



**БИРЖЕВОЙ**  
**ЛИДЕР**

**№36** 2012  
Июнь

**NY Markets: трейдеры  
России достойны  
высочайшего  
качества  
брокерских  
услуг**

**ПАММ-индекс:  
анализ инструмента  
и выводы**

**первые 10 заповедей  
трейдера**

**Прощай Греция**



**Masterforex-V**



**FOREX  
MARKET  
LEADER**

# СОДЕРЖАНИЕ

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

NY Markets: трейдеры России достойны высочайшего качества брокерских услуг.  
Джон Боллинджер: исследования продолжаются.

## **По иную сторону баррикад: трейдинг и трейдеры глазами брокеров (откровения и сенсации)** \_\_\_\_\_ **11**

ПАММ–индекс: анализ инструмента и выводы.

## **Трейдинг вместе с профессионалами** \_\_\_\_\_ **16**

Интуитивная постановка задач моделирования.  
Аналитика или трейдинг? Есть ли противоречие?  
Первые 10 заповедей трейдера.  
Технология “Мобильный кошелек” дает возможность разбогатеть.  
Рынок сырой нефти: Прогноз на второе полугодие 2012 года.  
3 варианта для инвестиций этим летом.

## **Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов** \_\_\_\_\_ **29**

Rockwell Automation Inc (ROK.N).  
Western Refining Inc. (WNR).  
В борьбе победит сильнейший. Конкурсы от компании RoboForex.  
Прощай, Греция!  
Wal-Mart Stores – розничный ритейлер, экономящий деньги покупателей.  
Противоположное инвестирование: покупаем акции Pan American Silver.

## **Идеи трейдеров рынка Форекс** \_\_\_\_\_ **51**

Инвестиции в Японию: Есть ли свет в конце тоннеля?  
Турниры: не средневековая забава, а современный способ заработать от «FOREX MMCIS group»!  
Плата за пролонгацию контрактов – Rollover или SWAP поинты.

## **Это должен знать каждый трейдер** \_\_\_\_\_ **57**

Приложение задачи математической экстраполяции к моделированию вероятности уровня валютного курса.  
Market Facilitation Index (MFI).  
Кому в компании NordFX жить хорошо?  
EPR-уровни на рынке фьючерсов: перспективы построения прибыльных стратегий.  
За что Forex4you заплатила партнерам... 7.4 миллионов долларов?  
Универсальный индикатор Ichimoku Kinko Hyo.

## **Путь к успеху** \_\_\_\_\_ **73**

Четыре правила успеха.  
Стратегия агрессивного роста себя оправдывает. Представительство MIG Bank в Лондоне  
Андрей Гойлов: «Одного знания торговых стратегий для успеха на рынке недостаточно».

## **Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны** \_\_\_\_\_ **79**

Практическая характерология. Психологический профиль.  
Помогите своим почкам

# Секреты и тайны всемирно известных трейдеров и их торговых систем





# HY Markets: трейдеры России достойны высочайшего качества брокерских услуг

В июне 2012 г. на рынок брокерских услуг форекс выходит один из крупнейших и известнейших брендов мира – финансовый холдинг Hemyer Group (брокерские компании форекс и биржи: HY Markets, PIPTRADE, HY Investment). Что ожидает высшее руководство Hemyer Group от финансового рынка России, какие услуги и инструменты хочет предложить трейдерам из России, и каким оно видит будущее финансового мира России – интервью «Биржевого лидера» с известным финансистом, коммерческим директором холдинга Hemyer Group Мариосом Челлисом (Marios Chailis).

## «Биржевой Лидер»: Почему финансовые рынки России становятся все более привлекательными для западных брокеров и корпораций?

**М.Челлис:** Что бы там ни говорили, а Россия – богатая страна, пусть пока ее богатство и зиждется на природных ресурсах. Последовательно Россия движется по пути стран цивилизованного мира, как в плане ценностей, так и относительно законодательства, безопасности и защиты прав собственников и клиентов. Эти два обстоятельства делают Российскую Федерацию потенциально весьма лакомым куском для международных финансовых институтов, которые ищут возможности для расширения бизнеса, занятия новых рынков и увеличения своих прибылей.

