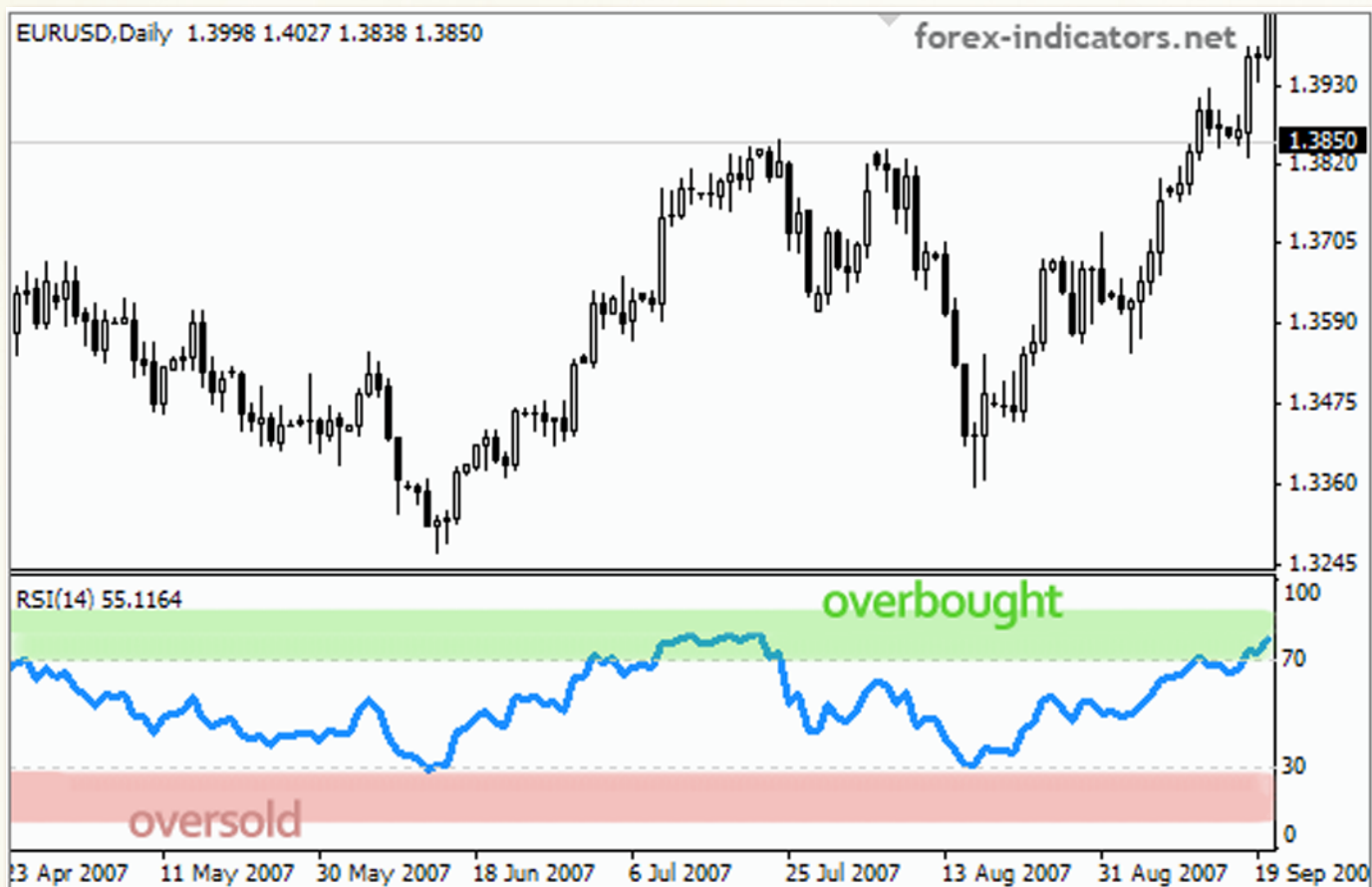


Рисунок 1.

70 указывает лишь на начало серьезного роста. То же самое можно сказать и о значении 30 при нисходящем тренде.

Чтобы войти в рынок в подходящий момент (во время подлинного разворота), трейдерам следует дожидаться, пока RSI выйдет из зоны перекупленности / перепроданности.

Например, когда RSI заходит в зону выше уровня 70, “медведям” следует готовиться к входу в рынок. Но непосредственное открытие медвежьей позиции будет происходить только после того, как значение индикатора пересечет уровень 70 в обратном направлении, то есть выйдет из вышеупомянутой зоны.

Для уровня 30 все зеркально: RSI опускается ниже 30, “быки” готовятся к торгам и входят в ры-

нок, когда кривая индикатора пробьет уровень 30 в обратном направлении (рис. 2).

Уровень 50 также используется для разграничения между “территориями быков и медведей”. Во многих торговых системах этот уровень используется для подтверждения торговых сигналов через определение текущего положения RSI относительно значения 50.

Трендовые линии RSI

RSI замечателен еще и тем, что с его помощью удобно рисовать трендовые линии. Данные линии строятся на графике самого индикатора (рис. 3).

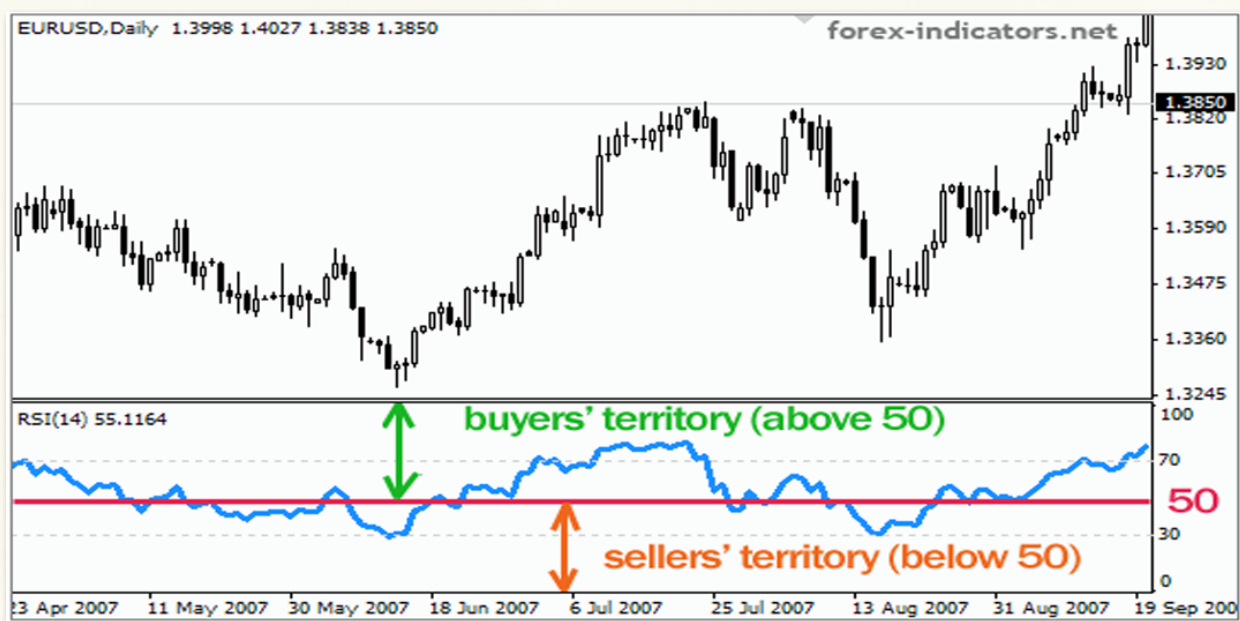


Рисунок 2.



Рисунок 3.

Они используются для подтверждения текущего тренда на рынке и предвосхищают предстоящую смену тренда, опережая линию тренда цены на несколько ценовых баров. Линии тренда RSI лучше всего применять для больших таймфреймов.

Торгуем с помощью дивергенции RSI

Еще один способ извлечь выгоду из индикатора Относительной силы заключается в том, чтобы следить за дивергенцией между ценой и RSI. Когда RSI приближается к значению 30, ищите бычью дивергенцию: значение RSI медленно растет, а график цены указывает на постепенное снижение.

Когда RSI подходит к уровню 70, следует искать медвежью дивергенцию: В этом случае цена все еще будет расти, а значение индикатора будет снижаться.

Дивергенция говорит о том, тренд уже фактически завершен, и трейдерам необходимо закрывать прибыльные позиции и готовиться к торговле в обратном направлении.

Лучший способ получше ознакомиться с любым индикатором – это прочитать работы самого автора данного индикатора. Давайте обратимся к работе Уайлдера, в которой он говорит о своих исследованиях относительно индикатора RSI.

«(3) **Неудавшийся импульс:** (то есть тот, у которого не получилось подняться выше уровня 70 или опуститься ниже уровня 30) является очень сильным сигналом, указывающим на разворот текущего тренда. (рис. 4)».

«(5) **Дивергенция:** Хотя дивергенция и не возникает на каждом развороте рынка, она практически всегда присутствует на каждом значительном развороте. Когда дивергенция начинает проявляться после значительного направленного движения по тренду, это является сильным сигналом к предстоящему развороту.

Формула RSI

$RSI = 100 - 100 / (RS + 1)$, где:

RS = усредненное значение бычьих (положительных) ценовых изменений / усредненное значение медвежьих (отрицательных) ценовых изменений;

усредненное значение бычьих ценовых изменений = [(предыдущее усредненное значение бычьих ценовых изменений) x 13 + текущее положительное изменение] / 14;

усредненное значение медвежьих ценовых изменений = [(предыдущее усредненное значение медвежьих ценовых изменений) x 13 + текущее отрицательное изменение] / 14.

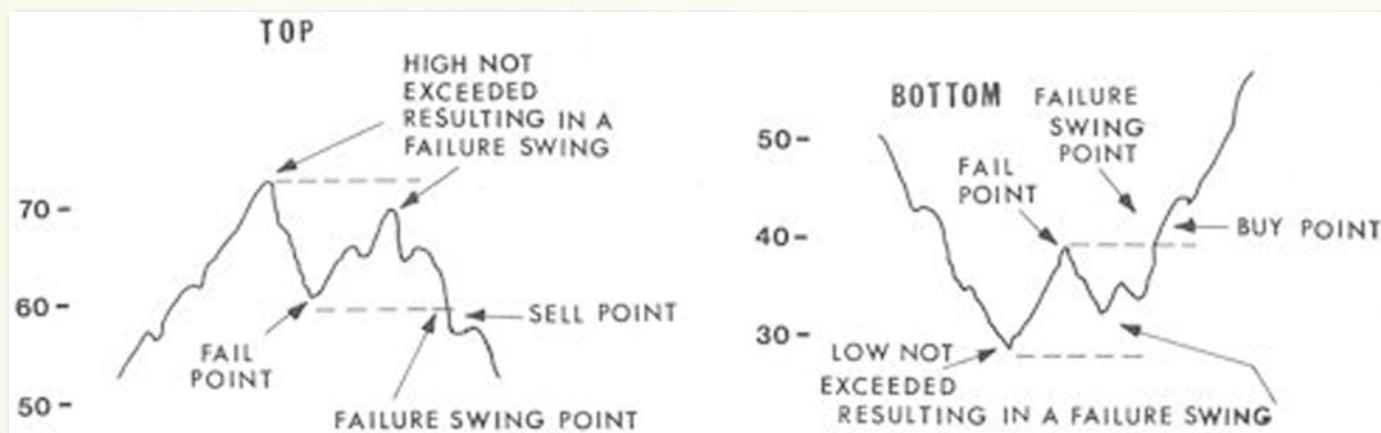


Рисунок 4.

Путь к успеху



Акции от «FOREX MMCIS group»: Не упускай удачу, когда она близко!

Одним из самых популярных сегодня способов преумножить свои доходы является работа на Форекс. Но многие ли знают, какие дополнительные возможности может открыть торговля, и что трейдинг не только прибыльное, но и весьма увлекательное дело? Ценными сведениями с нами поделилась **Елена Барсукова**, директор московского представительства дилингового центра «**FOREX MMCIS group**». Мы приглашаем всех читателей присоединиться к нашей беседе.



ми, держать руку на пульсе. Мы поддерживаем стремление наших клиентов быть первыми во всем, поэтому и стараемся поощрять их, проводя разнообразные акции.

БЛ: Какие самые яркие акции Вы можете отметить?

Елена Барсукова: Каждая акция интересна по-своему. Ну, скажем, из тех, что проходили не так давно, самыми запоминающимися для меня стали «Райский отдых», «Снежная Mazda» и «Праздничный сюрприз».

БЛ: Елена, добрый день! Компания «FOREX MMCIS group» продолжает активно развиваться и набирает обороты. Раскройте секрет, как Вам это удается?

Елена Барсукова: Все дело в том, что мы ставим интересы клиентов на первое место и находимся в постоянном поиске, стремясь сделать для них работу на Форекс еще более выгодной. Знаете, у каждого шеф-повара есть своя особая поваренная книга. Так вот и у «FOREX MMCIS group» своя рецептура по приготовлению качественных услуг. Мы предлагаем клиентам выгодные условия, предоставляем возможность бесплатного обучения, самую свежую аналитическую информацию. А с июня 2011 года наши клиенты могут зарабатывать на Форекс, даже ничего при этом не вкладывая. Трейдеры ценят такое высокое качество сервиса и преуспевают вместе с «FOREX MMCIS group».

БЛ: Насколько нам известно, Ваша компания постоянно проводит и всевозможные акции. Расскажите, пожалуйста, о них. Насколько, по Вашему мнению, такие акции важны для клиентов?

Елена Барсукова: Каждая акция — это не только возможность выиграть ценный приз и стать богаче. Прежде всего это дополнительный стимул для наших клиентов, чтобы они росли и развивались как трейдеры. Для участия в торгах, как известно, нужна здоровая доля азарта — необходимо постоянно быть в курсе событий, следить за котировка-

ми, держать руку на пульсе. Мы поддерживаем стремление наших клиентов быть первыми во всем, поэтому и стараемся поощрять их, проводя разнообразные акции.

30 победителей акции «Райский отдых» отправились на Мальдивы и провели там 10 дней в шикарном пятизвездочном отеле. Еще десять человек получили крупные денежные призы — по 10 000\$, а один клиент выиграл суперприз — 100 000\$.

«Снежная Mazda» у нас проходила в преддверии Нового года. Главной наградой стала Mazda 3, и плюс к этому разыгрывались 50 iPad и 5000 кепок с нашим логотипом.

А уже в январе мы провели акцию «Праздничный сюрприз» — в честь пятилетия дилингового центра. Десять наших клиентов стали счастливыми обладателями путевок на горнолыжный курорт Аспен в США, были также и специальные денежные призы для других участников.

БЛ: А что нужно сделать, чтобы стать обладателем таких поистине царских подарков?

Елена Барсукова: Чтобы принять участие в наших акциях, не нужно делать ничего особенного. Условия максимально просты и доступны практически каждому. Например, участниками «Райского отдыха» стали все, кто в период проведения акции пополнил свой торговый счет в «FOREX MMCIS group» на сумму 100\$. Чтобы выиграть белоснежную Mazda, также нужно было просто пополнить счет, а вот в «Праздничном сюрпризе» участвовали вообще все клиенты нашей компании. Особенность акций «FOREX MMCIS group» в том, что в них могут участвовать как постоянные клиенты, так и те, кто регистрируется впервые. Хотя наших верных друзей мы,



FOREX MMCIS GROUP

Лучшие условия для успеха!

конечно, стараемся поощрять дополнительно. Так, в акции «Праздничный сюрприз» мы провели отдельный розыгрыш 50 000\$ для тех, кто сотрудничает с нами с первого года работы компании.

БЛ: Как я вижу, Ваши акции всегда проходят «с размахом» — были и автомобили, и путевки на курорт, и модные гаджеты. Неужели можно еще чем-то удивить?

Елена Барсукова: Пока не буду раскрывать все карты (*улыбается*). На то они и сюрпризы, чтобы о них не знать заранее. Но заинтриговать, пожалуй, могу: этой весной у нас будет проводиться очень необычная, можно сказать, уникальная акция — такого еще ни у кого не было. Так что следите за новостями на сайте «FOREX MMCIS group» и не упускайте удачу, когда она так близко!

БЛ: Как правило, компании приурочивают акции к каким-нибудь праздникам. Грядущая акция тоже с чем-то связана? Может, намечается повод Вас поздравить?

Елена Барсукова: Поводов нас поздравить,

конечно, много: каждый новый клиент, каждая его успешная сделка — это уже маленькая победа. Не все наши акции, в том числе и та, что только начнется, привязаны к календарным праздникам. Нам просто приятно заботиться о наших трейдерах, поэтому мы все время стараемся чем-то их порадовать — независимо от дня в году. Согласитесь, получить подарок просто так куда приятнее, чем когда его ждешь!

БЛ: Наступает весна — пора обновления. Каких перемен Вы бы пожелали своим клиентам?

Елена Барсукова: Конечно же, желаю, чтобы ветер перемен принес достижения как в финансовом, так и в личном плане. Тем, кто только присоединился к нам, желаю не бояться пробовать и добиваться своих первых успехов на Форекс. Трейдерам со стажем желаю открывать для себя новые пути в торговле и совершать еще более прибыльные сделки вместе с «FOREX MMCIS group». И, безусловно, всем желаю побед в наших конкурсах, турнирах и акциях. А еще уверенности в себе и хорошего настроения — ведь только так и можно идти вперед и достигать вершин!



Статистические модели оценки риска при прогнозировании

Математическое моделирование финансовых систем открытых рынков состоит из комплексного системного анализа, включающего как сбор информации о системе и анализ ее причинно-следственных связей, так набор аналитических методов системного анализа и оценки соответствия имитационных моделей реальным процессам.

Основой методов системного анализа процесса формирования валютного курса является составление математической модели, для чего применяются методы теории систем и принятия решений, теории оптимального управления, функционального анализа и дифференциальных уравнений. Кроме того, особый интерес представляет исследование изменения свойств систем открытых рынков в зависимости от динамики параметров, входящих в эту систему. На эффективность этих методов существенно влияет выбор подходящей замены входящих в систему переменных.

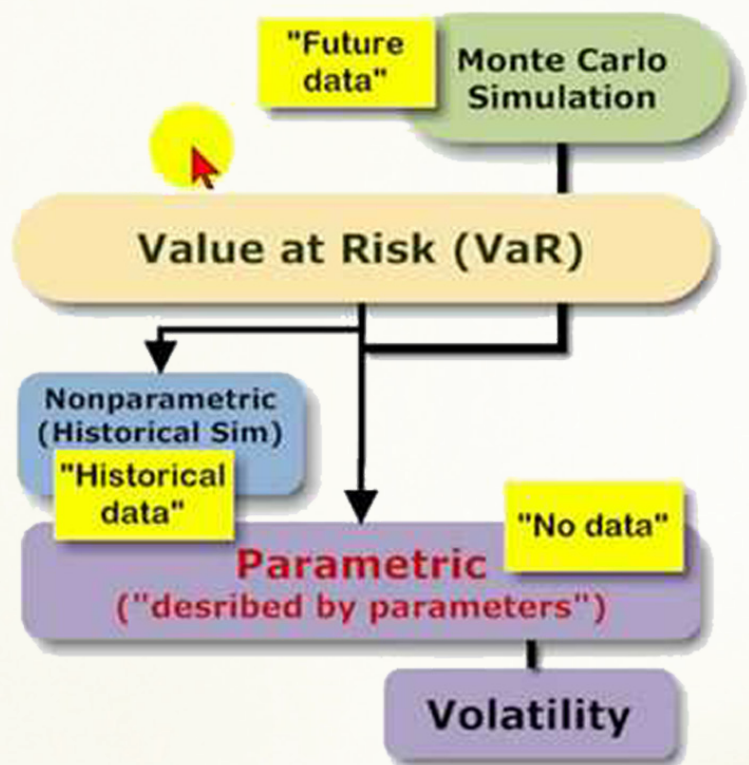
Статистические методы оценки используются в тех случаях, когда доступна база статистических данных анализируемых рисков событий или изменений факторов риска для валютного курса. На основе статистических данных рассчитывается частота возникновения потерь определенного уровня. Частота возникновения определенного уровня потерь рассчитывается путем деления числа соответствующих случаев на их общее число (включая положительные исходы). В случае большого количества данных частоту можно приравнять к вероятности возникновения потерь и по этим данным построить кривую риска, которая дает наиболее полное представление о риске. Для каждой дискретной зависимости «вероятности-потери», полученной таким образом, в целях ее аппроксимации может быть подобрана непрерывная функция соответствующего вида. Для рядов данных по различным видам ущерба чаще всего используются три вида функций: **нормальная** (или гауссовская), **экспоненциальная** (большцмановская) и **самоподобная** (функция Парето).

Большинство рисков возникает как результат действия большого числа независимых случайных факторов и поэтому могут быть описаны **нормальным распределением**. Данному условию, как правило, удовлетворяют: потери от операций на финансовом рынке, отказы и аварии технических систем. Самоподобное распределение характерно для большинства природных катастроф, таких, как землетрясения и наводнения. Больцмановское распределение является промежуточным типом между двумя предыдущими.