Не стал исключением финансовый холдинг Hemyer Group, который в июне 2012 г. выводит на рынок брокерских услуг форекс и биржи свою первую брокерскую компанию HY Markets (Эч Вай Маркетс) – это торговое название Hemyer Capital Markets UK Ltd.

## «Биржевой Лидер»: каким должен быть серьезный брокер для трейдера форекс?

**М.Челлис:** У серьезного брокера форекс должно быть:

- комплекс необходимых лицензий, свидетельствующих о его надежности;
- незапятнанное имя, известное на международном финансовом рынке форекс и биржи;
- прочный финансовый фундамент и широкая сеть филиалов в мире;
- прекрасно подготовленный менеджмент, готовый помочь начинающим и опытным трейдерам, а так же... свои, присущие только ему достоинства и преимущества.

Так, в структуру международного холдинга входит популярная во многих регионах планеты брокерская компания HY Markets (Эч Вай Маркетс), которая обладает лицензией FSA. Также, сообщил коммерческий директор Hemyer Group, в холдинг входят два крупнейших мировых банка из Гонконга



и Дубаи, инвестиционный фонд, известная страховая компания, бизнес-структуры в сфере недвижимости, образования, благотворительный фонд и др.

По словам Мариоса Челлиса, Hemyer Group работает на финансовых рынках Юго-Восточной Азии и Ближнего Востока свыше тридцати лет. Многие авторитетные СМИ пишут о компании, как об одном из лидеров в сфере валютного трейдинга, торговли CFD-контрактами на акции, индексы, сырьевые активы. В настоящее время главные офисы международного холдинга Hemyer Group располагаются в Лондоне и Гонконге.

Как и для западных трейдеров, российским «коллегам» HY Markets – отмечает господин Челлис – предоставляет ультрасовременные технологии торговли на Форексе, обеспечивая торговыми платформами Metatrader MT4 и собственной разработкой компании – терминал HYWebtrader. Кроме прочего, HY Markets предлагает осуществлять не менее эффективный трейдинг на основе собственных мобильных платформ для Android, iPhone, iPad и Blackberry. Теперь и россияне смогут безопасно и надежно диверсифицировать разнообразные торговые инструменты, начиная от валют, и заканчивая золотом, нефтью, кофе, акциями и т.д.

## Мариос Челлис: трейдеры России – очень талантливы.

## «Биржевой Лидер»: Скажите, пожалуйста, отличаются ли на ваш взгляд трейдеры России от трейдеров других стран мира?

**М.Челлис:** Трейдеры каждой из стран отличаются друг от друга своей методикой торговли, мани менеджментом, торговой стратегией и тактикой рынка. Жители бывшего СССР (россияне, украинцы, белорусы, казахи и другие народности) очень



талантливые люди. Это стало, в числе прочих причин, важным аргументом для выхода нашей компании на российский финансовый рынок. В мире очень много денег и очень мало талантливых управляющих.

**«Биржевой Лидер»: Что важнее для инвестора: более выгодные условия (бонусы, низкие комиссии и спреды) или надежность и защищенность?**

**М.Челлис:** Нельзя отделять одно от другого. Безусловно, надежность является первичной, как для инвестора, так и для трейдера. Эта первооснова работы на финансовых рынках стала плотью и кровью западного менталитета. Ни один западный трейдер не откроет реальный торговый счет в компании, которой он не доверяет.

В России уникальная ситуация, когда трейдеры почему-то разделяют такие понятия, как «надежность» и «отличные условия брокера» (низкий спред и т.д.). Наша брокерская компания HY Markets поэтому и выходит на рынок России, чтобы доказать, что у серьезного международного брокера эти понятия неразделимы.