Для получения интервальной оценки финансовых рисков (рыночного, кредитного, риска ликвидности) широко используется методика под названием стоимость под риском



(Value-at-Risk, VaR), основанная на распределении вероятностей. За последнее десятилетие методика VaR стала одним из самых популярных методов оценки риска, чему послужило несколько причин. Первой причиной стало раскрытие в свободное пользование методики оценки риска. Вторая причина связана с инвестиционными потерями в конце 1990-х гг. от операций с производными финансовыми инструментами. Третья причина – это использование величины VaR для определения резервного капитала. В рамках методики VaR для построения распределения вероятностей случайной величины используется три метода: аналитический, исторического моделирования и статистических испытаний Монте-Карло.



Под термином VaR понимают как методику (совокупность отдельных методов) оценки рисков, так и количественную оценку риска в виде единственного параметра—VaR. Параметр VaR это **максимально возможная величина потерь открытой позиции**, но которая однако **не будет превышена** в течение заданного времени с указанной вероятностью. При расчете VaR задаются параметры: период времени, на который рассчитывается риск, и доверительная вероятность (как правило, 95–99%) затем, используя распределение вероятностей, определяется параметр VaR, т.е. числовое значение потерь, которое соответствует этой вероятности.

Например, инвестор имеет открытую валютную позицию в размере 10 млн долл. Как определить валютный риск позиции? В соответствии с принятым определением риска в первую очередь необходимо сформулировать, что является неблагоприятным событием, вероятность наступления которого (риск) мы оцениваем. Допустим, мы будем оценивать риск снижения стоимости позиции под влиянием изменения валютного курса на 5% и более, т.е. на 0,5 млн долл. и более. Определив вероятность снижения стоимости валютной позиции на сумму $\geq 0,5$ млн долл., мы оценим валютный риск. Допустим, эта вероятность составляет 2%. Тогда можно сказать, что риск снижения стоимости открытой ва-

лютной позиции на 0,5 млн долл. и более равен 2%, или, другими словами: с доверительной вероятностью 98% снижение стоимости не превышает 0,5 млн долл.

Методика VaR за исходный параметр берет доверительную вероятность (как правило, 95–99%) и затем определяет параметр VaR, то есть числовое значение потерь (или другой рассматриваемой случайной величины), соответствующее этой вероятности. Возвращаясь к примеру с валютной позицией, используя методику VaR, мы с доверительной вероятностью 98% оцениваем максимально возможное снижение стоимости и получаем то же число $VaR = 0,5$ млн долл.

Литература

- [1]. Моисеев Н.Н. Математические задачи системного анализа. – М.: Наука, 1981, 487 с
2. Соболев В.В. Валютный дилинг на финансовых рынках/ Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск, 2009. – 442 с.
3. Струченкова Т.В. Валютные риски: Учебное пособие. М.: Финакадемия, 2009. 160 с.
4. Соболев В.В. Математическое моделирование вероятности достижения уровня в задаче экстраполяции // Fortrader.ru – 2011. – № 1 (67). – С. 76-79.
5. Якимкин В.Н. Новый подход к прогнозированию на рынке Forex. М.: SmartBook, 2008.



Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны



Практическая характерология.

Шизоидный радикал

Общая характеристика

Странные это люди – шизоиды. Не от мира сего... В основе шизоидного радикала лежит специфическая особенность мышления. Какая? Давайте сначала разберёмся, что такое «мышление».

Обсудим это на примере. В качестве подспорья возьмём какой-нибудь известный, хорошо нам знакомый предмет. Скажем, стол. Внимательно рассмотрим его и перечислим качества, которые нам удалось в нём обнаружить...

Итак, у стола есть размер, цвет, качество материала, из которого он сделан, вес, количество опор – ножек и т.д. У стола есть ещё и характерная форма – горизонтально расположенная плоскость (столешница), удерживаемая на определённом (удобном для сидящего человека) уровне посредством вертикальных опор. Теперь вопрос: какое из перечисленных качеств является самым главным, принципиально важным, делающим предмет именно столом, а не стулом, телевизором или шкафом? – Разумеется, форма. Именно форма, поскольку она и определяет предназначение, основную функцию данного стола (и миллионов ему подобных) – служить предметом мебели, на котором удобно располагать различные принадлежности для... Изменится то, что мы с вами сейчас называем формой (допустим, плоскость-столешница расположится не строго горизонтально, а под углом в сорок пять градусов) – предмет перестанет быть столом. Но если изменится только цвет (коричневый перекрасим в чёрный) или материал (сделаем не из дерева, а из металла) – стол останется столом.

Среди самых разнообразных по цвету, размеру, весу, деталям формы и т.д. предметов мы легко находим столы. Да, конечно, столы бывают обеденные, письменные, журнальные. Но все их объединяет, роднит, сближает этот главный родовой признак – горизонтальная столешница на вертикальных опорах. Специфическая форма стола настолько врежется нам в сознание, что, оказавшись даже на инопланетном космическом корабле, мы уверенно для себя определим: это стол, а что же ещё?

Не отдавая себе в этом отчёта, мы, уважаемые коллеги, только что проделали основные операции познавательного психического процесса, именуемого мышлением. Бросив взгляд на окружающее пространство и остановив его на столе, мы осуществили так называемый «первичный синтез». Разложив конкретный стол на отдельные элементы-качества: форму, размер, цвет, вес, состав... – и оценив каждое из них с точки зрения значимости, мы провели анализ. Собрав всё опять в единое целое, но уже в иерархической последовательности качеств: сначала – самое главное, затем – всё



остальное, освоили вторичный синтез или просто «синтез».

Поняв в результате, что такое «стол», и разделив все мыслимые столы на группы: обеденные, офисные, верстаки и т.д. (в зависимости теперь уже не от принципиально важного, которым наделены все эти предметы без исключения, а от ряда второстепенных качеств, мы осуществили классификацию. А осознав роль и место стола в мировом пространстве, его всемирно-историческое значение и неразрывную взаимосвязь с другими предметами – поднялись до систематизации.

Таким образом, мышление – это познание предметов (явлений) окружающего мира через их главные, принципиально важные качества, свойства. Результатом такого познания становится понятие об этом предмете (явлении), которым человек оперирует в своих рассуждениях и действиях.

Иными словами, для того чтобы правильно ориентироваться в мире и продуктивно взаимодействовать с ним, не нужно знать каждый сущий в нем предмет «в лицо». Да это и невозможно. Достаточно иметь чёткое представление о главных свойствах основных, необходимых для жизни и деятельности предметов, чтобы распознавать их при встрече.

Понятие о предмете (явлении) содержит информацию о свойствах не только принципиально важных, но и общих для огромного количества аналогичных предметов (явлений). В понятии, как правило, нет места частностям, сугубой конкретике. В этом смысле оно оторвано от конкретного предмета, что дало основание называть мышление отвлечённым, абстрактным познанием. Понятие, выраженное словами, называется определением, формулировкой... Ну вот, пожалуй, и хватит теории.

Шизоиды отличаются от всех остальных тем, что понятия о предметах (явлениях) окружающего мира у них формируются на основе не только главных, но и второ-, третье- и десятистепенных по значимости

качеств. Они легко создают понятия даже на основе вымышленных, предполагаемых свойств, подчас игнорируя при этом очевидные, реальные. И главные, и малозначительные, и реальные, и иллюзорные качества предметов (явлений) могут с одинаковой вероятностью занять в сознании шизоида место основного, принципиально важного, без которого этот предмет (явление) существовать не может.

Получается, что у шизоида для каждого предмета припасено несколько равновеликих по значению понятий.

Шизоид потому так необычно воспринимает происходящее, что он, не видя в упор того, главного, в чём заключён его кровный интерес, берёт во внимание нечто второстепенное и реагирует соответственно – как на малозначительное событие. И наоборот.

С эмоциональностью (если рассматривать её в отрыве от остальной психики) у шизоидов всё в порядке. Замёрзший шизоид в теплой ванне испытывает то же блаженство, что и любой другой человек! Но мышление сбивает прицел. На что бы ни смотрел шизоид, о чём бы он ни размышлял, в его сознании складывается не один образ, не одно понятие воспринимаемого предмета (явления), а несколько (целый спектр!) – равновеликих по значению, равновероятных по возникновению и по дальнейшему использованию в поведении.

Параноики, как вы помните, видят в любом явлении только одну сторону и их почти невозможно убедить в том, что существует еще и другая – альтернативная. Шизоиды, напротив, не могут понять, почему стандартно мыслящие люди с такой уверенностью останавливаются на чём-то одном, на каком-то единственном свойстве, с лёгкостью придавая ему наиглавнейшее значение.

Философы-материалисты, казалось бы, давно поставили точку в споре на тему: кто прав, на чьей стороне истина? Практика – вот критерий. Прав тот, чья позиция подтверждается, даёт возможность получить значимый, осязаемый эффект. Всё было бы хорошо, да только шизоиды и на результаты общечеловеческой практики смотрят по-своему. «А кто сказал, что полученный результат – лучший, а тем более – единственный из возможных?» – спрашивают они. И не всегда легко ответить на этот вопрос.

Основываясь на результатах новейших нейрофизиологических исследований, можно предположить, что отделить главное от второстепенного шизоидам мешает свойственная им слабость процессов торможения в центральной нервной системе. Благодаря этому в сознании шизоида все выявленные им элементы анализируемого предмета или явления существуют одновременно и равнозначно. Нервные клетки, обрабатывающие информацию о различных по значению характеристиках предмета, продолжают функционировать на протяжении всего акта осмысления, вследствие чего «важные» признаки, свойства не отделяются тормозным процессом от «неважных», как это происходит у ортодоксов.

Можно ли полноценно адаптироваться к социальной среде, сформированной главным образом ортодоксами, с таким мышлением? – Нет. Так жить нельзя. Даже если у конкретного индивида-шизоида высокий от природы интеллект, он позволит лишь более качественно и глубоко осмыслить каждый создаваемый шизоидным сознанием вариант образа или понятия одного и того же предмета, но не избавит от поливариантности мировосприятия и миропонимания.

Как же быть? – А вот как: мы не должны забывать, что реальный характер состоит не из одной шизоидности. В него включены и другие радикалы, за счёт которых в данном случае и происходит постепенная интеграция человека в социум. Шизоидный радикал мешает этой интеграции. Он заставляет сомневаться в важности и полезности каждого усваиваемого в течение жизни поведенческого стереотипа, он пытается подменить один стереотип другим. В результате формируется особая шизоидная структура личности: на некое своеобразное «ядро» как бы наслаивается – в муках – социально-ориентированная «оболочка», состоящая из усвоенных (часто формально и с некоторым искажением по сравнению с оригиналом) стереотипов стандартного поведения. Чем больше «ядро», т. е. чем более выражена в реальном характере шизоидная тенденция, тем тоньше и нежнее «оболочка».

При этом «ядро» и «оболочка» существуют как бы в параллельных мирах: одно – в противоречивом, своеобразном, глубоко оригинальном, нестандартном внутреннем мире, другая – среди людей. Испытывая взаимное влияние, тем не менее, эти структуры не смешиваются, и личность словно бы раздваивается, расщепляется. В одном человеке, как в коммунальной квартире, живут несколько индивидуальностей (и они – не друзья!), что и объясняет название виновного в этом радикала (корень «шизо-» происходит от греческого «схизис», что означает «раскол», «расщепление»).

Внешний вид

Шизоидный радикал сопряжён с астеническим телосложением (узкая, вытянутая грудная клетка, длинная шея, длинные конечности: ноги, руки, пальцы; малоразвитая от природы мускулатура), а также – с высоким ростом (вне зависимости от остальной физической конституции). Напомним себе, что определяя характерное телосложение, мы всегда должны иметь в виду, что радикал может существовать и при любом другом телосложении. Иными словами, астеник – как правило, шизоид. Шизоид – не всегда астеник.

Среди специфических для шизоида признаков оформлении внешности назовём, прежде всего, отчётливую эклектичность – дисгармоничное, парадоксальное смешение стилеобразующих деталей. Причём эта особенность проявляется как в его



одежде, которая часто представляет собой некую «сборную солянку» из предметов, принадлежащих разным стилям, так и в его отношении к конкретной социальной ситуации, к требованиям социального окружения.

Если человек сверху одет в пиджак, при галстук, а снизу – в джинсы и кроссовки, или на официальный приём приходит в потёртом свитере и разноцветных брюках, значит, в его характере есть шизоидный радикал. В выраженных случаях внешняя дисгармоничность шизоидов настолько велика, что заставляет неискущённого наблюдателя думать об их интеллектуальной неполноценности. Знаменитый «человек рассеянный...», который «вместо шапки на ходу... надел сковороду, вместо валенок – перчатки натянул себе на пятки», был на самом деле шизоидом.

Шизоидам свойственна неаккуратность, неряшливость. Оторванные пуговицы, прорехи на брюках, испачканные манжеты, вытертые до блеска локти, дырявое бельё и т.п. – их удел. Трудно сказать, что мешает им привести себя в порядок. Шизоиды с трагической обречённостью будут провожать взглядом очередную отпавшую и катящуюся земле пуговицу, но не поднимут её и уж тем более – не пришьют на место. Они, всякий раз, осматривая застарелое пятно на рубашке, глубоко вздохнут, но

не удосуживаются его как следует застирать. Если шизоид, пересилив свою натуру (за счёт небольшого эпилептоидного радикала, затесавшегося в реальный характер), всё же возьмёт исправлять нарушения в одежде, то зрелище получится не для слабонервных. Разнокалиберные пуговицы, разноцветные нитки, которые он будет при этом использовать, превратят его эклектичный наряд и вовсе в клоунский. Интересно, что шизоиду скорее придёт в голову мысль замаскировать тем или иным экзотическим способом имеющийся недостаток, чем устранить его. Например, шизоид может, теряя одну за другой пуговицы на брюках, выходить из положения, надевая сверху длинный свитер, доходящий до середины бедер...

Рука об руку с неаккуратностью идёт нечистоплотность. Шизоиды грязноваты. Они редко стирают свою одежду, плохо ухаживают за волосами, кожей, ногтями. Сваливающаяся шевелюра, несвежая кожа, обгрызенные, с облупившимся маникюром (или с незстетичной «траурной каймой») ногти, а также своеобразное амбре, исходящее от тела и белья, с головой выдают шизоида.

Есть у шизоидов и любимые средства оформления внешности. Это – капюшон (или его подобие), длиннополая, с длинными рукавами и большим воротником верхняя одежда, рюкзак за спиной или большая сумка, висющая на плече, тёмные очки. Представьте себе человека, надевшего на себя всё перечисленное выше (к тому же вставившего себе в уши наушники плеера и уткнувшегося в книжку, которую он не перестает читать и на ходу), и вы получите незабываемый образ типичного шизоида.

Признаками шизоидности являются также длинные волосы (подобие капюшона) и у мужчин – борода. Если эпилептоиды выскабливают себя до состояния бильярдного шара, то шизоиды зарастают дикой и буйной растительностью.

Вся эта атрибутика неслучайна. Она отражает глубинную асоциальность шизоидов, вынужденно противопоставляющих себя миру ортодоксальных людей, не смешивающихся с этим миром. Шизоид интуитивно, посредством капюшона, очков, наушников и т. д., формирует вокруг себя некий футляр, через который очень трудно осуществлять обмен информацией с окружающими.

Излюбленные шизоидами громоздкие сумки и заплечные мешки заставляют проводить невольную параллель с поведением людей, потерявших разум в результате психического заболевания. Мы порою встречаем последних, идущих неведомо куда с большими неопрятными сумками в обеих руках, невнятно бормочущих что-то себе под нос. Тот, кто, поборов брезгливость, заглянет внутрь подобных сумок, увидит гору хлама – ничего больше. Но своим хламом эти люди почему-то дорожат, они не расстаются с ним ни днём, ни ночью. Разумеется, неверно ставить знак равенства между поведением шизоидов – здоровых, полноценных членов социума, и больных. Разница в их поступках существенная, но жизнь под девизом «всё своё ношу с собой»

в чём-то их сближает. Тем более, что в сумках шизоидов, наряду с действительно нужными, полезными предметами, немало всякой всячины, давно утратившей товарный вид и потребительские свойства (сломанные зажигалки, скомканные конфетные фантики, неизвестные – из-за стёршейся надписи – таблетки и т. п.).

Шизоиды наделены удивительным даром – нет, не оформления – преображения пространства. Они моментально замусоривают все предоставленные им жилые и рабочие площади. Порядок, любовно наведенный эпилептоидом, шизоид в мгновение ока превратит в хаос. Он будет оставлять одежду там, где снял, посуду – там, где поел, книги – там, где читал. Хаос воцарится на обувных, платяных и книжных полках, в столах, в шкафах, в холодильнике – словом, везде, где это мыслимо и немыслимо. Убирать за собой шизоид отказывается наотрез, приучить его к этому невозможно.



В основе такого поведения лежат несколько тесно связанных и взаимообусловленных факторов.

Во-первых, шизоид не способен различить объективно важное и незначимое, поэтому он накапливает в индивидуальном пространстве горы хлама, нередко в ущерб действительно нужным и ценным вещам.

Во-вторых, в его сознании, вероятно, этот хаос (а точнее – свалка) является неким своеобразным порядком. Для него вещи не просто валяются, где попало, а занимают отведённые им места.

В-третьих, и это тоже очень важно, шизоид – астеник, он слаб и телом, и духом. У него нет сил наводить чистоту, убирать. К тому же, его лимитированная энергия и без того тратится в изобилии... на реализацию стереотипов социально приемлемого поведения. То, что легко для обычного человека, шизоиду даётся с большим трудом: застегнуть пиджак на все, без исключения, пуговицы, не облиться супом за обедом, не споткнуться на ровном месте при ходьбе... не говоря уже о более сложных и ответственных поступках.

Для шизоида выбор общепринятого способа поведения из всех прочих, существующих одновременно в его сознании – дело непростое. Он никогда до конца не уверен, что нужно поступить, как все. Он спорит с обществом, идёт на компромисс или, после внутренней борьбы, сдаётся – и это происходит постоянно – по любому поводу. Он вынужден всесторонне обдумывать буквально каждый свой жест, а если не делает этого, то совершает нелепые ошибки. Представляете, сколько энергии забирает подобный образ жизни! Откуда же взяться ей на такие мелочи, как уборка квартиры или мытьё посуды?

Мимика шизоидов – это оркестр, в котором каждый музыкант исполняет свою собственную мелодию. На их лицах зачастую возникают странные гримасы, никак не связанные, на взгляд стороннего наблюдателя, с характером происходящего, с актуальной ситуацией. На самом деле так оно и есть, ведь шизоиды живут в мире представлений, в которых отражение реальности искажено и подчас едва уловимо. Кроме того, шизоиды не заботятся об эстетике и сдерживающем самоконтроле внешних проявлений чувств – их тягостные, противоречивые раздумья, сомнения, вычурные переживания становятся достоянием окружающих.

Жестикаляция, сопряжённая с шизоидным радикалом, также весьма своеобразна. Её трудно с чем-либо спутать. Движения шизоидов угловатые, резкие, неловкие, плохо координированные. Пустит шизоид в дом, и он наверняка что-нибудь разобьёт, уронит, обо что-то споткнётся, зальёт чаем белоснежную скатерть, опрокинет тарелку...

Шизоиды отличаются также устойчивой невосприимчивостью к культуре поведения. Человек, кашляющий или чихающий вам в лицо, не прикрывая рта, или подставляющий вашему носу свою пахучую подмышку и т. п. – шизоид.

Их позы неудобные, нефункциональные. Высокорослый шизоид, сидя, может казаться карликом. Его ноги, руки, туловище складываются так, что впору задаться вопросом: а есть ли у человека вообще такие суставы? Кажется, что поза удерживается не благодаря, а вопреки естественной структуре опорно-двигательного аппарата.

Качества поведения

Наличие шизоидного радикала – не награда, а обуза для человека. Асоциальность, сложность усвоения и реализации даже относительно простых стереотипов поведения (грубо говоря, бестолковость), непредсказуемость поступков (никогда нельзя быть уверенным, как поведёт себя шизоид, какое качество ситуации он определит, как главное) – всё это, без сомнения, затрудняет адаптацию. Что взамен?

Творчество! Шизоид – истинно творческая натура. Он не напрягается, не заставляет себя творить, он просто видит всё иначе, чем ортодокс. Каждую

привычную вещь, банальное явление, хорошо всем известное, набившее оскомину, шизоид воспринимает как нечто новое. Почему? – Да потому, что в основу понятия предмета (явления) он помещает не главное, как все остальные, а второстепенное качество, никем другим не принимаемое всерьёз.

Шизоиды рожают новизну, под их интеллектуальным влиянием меняется мир, развивается и обогащается представление о природе вещей. Не будь шизоидов – люди стали бы рабами банальности, до сих пор жили бы натуральным хозяйством (да что там – подножным кормом!), пользовались примитивными житейскими стереотипами, не укротили бы огня, не изобрели бы колеса...

Значит ли это, что каждое умозаключение шизоида – драгоценный дар человечеству? Нет! В 999 случаях из тысячи умозаключения шизоидов ошибочны, а порой – граничат по качеству с интеллектуальной продукцией олигофренов. Зато в одном...О, этот золотой случай! Он переворачивает сознание людей, производит революцию в миропонимании: «А ведь земля-то круглая!»

Кстати, шизоидность – не синоним высокого интеллекта. *Интеллект – интегральная характеристика познавательных процессов (мышления, памяти, внимания, восприятия и др.), может у конкретного человека быть любым: высоким, средним, низким...* Уровнем интеллекта будет определяться уровень «прозрений» шизоида, соответственно, от этого будет зависеть отношение к нему социума. Кого-то будут считать «деревенским дурачком», «чудаком», а кого-то – философом.

Шизоиды отличаются тем, что легко, без напряжения (имеется в виду, при высоко развитом интеллекте) постигая суть самых запутанных, «заумных» теорий, в то же время не понимают «простых вещей».

Шизоиды легко мирятся с интеллектуальными несуразницами. Они всерьёз изучают, почему круг квадратный... и т.п. Например, в одной из телевизионных передач некий исследователь заявил, что определённый физический эффект может быть достигнут при условии, если Вселенная окажется на самом деле «полым цилиндром диаметром десять в минус энной степени сантиметров». Шизоиды готовы жить ещё и не в таких условиях! Для них равноценно и равновероятно существование и их реальных соседей по лестничной клетке, и зелёных человечков с Марса...Все равно, в отношениях и с теми, и с другими шизоиды, не желая того, проявляют грубость, бестактность. Это, увы, их обычная манера общения. Они социально неопытны, простодушны, наивны, воспринимают всё на веру, в силу чего часто становятся жертвами обмана, розыгрыша. Они начисто лишены рефлексии, т.е. способности видеть себя со стороны, глазами другого человека и, сообразно этому, модифицировать своё поведение. Будучи взрослыми, они напоминают больших детей (всё бы ничего, если бы не взрослые последствия их «детских» поступков!).

Вербальная деятельность шизоидов нередко весьма продуктивна. Их, среди прочего, отличает контраст между эклектичной (подчас гротескной, «клоунской» – в особенности, если проявления шизоидного радикала усилены истероидной яркостью) внешностью и достаточно разумной серьёзной речью: лекцией, иным публичным выступлением, статьёй в журнале и т.д.

Вместе с тем, пояснения шизоидов, их попытки ответить на проблемные вопросы, разъяснить окружающим научную задачу или учебный материал, бывает, плохо воспринимаются, выглядят путанными, «не доходят». Нечто подобное наблюдается и при общении: шизоиды часто жалуются на то, что другие их не понимают (как в эмоциональном, так и в логическом аспектах).

Выбранные шизоидом пути достижения цели выглядят нелогичными. Многие их действия с позиций «обычного» человека представляются излишними, в то время как нужные отсутствуют.

Вот вам характерный пример. Представьте, что вы проголодались и зашли в ближайшую закусочную. В руках у вас громоздкий портфель, а вы вознамерились не отказать себе в удовольствии как следует пообедать. По счастливому стечению обстоятельств, за одним из столиков сидят ваши друзья. Какие действия совершите и в какой последовательности? Большинство вначале подойдут к друзьям и поздороваются: «Рад видеть. Какживаете?» Затем попросят пригладеть за портфелем и отправятся к стойке делать заказ. После вернутся к друзьям и с удовольствием попируют в честной компании. Не так ли?

Один шизоид в аналогичной ситуации поступил иначе. Он, не обращая, казалось бы, внимания на приятелей, подошёл к стойке и заказал кучу всякой снеди. Когда заказ был выставлен перед ним, он, неожиданно для самого себя, столкнулся с проблемой портфеля. Как перенести всё разом на облюбованный столик, когда одна рука занята тяжёлой вещью? – Проще простого! Он зажал портфель между ногами, взял заказ и начал движение. Идти было неудобно, да и со стороны всё это выглядело, мягко говоря, необычно, но это его не смутило. На его лице заиграла несколько странноватая, однако, вполне дружелюбная улыбка. Теперь стало ясно, что своих друзей он заметил сразу, как только вошёл, но почему-то решил несколько повременить с общением.

Внушить шизоиду более рациональную последовательность действий очень трудно. Подобные попытки часто наталкиваются на сопротивление, непонимание с его стороны, протест. Советы им отвергаются. При этом, отказываясь следовать совету близких, по-настоящему заботящихся о нём людей, шизоид легко воспринимает линию поведения, подсказанную ему порой первым встречным проходившим (снова неумение отличить главное от второстепенного!).

Задачи

За какую бы задачу ни взялся шизоид, он непременно в процессе решения отклонится в сторону от намеченной цели. Шизоид всю жизнь вынужден заниматься исключительно творческой деятельностью.

Деятельность человека подразделяется на шаблонно-регламентированную и творческую. Шаблонно-регламентированная деятельность имеет заранее поставленную чёткую цель и определённый строгий алгоритм (технология) её достижения. Творческой следует называть деятельность, представление о результате которой и способе (технологии) его достижения меняется (формируется) в процессе самой деятельности: «шила милому кистет, вышла рукавица».

При этом то, что принято называть творческой профессией, включает в себя как элементы творчества (поиск новой формы, новой сути), так и шаблонно-регламентированную деятельность (наработанные профессионалом технологии). Поэтому в творческой профессии нельзя состояться, не будучи отчасти эпилептоидом-технологом, отчасти – параноиком – человеком, нацеленным на реальный результат, отчасти – шизоидом.

Для обладателя доминирующего шизоидного радикала **всякая деятельность** (в том числе рутинная, бытовая, в процессе которой сам Бог велел пользоваться устоявшимися стереотипами) **становится творческой**. На любом её этапе любая мелочь может послужить (в сознании шизоида) причиной для отступления от магистральной технологической линии (так называемое «соскальзывание»). Воспрепятствовать этому невозможно, даже посредством жёсткого контроля. Это можно только предвидеть и учитывать.

Добавим: «соскальзывание» шизоида – процесс в принципе бесконечный. Шизоид не знает, где остановиться. Мы сказали: «Вышла рукавица». Но это лишь потому, что у шизоида кто-то вырвал эту рукавицу из рук. Не вырвал бы – шизоид, глядя на неё, придумал бы множество разных вариантов переделывания рукавицы во что-либо ещё, а затем – и ещё во что-то... Так что способ существования шизоида – непрерывный творческий процесс.

Таким образом, там, где новый, оригинальный взгляд на вещи необходим (наука, искусство, изобретательство, бизнес...) – без участия шизоида в креативной группе не обойтись. И как участник мозгового штурма он будет очень полезен. Там же, где работу следует выполнять строго по шаблону, шизоид страшнее врага. Врага можно вычислить и перетянуть на свою сторону, шизоида – ни за что. Поручите ему вытачивать гайки на токарном станке – он с энтузиазмом изготовит тридцать оригинальных вещей, причём некоторые из них будут напоминать гайки, но ни одна не будет сделана по стандартному образцу. Это касается и предметов, и идей.

Лучше всего шизоиды чувствуют себя в виртуальном пространстве, ими самими созданном. Поэтому они находят свою комфортную профессиональную нишу в программировании, конструировании, писательстве, философии, изобразительном искусстве (авангардном) и т.п. Конечно, далеко не все плоды их труда становятся близкими и понятными окружающим. Однако мир, как говорится, не без шизоидов. Обладатели этого радикала тянутся друг к другу, становясь если не едино-, то одинаково нестандартно-мысленниками.

Особенности построения коммуникации

Шизоидами общаться сложно. Поэтому рекомендуется:

Во-первых, устанавливать с ними формально-доброжелательные отношения, держась на дистанции, не пытаясь без нужды проникнуть в тёмные глубины их своеобразной души.

Во-вторых, не падать духом, не видя быстрых результатов попыток научить их уму-разуму. Результаты появятся, позже (может, завтра, а может – через двадцать лет совместной жизни).

В-третьих, если вы не выполнили первой рекомендации и сблизились всё-таки с шизоидом душевно – не бросайте его, несите в полной мере ответственность за того, кого «приручили». Обидеть шизоида – всё равно, что малого ребенка. При этом будьте готовы к тому, что он может к вам охладеть так же неожиданно и безпричинно, как привязался

Достижение хорошего самочувствия с помощью сна

Вернон Фостер

Многие из вас, наверное, читали классический рассказ Вашингтона Ирвинга о медлительном и безалаберном, находящемся под башмаком у своей жены Рипе, который забрел однажды осенью в Катскильские горы, заснул там под деревом и проспал 20 лет.

Сон нужен каждому человеку. Он имеет существенное значение для здоровья. Возможно, человеку не нужно спать столько, сколько проспал Рип Ван Уинкиль, но к 60 годам у человека действительно набирается 20 лет, или треть всей жизни, которые он провел во сне. Изготовители матрасов, конечно, знают об этом факте и широко используют его для рекламы.

Что такое сон?

Одно определение утверждает: «Сон — это период пониженной активности сознания, из которого человек может быть выведен с помощью соответствующего раздражителя». Иными словами, человека МОЖНО вывести из состояния сна. Если его нельзя разбудить, значит, он либо находится в коматозном состоянии, либо умер!

Все знают, что сон человеку необходим. Но несмотря на многочисленные исследования проблемы сна, никто толком не знает, зачем и почему нам нужен сон. За последние десять лет по проблеме сна было опубликовано более 10000 научных статей, в которых делались попытки подобрать ключ к многочисленным его секретам. И все же сон во многом остается загадкой.

В чем заключается разница между сном и бодрствованием? Этот вопрос кажется простым. Когда человек бодрствует, он знает, что происходит вокруг него. Он видит, слышит, чувствует и реагирует определенным образом на раздражители. Когда человек спит, его органы чувств временно находятся в заторможенном состоянии. Они продолжают функционировать, но большая часть их сигналов не доходит до мозга. При глубоком сне человек не осознает ничего из окружающего. Во всяком случае, память этого не фиксирует.

Но сон — это очень сложное явление, он контролируется как процессами, происходящими внутри самого мозга, так и определенными внешними факторами.

Человеческий мозг — это шедевр творения. Заключенный в твердую черепную коробку, он помимо этого защищен спинномозговой жидкостью, в которой он плавает, и плотной соединительной тканью, называемой мозговой оболочкой, в которой он покоится, поддерживаемый связками.



И все же, несмотря на то, что мозг является одним из самых защищенных биологических органов, он в то же время является и одной из самых уязвимых частей тела. Чтобы мозг нормально функционировал, он должен иметь определенное количество кислорода и глюкозы. Если этого нет, мозг умирает. Кислородное голодание всего лишь в течение восьми минут приводит к необратимому поражению клеток мозга.

Сон, наиболее глубокое изменение сознания, которое обычно испытывает человек, наступает каждые 24 часа и является частью суточного, или ежедневного, ритма. Оказывается, нет единого часового механизма, который бы контролировал все биоритмы организма. И все же человек устроен так, что происходит синхронизация всех этих ритмов. Каким образом — до сих пор полностью еще не разгадано. Вероятно, эту функцию выполняют в мозгу несколько различных часовых механизмов. Когда все они действуют синхронно, человек чувствует себя здоровым и бодрым.

Типы сна

Будучи студентом-старшекурсником, я познакомился с открытым капельным методом эфирной анестезии. В опытных руках это вполне безопасная процедура. Когда пациент начинал засыпать, мы замечали, как быстро и в разных направлениях двигались его глаза. Когда же наркоз становился глубже, движение глаз прекращались. Затем глубину анестезии определяли по расширению зрачков.

В то время я не знал, что то же самое происходит и при нормальном сне. В 1953 году двое ученых изучали процесс сна у новорожденных в детской больнице Голливуда. Они отмечали у спящих детей периодические судорожные подергивания глаз. Когда исследователи стали изучать взрослых, они обнаружили, что такие движения глаз происходят во время неглубо-

кого сна на протяжении 10—12 минут. По окончании этого периода движение глаз прекращается, и сон, очевидно, переходит в более глубокую фазу. Далее было обнаружено, что люди спят циклически. В течение восьми часов они четыре или пять раз переходят от легкого сна к глубокому и обратно. Благодаря этим исследованиям были выделены две основные фазы сна: ФБС (быстрый сон, с быстрым движением глаз) и ФМС (медленный сон, без быстрого движения глаз). Некоторые предпочитают говорить о не-синхронизированном и синхронизированном сне.

Элионор, 34-летняя домашняя хозяйка, была типичной представительницей многих моих пациентов, которые страдали расстройством сна. Каждый вечер, чтобы справиться с бессонницей, она принимала две или три таблетки довольно сильного снотворного. Ради того, чтобы получить 6—7 часов сна, она попала в сильную зависимость от таблеток. Когда она не принимала их, она становилась беспокойной и возбужденной. Но даже несмотря на таблетки и положенные семь часов сна, она никогда не чувствовала себя отдохнувшей. Элионор оставалась усталой и раздраженной. Причина была простой — она не получала достаточно быстрого сна. Я объяснил Элионор, что происходит, и сказал, что она должна бросить снотворное. Только тогда нормальный сон принесет ей желанный отдых.

Начав лечение, мы постепенно лишили ее всех лекарств. У Элионор возникли сильные конвульсии, напоминающие припадки эпилепсии, — обычная вещь при «отлучении» от барбитуратов. Я назначил специальную диету с низким содержанием белка и жиров и высоким содержанием клетчатки, главным образом, злаки, фрукты и овощи. Она начала заниматься физическими упражнениями по общей программе — для поддержания личного здоровья. Через несколько недель Элионор уже спала без снотворного. Она стала прогуливаться по утрам и чувствовала себя бодрой, отдохнувшей и счастливой.

Во время быстрого сна наши мышцы расслабляются. Электромиограф показывает малую активность, за исключением движения глаз. В этой фазе сны бывают более яркими и легко запоминаются. Если мы хотим, чтобы сон восстанавливал наши силы, быстрый сон должен составлять от 20 до 25 процентов от общего времени сна. Следует твердо помнить, что алкоголь, а также целый ряд лекарственных препаратов, включая некоторые снотворные, практически подавляют эту фазу сна. Можно достаточно крепко проспать всю ночь после снотворного и не чувствовать себя таким отдохнувшим, как в том случае, если бы сон наступил естественным путем.

Если организм в течение ночи не получает достаточно быстрого сна, он пытается при возможности возместить это. В последующий период фаза быстрого сна компенсируется. Чтобы возместить потери, человек проведет больше времени в фазе быстрого сна.

Один из лабораторных экспериментов хорошо иллюстрирует эту компенсацию. Спящего будили

каждый раз, когда возникало быстрое движение глаз. В первую ночь его пришлось будить только пять раз. Но в последующие ночи его приходилось будить все чаще и чаще. Его организм просто пытался возместить потерянный быстрый сон. В одну из ночей его пришлось будить 200 раз!

Недостаток сна

Студенты известны своей способностью заниматься по ночам. Как только начинаются выпускные экзамены, огонь в их комнатах горит всю ночь. В большинстве случаев эти «ночные бдения» практически не сказываются на конечных результатах. Зато печальные последствия недосыпания налицо: ухудшение памяти, неспособность сосредоточиться, понижение работоспособности.

Конечно, я не должен слишком критически относиться к «совам», потому что некоторым людям в результате особенностей темперамента и температурных ритмов, по-видимому, лучше работает поздно вечером, чем рано утром. Хотя нормальная температура тела человека составляет 36,6, в течение дня она колеблется в пределах 0,5 градуса. Лучше всего человек чувствует себя, когда температура его тела достигает максимального значения. У большинства это происходит утром. Мы называем таких людей «жаворонками», и они обычно являются интровертами. «Совы» же являются экстравертами, они встают обычно поздно, и пик их работоспособности приходится на поздний вечер и первые часы полуночи. Максимальная температура у них отмечается к концу дня.

Независимо от того, «жаворонок» человек или «сова», недосыпание нарушает все функции его организма. Оно значительно снижает работоспособность. Слишком частое недосыпание может вызвать даже параноидальный бред и галлюцинации.

При абстиненции у больного алкоголизмом может развиваться белая горячка. Вдобавок к двигательному возбуждению у него появляются слуховые и зрительные галлюцинации. Очевидно, это отчасти явля-



ется попыткой организма возместить полезное действие быстрого сна, которого ему не хватало, когда человек спал под седативным действием алкоголя. Галлюцинации, эквивалентные сновидениям, появляются теперь у него в период полного бодрствования. Он становится возбужденным и напуганным, потому что не может отличить свои сны от реальности.

Сколько вам нужно спать

Исследования не дали определенного ответа на вопрос, сколько же человеку нужно спать, или сколько времени он может обойтись без сна. Согласно «Книге рекордов Гиннеса», рекорд непрерывного бодрствования под медицинским наблюдением установлен в 1968 году 52-летней женщиной из Кейптауна, Южная Африка. Она не спала в течение 11 суток, 18 часов и 55 минут. Многие пытались побить это «достижение», но эксперименты приходилось прекращать, так как у испытуемых появлялись параноидальный бред и галлюцинации.

Иногда приходится слышать, что некоторые люди вообще никогда не спят. Действительно ли это так?

Валентино Медина из Испании потерял способность спать в 1904 году — спустя четыре года после рождения! Он утверждал, что с тех пор не спал вообще. «Бессонными» людьми были Томас Эдисон и Наполеон Бонапарт. Оба считали, что могут обходиться без сна. Но свидетели сообщают, что оба они урывками все же дремали; подсчитано, что каждый из них набирал короткими промежутками дремоты приблизительно 4 часа в сутки.

Количество сна, необходимое для поддержания здоровья, с возрастом изменяется. Новорожденные могут спать 16—20 часов в сутки. Маленьким детям нужно ежедневно по 10—12 часов сна. К 40 годам большинству взрослых требуется 6 или 7 часов сна в сутки. После 40 лет наблюдается некоторое, увеличение потребности в сне, и так продолжается приблизительно до 70 лет, когда время сна снова уменьшается.

Увеличение и уменьшение длительности сна связано, возможно, с интенсивностью работы мозга. Чем активнее мозг, тем больше требуется сна. У маленьких детей активность мозга почти вдвое выше, чем у юношей и девушек. Поэтому им требуется вдвое больше сна.

Проводилось исследование сна почти у миллиона мужчин и женщин в возрасте от 45 до 85 лет. Оно показало, что у тех, кто спит по 7 часов в сутки, самая низкая смертность. У тех, кто спит больше или меньше 7 часов, смертность возрастает пропорционально разнице.

Было бы неплохо, чтобы каждый из нас проэкспериментировал над своими привычками, связанными со сном. Посмотрите, как вы себя чувствуете, проспав 7 часов в сутки. Если вы чувствуете себя при 7-часовом сне нормально, не оставайтесь в постели по 9 часов.

Иногда человеку приходится недосыпать по две ночи подряд. Может ли он возместить этот сон в последующие ночи? Потерянный сон никогда не может быть возмещен полностью, хотя от такого недосыпания, возможно, и не остается долговременного отрицательного эффекта. Тот, кто по два дня обходится без сна, при возможности проспип 12 часов, но не 16. Исследования показывают, что для возмещения требуется около 75 процентов потерянного сна, а не все 100 процентов.

Самый хороший результат дает непрерывный сон в течение 6 или 7 часов. Короткая дремота и даже 30-минутный полуденный сон обеспечивает хорошее расслабление и отдых, потому что они снимают напряжение и монотонность долгой дневной работы. Однако все же лучше получить достаточное количество сна за один раз.

Ночная трапеза

Мне посчастливилось три раза посетить Испанию. Проведя более 15 лет в испаноязычных странах, я свободно чувствовал себя в среде латинской культуры и языка. Но немалое удивление вызвал у меня в Испании поздний обед, так называемая **сена**. Многие испанцы начинают обед — самую обильную трапезу дня в 11 часов вечера и продолжают есть далеко за полночь. Интересно было бы провести эпидемиологическое исследование, связанное с этой традицией. Возможно, оно показало бы необходимость ее изменения.

Я должен предостеречь вас от приема обильной пищи непосредственно перед сном. Перед сном следует воздержаться даже от легкой закуски. Наиболее полный отдых получают те, кто ест в последний раз, по крайней мере, за 4 часа до отхода ко сну. Если человек ложится спать с полным желудком, он проснется уставшим, даже если проспип 11 и более часов. Полный желудок мешает сну, а сон мешает пищеварению. Это причина двойной усталости.



Обильная пища перед сном создает избыточную нагрузку на сердце. Она увеличивает в кровотоке содержание жиров, что во время сна предрасполагает к сердечным приступам. Здесь кроется одна из причин того, что половина, а точнее 52 процента всех сердечных приступов происходит во время отдыха или ночного сна. Даже при самом хорошем здоровье не следует подвергать ненужному риску работу вашего организма.

Если человек ложится спать на пустой желудок, после 7 или 8 часов сна он проснется гораздо более отдохнувшим. А если у вас избыточный вес, то отказ от вечерней трапезы поможет вам сбросить лишние килограммы.

Нарушение сна

Даже у нормального сна есть свои нарушения. Из них лишь немногие являются действительно серьезными, большинство же поддается лечению и соответствующему контролю.

Одним из наиболее распространенных нарушений сна является судорожное подергивание ног. Для него характерны ритмические судорожные сокращения мышц, которые происходят как раз тогда, когда человек хочет отжаться расслабляющему сну. Это обстоятельство может лишить человека сна, может даже немного напугать.

Иногда судорожное сокращение вызывается усталостью мышц. Очевидно, так «жалуются» переутомленные ноги. С этим явлением обычно помогают справиться согревающие компрессы и массаж. В некоторых случаях следует принять внутрь кальций. Мышечные судороги снимает и небольшая доза хинина.

Иногда подергивания ног могут быть связаны с неврологическими причинами, когда моторные

сигналы поступают к нервным окончаниям и вызывают мускульное сокращение того или иного участка тела. В других случаях причиной является нарушение кровообращения. Чтобы выбрать соответствующее лечение, важно установить диагноз. Но не пытайтесь делать это сами. Обратитесь за помощью к врачу.

Большинство из вас, наверное, испытывали чувство неожиданного рывка как раз в тот момент, когда вы отходите ко сну. Обычно это психофизиологическое явление, вызываемое ощущением падения, которое испытывает человек, переходя через порог сознания. Любопытный инстинктивно старается схватиться за что-нибудь — отсюда этот рывок в постели. Пусть это вас не беспокоит. Все это совершенно естественно и легко устранимо. Сделайте перед сном небольшую прогулку. Помогает также нейтральная ванна.

Некоторые люди испытывают непреодолимое желание заснуть среди дня, даже если они достаточно спали предыдущей ночью. Чаще всего это происходит в периоды пониженной активности или скуки. Однако это может случиться и тогда, когда человек ведет машину, сдает экзамены в школе или работает у станка. Такое явление называется нарколепсией. Указанные периоды сонливости обычно бывают кратковременными и длятся не более 10—15 минут. Лечение с помощью лекарственных препаратов здесь обычно не приносит результатов, хотя с помощью таких стимулирующих средств, как кофеин, достигается некоторая степень контроля над ситуацией.

Средством, помогающим контролировать нарколепсию, в большинстве случаев является холодный душ (после горячего) или холодное обтирание рукавичкой (см. главу 9). Проведение таких процедур два раза в день до минимума сократит приступы сонливости. Помогает также энергичная ходьба.

Лунатизм — это более редкое нарушение сна. Лунатизм, или сомнамбулизм, наблюдается в фазе глубокого сна. Весьма вероятно, что свою роль здесь играют усиленная умственная активность и неприятные сновидения. Говорение во сне почти всегда проявляется в фазе медленного сна. Специального лечения от лунатизма нет. Но поможет все, что расслабит вас перед отходом ко сну: спокойный отдых, раздумчивое чтение, нейтральный душ и короткие прогулки. Если результата не будет, то может быть показана психотерапия.

Не спится?

Бессонница является наиболее распространенным и в то же время наиболее сложным и трудно поддающимся лечению нарушением сна. Бессонница может быть связана с трудностями засыпания, или с трудностями поддержания сна. Она может быть вызвана эмоциональными расстройствами,



такими, как беспокойство или депрессия, воспоминанием событий, происшедших за день, или беспокойством о том, что будет завтра.

Однако бессонница может быть связана и с физическими причинами, такими, как боль, голод, жара или холод, кашель, прилив крови, повышенная активность щитовидной железы. Все, что доставляет человеку неудобства, очевидно, лишает его способности заснуть или спать без перерывов.

Иногда человек не может заснуть просто из-за страха перед бессонницей. Так, например, один из моих пациентов, 38-летний администратор Дэн утверждал, что не может заснуть без снотворного. Дэн принимал пилюли почти каждую ночь. Но отдыха, в котором нуждался, не получал как раз потому, что сон его был вызван стимуляторами. Без его ведома я попросил фармацевта заменить содержимое пилюль молочным сахаром, спрессованным в виде прежних желтых таблеток. Несколько ночей Дэн засыпал с трудом, но затем стал спать всю ночь. Через две недели он после сна почувствовал себя здоровым и отдохнувшим. Дэн был благодарен за «снотворное», которое я ему прописал. Во время следующего визита ко мне я рассказал ему о том, что сделал, чтобы вернуть ему естественный сон, без снотворного. Он правильно воспринял трюк, который я с ним проделал, и убедился в том, что снотворного ему не надо. Теперь к Дэну на всю ночь вернулся нормальный сон.

Использование плацебо не считается бесчестным способом и не является запретным манипулированием с воображением пациента. Известно, что плацебо порождает уверенность в прописанном лекарстве. А вера и доверие имеют важное значение для успешного лечения. При использовании седативного плацебо мозг пациента выделяет эндорфины, которые могут дать гораздо лучшие результаты, чем прописываемое лекарство.

Применение снотворного — это не способ борьбы с бессонницей. Правда, некоторые транквилизаторы, такие, как метазепам и флуразепам, можно применять короткое время, не мешая быстрому сну. Но снотворные, даже седативные средства, сами могут стать причиной бессонницы. Отмена снотворного, будь-то кокаин, алкоголь, барбитураты или марихуана, может стать важным фактором в борьбе с бессонницей.

Могут вызвать бессонницу таблетки, применяемые для контроля веса и подавляющие аппетит. Самые большие неприятности тут происходят от амфетаминов. Но, пожалуй, самым распространенным средством, способствующим бессоннице, является кофеин. Этот препарат содержится в кофе, чае, кока-коле и других тонизирующих напитках. Только в Соединенных Штатах ежедневно потребляется 60 тонн кофеина! Здесь-то и кроется одна из основных причин, по которой бессонница в Америке достигла чуть ли не самого высокого уровня в мире. Около 50 процентов американцев в той или иной степени страдают бессонницей.

Что делать при бессоннице

Кратко затронул лишь некоторые причины бессонницы. Решить эту проблему нелегко. Хотя наиболее распространенным способом лечения бессонницы сегодня является прием снотворного, я чувствую, что это тупик, который никуда не ведет. Снотворные лечат симптом, а не причину. Большая часть снотворных подавляет быстрый сон, столь важный для здоровья.

Если вы слишком часто страдаете бессонницей, вам нужно пройти тщательное медицинское обследование. Во многих случаях может быть показано также психиатрическое обследование. В большом количестве случаев причинами бессонницы являются психические и физиологические факторы. Особенно опасной может быть эндогенная депрессия. Как только установлен диагноз, необходимо принимать конкретные меры. Такой план действий обычно ведет к эффективному лечению бессонницы.

Что вы можете сделать?

При слабой или непостоянной бессоннице полезными могут оказаться следующие советы. Во всяком случае, они стоят того, чтобы попробовать.

1. Установите правильный распорядок дня. Каждое утро вставайте с постели в одно и то же время. Каждый вечер в одно и то же время ложитесь спать — независимо от того, хочется вам спать или нет, заснете вы сразу или нет.

2. Составьте график регулярного приема пищи. Съедайте легкий ужин лучше всего за 4 часа до сна. Не пейте за едой жидкостей и избегайте острой пищи. Ничего не ешьте после ужина, особенно непосредственно перед сном.

3. Избегайте употребления каких-либо напитков, содержащих кофеин, — кофе, чая, кока-колы, шоколада и т. п.

4. Избегайте алкогольных напитков — как на ночь, так и с утра. Помните, что алкоголь подавляет очень важную для нас фазу быстрого сна.

5. Разработайте программу регулярных физических упражнений. Это особенно важно для тех, кто занимается сидячей работой, и в случаях, когда наблюдается эмоциональная или умственная усталость. Получасовая прогулка энергичным шагом после ужина может оказаться как раз тем, что вам нужно для хорошего ночного сна. Прежде чем начать энергично заниматься физическими упражнениями, подождите, чтобы после еды прошло не менее часа.

6. Согревайте тело теплым компрессом — очень полезное средство против бессонницы. Пейте подогретые безалкогольные, не содержащие кофеина напитки. Или же принимайте теплый душ или ванну. Идеальной является температура струи около 38 градусов.

7. Старайтесь спать в тихом месте. Уменьшите вокруг себя звуковые помехи. Некоторые люди крепко спят рядом с железной дорогой или на заводе, но большинство из нас не могут отключиться от окружающего шума. Попробуйте затыкать уши. Хорошие пробки можно сделать из куска ваты и небольшого количества вазелина. Не вставляйте пробки слишком глубоко в уши.

8. Убедитесь в том, что комната, в которой вы спите, хорошо проветрена. Избегайте сквозняков, но проведите, по крайней мере, не прямое проветривание, открыв окно в соседней комнате.

9. Попробуйте медленно считать. Не нужно считать свои благословения или пересчитывать овец. Просто считайте по секундам. Прежде, чем вы начнете засыпать, может пройти всего одна или две минуты.

10. Не расстраивайтесь, если вы долгое время не засыпаете. Вы, может быть, спите, не осознавая этого. Один из выводов, сделанный во время изучения проблематики сна, гласит, что обследуемый зачастую спит дольше, чем он подозревает.

11. Старайтесь заканчивать свой день на низкой ноте. Избегайте физического или умственного напряжения в конце дня. Избегайте волнующих теле-

визионных передач или фильмов непосредственно перед отходом ко сну. Не спорьте с другими. Старайтесь помириться с членами своей семьи. Едва ли что так рассеивает сон, как чувство вины или обиды на близких вам людей.

12. В некоторых случаях могут принести пользу определенные добавки к пище. Говорят, что никотинамид активизирует рецепторы по отношению к диазепаму (эндорфину мозга). Прием его в повышенных дозах может помочь. Если у вас низкий уровень сератонина в мозгу, вам может помочь прием триптофана в комбинации с витаминами С и В. Еще одной полезной добавкой является карбонат магния или окись магния. Как сообщают, помогает постепенно растворяющаяся капсула магнезии. Магний — это необходимый для организма минерал, не являющийся наркотиком; все перечисленное следует принимать перед сном.

13. Вы еще не можете уснуть? Не отчаивайтесь! Вспомните Наполеона. Скорее всего, он спал гораздо меньше вас, и в то же время завоевал Европу. И Эдисона не забудьте! Если вы расстроены, включите им же изобретенную лампочку и в тишине почитайте что-нибудь. Возможно, вы тоже станете гением.

Л. Д. Нейкурс

Говори ей нежные слова!
И не только в звездные минуты.
Сохнет в поле буйная трава,
Коль уста в безмолвии сомкнуты.
И пусть шепчут карие глаза
Ей такие солнечные фразы,
Чтоб искрилась радугой роса
На цветах ее сердечной вазы.
О любви любимой говори,
И заботы маленькие звенья
Собери в одно и подари
Ожерельем сладкого общенья.

Вэтом стихотворении изложено желание женщины, которая ожидает от своего любимого чего-то прекрасного. Поймет ли он ее? Услышит ли безмолвную просьбу? Мужчины нередко просто опускают руки, когда речь идет о том, как мыслит женщина. «Разве в этом можно разобраться и что-то понять?!» Но ведь они – ваши матери, жены и сестры, и стоит разобраться в этом вопросе. Может, там и нет никакой загадки, и ларчик открывается просто? Вне сомнения, у женщины есть нечто, делающее ее не совсем понятной. Но это происходит в том случае, если мужчина совершенно не знает особенностей женского мышления и ее потребностей и ожиданий.

Женщина нуждается в том, чтобы ее выслушали

Один мужчина, пришедший на консультацию, высказал свою претензию к жене: «Не успеет дверь открыться, как она начинает выливать мне на голову «ушат холодной воды»! И все у нее не так, и пережила она, и устала, и испугалась чего-то. Я ее



прошу: «Не трезвонь, подожди! Я ничего не могу сообразить! Чего ты налетела на меня?!» Но жена обижается, перестает со мной вообще разговаривать. Проходит несколько дней, и начинается все сначала. Что с ней? Это нормально? Может, ее нужно полечить?»

Женщинам свойственно такое поведение, потому что она рождается с более развитым речевым центром, она готова к общению через несколько часов после рождения и через 2 часа уже реагирует на человеческий голос. Эта особенность остается с ней на всю жизнь. В отличие от мужчин, женщина решает проблемы в диалоге, в разговоре, в общении. Если ее не слушает муж, она будет рассказывать маме или подругам, но подход к решению проблем типичен: нужно рассказать, обсудить. Та женщина, которая имеет мужа, готового выслушать ее, не будет бежать к подругам или обижаться, что муж к ней невнимателен. Конечно, жена должна помнить, что мужчина дольше адаптируется после выполнения напряженной работы и женщина должна немного повременить с «ушатом воды», хотя бы минут 20. Но все же готовность выслушать женщину со стороны мужа создает в ней сознание полного понимания и защищенности.

Женщина ожидает сочувствия

Со стороны мужчин появляется протест: если сдать женщине возможность высказаться, то конца этому не жди! На несколько часов хватит! Вот с этим согласиться никак нельзя. Женщина будет говорить до тех пор, пока вы не скажете со своей стороны, что поняли, как ей было трудно, как она устала или какая она молодец. То есть, вы ее поняли! Вы ей посочувствовали! Обнимите ее, прижмите к себе, она ради этого и рассказывала вам все

свои переживания! Она ожидала вашей реакции! Если ваша жена три часа вам рассказывает о своих страхах или неудачах, ходит за вами по комнатам, это происходит только потому, что она все еще надеется, что вы ее услышите. Как мы уже знаем, женщина должна рассказать о проблеме. Помните об этом и посочувствуйте ей. Вознаграждение вы получите тут же. Она всем при случае будет говорить, какой у нее чуткий и умный муж, как он понимает ее с полуслова!

Женщина нуждается в благодарности

Эту особенность в психике женщины знают немногие мужчины. Но кто это знает и удовлетворяет эту потребность, имеет не просто хозяйку дома, не просто любимую жену, которая готова многое сделать для него, а Ангела – Хранителя, который летает от счастья на крыльях любви. Притом, что здоровые такие жены отличаются от тех, мужа которых не умеют говорить слов благодарности. Женщина – существо эмоциональное. Она мыслит, анализирует, сопоставляет факты, как это делает любой мужчина, но все это делает с помощью множества эмоций, что часто раздражает мужчин. Она имеет очень сильную эмоциональную память, и если вы обидели женщину, она будет помнить об этом не меньше 2-3 суток, а то и дольше.

Бог одарил женщину такой глубокой эмоциональной памятью не для того, чтобы она по три дня злилась или обижалась на мужа, но для того, чтобы долго помнила то хорошее, что она пережила в общении с мужем. Поэтому главная задача мужа – вызвать побольше положительных эмоций и помочь женщине долго помнить каждую из них. Именно это имел в виду Господь, когда соединил двух молодых, красивых людей и, глядя на них, сказал чудесные слова: «Весьма хорошо!». Такого результата можно достичь, если помнить, что женщина нуждается в благодарности. Вы пришли домой и видите, что дома чисто, все постирано, поглажено, сложено. Обнимите жену и скажите ей: «Ты самая лучшая хозяйка на свете! Спасибо тебе, дорогая!» Волна гормонов удовольствия и радости тут же будет выброшена в кровь, а результат этих немногих слов – ваша жена счастлива, она готова еще больше сделать для любимого, ждите сюрпризов! Не пожалеете!

Женщина ожидает романтической любви

Романтика! Как это нравится женщинам, и от этого же слова некоторых мужчин бросает в дрожь. «Сколько можно? Уже живем 20 лет, пора бы и остепениться, а ей все

нужно что-то чисто подростковое. Несерьезно это!»

Но позвольте, уважаемые мужчины, обратить ваше внимание на потребность женщины: она во все не ожидает от вас Канарских островов или путевки на Мальдивы. Она хочет быть уверенной, что, идя домой с работы, вы думали именно о ней! Для этого нужно принести ей что-то не очень большое, но предназначенное именно ей одной. Теперь она будет уверена, что вы помните о ней, она для вас больше значит, чем просто жена. Пусть это будет красивая веточка или цветочек, который растет в поле, или одно большое яблоко, которое вы принесли именно для нее. Все это не стоит очень дорого, но имеет неоценимое, драгоценное влияние для семьи, – ваша жена уверена и спокойна. Она любима и любит, и от этой мысли у нее вырастают крылья. Она – ваш Ангел-Хранитель!

Удовлетворяя психологические потребности женщины, вы улучшаете не только обстановку дома, но в короткие сроки помогаете ей избавиться от всех заболеваний, которые приходят к неудовлетворенной, обиженной, сердитой женщине.

Никогда не забуду, как мой муж сделал мне романтический сюрприз на день рождения. Каждый год он дарил столько цветов, сколько лет мне исполнилось. Но на юбилей был приготовлен особый сюрприз на грядке в огороде. Осенью он самостоятельно приготовил и посадил луковички тюльпанов разных оттенков. На грядке было написано слово «С ЮБИЛЕЕМ!». Каждая буква была высажена своим цветом тюльпанов. Всю зиму я ни о чем не подозревала, а весной цветы начали всходить и к маю, ко дню моего рождения, они все расцвели, и на весь огород утром красовалось одно большое слово с восклицательным знаком из тюльпанов «С ЮБИЛЕЕМ!» К сожалению, его уже нет рядом со мной, он умер, но этот романтический подарок я не забуду никогда! Как немного нужно женщине для счастья!

Берегите, дорогие мужчины, своих милых женщин. Они ожидают от вас совсем немного, они совершенно не загадочны. Они хотят от вас теплых слов благодарности, сочувствия и любви. А беда мужчин в том, что они не так эмоциональны и немного закрыты. Переступите чрез эти барьеры, проявите чуть-чуть внимания, и все вокруг вас изменится, заискрится от счастья! Советую еще раз прочитать стихотворение о мечте женщины. Возможно, теперь вы увидите в нем тоску по нежности. Пусть оно поможет вам найти «солнечные фразы для ее сердечной вазы».



Дорогие женщины!

Редакция журнала «Биржевой Лидер» совместно с сотрудниками ведущего европейского интернет-проекта по обучению торговли на биржевых рынках и рынке Форекс Академии Masterforex-V сердечно поздравляют вас с **Международным женским днем – 8 марта!**

Хотелось бы пожелать слабому, но самому прекрасному на земле полу, чтобы все ваши начинания не только осуществлялись, а постоянно приносили душевные и материальные блага! Не секрет, что женщины в современном мире наравне с мужчинами выполняют множество тех задач, что раньше, казалось, им было не под силу. Как, например, полет в космос, погружение в глубины океанов, состязания в автогонках или бокс, работа на производственных предприятиях, управление фирмами и компаниями, развитие бизнеса... Этот список можно еще долго и долго перечислять, но суть в том, что где бы ни работали, какие бы сложные задачи ни решали – **ВЫ**, прекрасные леди, справляетесь буквально со всем не хуже, а порой и лучше коллег-мужчин!

Неправильно, что Женский День отмечается только раз в году. Ведь, откровенно говоря, все то тепло, любовь, нежность, заботу, добро, которые окружают нас, вы, милые женщины, дарите ежедневно! И вдохновляете мужчин на подвиги, на романтические поступки, на созидание в различных сферах деятельности.

Хотелось бы, что не только 8 марта, но и каждый день в году в вашей душе жила весна, а улыбки – такие очаровательные и неповторимые, затмевающие солнечный свет – не сходили с ваших лиц. Врачи, строители, бизнес-леди, сотрудницы коммунальных служб, учителя, секретари, руководители предприятий, домохозяйки, сотрудницы торговых сетей, военнослужащие, представительницы правоохранительных органов, журналисты, спортсменки, представительницы организаций промышленности, женщины-президенты и многие другие превращают наш мир в волшебную сказку, наполняя теплом женского сердца каждый миг жизни!

Почему-то до недавнего времени считалась, что женщины не могут так же успешно работать в финансовой сфере, в том числе на рынке Форекс, как и мужчины. Но, как показала жизнь, порой наши милые спутницы достигают и на этом поприще таких результатов, что мужчинам-коллегам стано-



вится неловко...за себя. Но ведь это прекрасно – когда можно весь свой потенциал, талант, неординарное мышление и способности быстро, аккуратно, изящно реализовать в грандиозных проектах.

И пускай Международный женский день, дорогие женщины, официально празднуется только раз в году, но ежедневно, каждое мгновение, настоящие мужчины всегда будут радовать вас, напоминая, что вы – лучшее, что есть на земле, и во имя вас мир меняется к лучшему. Вы же создаете не только домашний уют, одариваете мужчин заботой и нежностью, но и совершаете самый главный подвиг – дарите новую жизнь! И воспитываете, растите новое поколение людей, кто впоследствии продолжит улучшать жизнь на планете Земля!

Милые, прекрасные, очаровательные, неповторимые женщины!!! От всей души поздравляем вас с Международным днем Женщины, желая тепла и любви, внимания и заботы со стороны мужчин и постоянных успехов в любых ваших начинаниях!!





КОНТАКТЫ

masterforex@bk.ru

Вячеслав Васильевич

MFadmin@bk.ru
тех. поддержка

www.masterforex-v.org