**«Биржевой Лидер»: Заинтересована ли компания HY Markets в создании партнерской сети на территории России?**

**М.Челлис:** Безусловно. Henuer Group -- серьезный международный холдинг, способный предоставить очень выгодные условия для наших партнеров не только в России, но и в любой из стран СНГ. Для всех заинтересованных физических и юридических лиц предлагаем обращаться в недавно созданный в России и странах СНГ отдел HY Markets, для этого необходимо всего лишь зайти на [сайт](#). Наши специалисты подробно расскажут о тонкостях и условиях сотрудничества с брокерской компанией HY Markets.

**«Биржевой лидер»: Благодарим Вас, господин Челлис, за интересное интервью и надеемся, что амбициозные планы Henuer Group на российском рынке реализуются и будут востребованными у трейдеров и инвесторов форекс и биржи России и стран СНГ.**

### Биографическая справка

**Мариос Челлис** является признанным экспертом на рынке финансовых услуг. Многие полагают, что господин Челлис лучше всех знает, как нужно организовать торговлю валютными парами, CFD-контрактами и акциями. В настоящее время Мариос Челлис отвечает за разработку и реализацию общих маркетинговых стратегий для всех дочерних компаний Henuer Group, включая расширение географии компании за счет освоения новых рынков. Кроме того, он коммерческий директор международного



*Мариос Челлис*

холдинга, параллельно занимается развитием бизнеса, формирует рекламную политику в интернете, на телевидении и в печатных СМИ.

**Henuer Group** – это не первый опыт руководства в сфере инвестиционных услуг на рынке Форекс у г-на Челлиса. Перед тем как занять пост коммерческого директора Henuer в 2007 году, он занимал аналогичную должность в компании Easy Forex.

**Компания Easy Forex** – так же весьма известная в трейдерских кругах. Easy Forex – это одна из первых торговых платформ для on line торговли на рынке Форекс. Эта платформа была проста и удобна, благодаря ей торговля на Форекс стала восприниматься, как качественная потребительская услуга. Удачная концепция сделала платформу Easy Forex достаточно популярной среди индивидуальных трейдеров, разумеется, принесла тем самым внушительную прибыль своим разработчикам.

Таким образом, опыта осуществления успешных коммерческих проектов Мариосу Челлису не занимать. Он хорошо знает, что нужно клиенту сейчас, и что ему нужно будет в будущем. Способность работать на опережение – это основное качество талантливого руководителя.

**В компании Easy Forex г-н Челлис стал основателем отдела on line маркетинга.** Он самостоятельно разрабатывал и реализовывал все маркетинговые стратегии, контролировал ход рекламных компаний. Создав команду профессионалов, которые решали тактические задачи, Мариос Челлис представлял компанию Easy Forex на всех переговорах о стратегическом партнерстве с крупными корпорациями. При этом он лично координировал работу всех иностранных представительств компании. Работоспособность этого человека поражает воображение. Ему по силам в одиночку решать задачи, которые не всегда поддаются целой команде квалифицированных менеджеров.

**С переходом в Непуер Group масштаб деятельности Мариоса Челлиса не уменьшился.** Наоборот, он разработал маркетинговую стратегию для всех брендов НУСМ и организовал эффективную рекламную компанию по всем направлениям.

**Господин Челлис не стоит на месте и не придерживается старых схем,** а постоянно ищет и находит новые решения. Именно он разработал новые модели ведения бизнеса для стабильной, успешной работы нового подразделения – НУ Markets. Уже внутри этой структуры он организовал

свой маркетинговый отдел, лично подобрав для него квалифицированных специалистов. Будучи коммерческим директором, г-н Челлис руководил разработкой всех аспектов для нового бизнеса, вплоть до создания веб-сайта и интерфейса торговой платформы.

Вряд ли стоит сомневаться, что компания НУ Markets быстро завоюет себе достойную нишу на рынке финансовых услуг России и ближнего зарубежья. Благодаря своему опыту и управленческому таланту г-н Челлис найдет подход и загадочной русской душе.





## Джон Боллинджер: исследования продолжаются

Сегодня мы продолжим разговор о легендарном трейдере, нашем современнике Джоне Боллинджере, который был начат в предыдущем номере. Джону сейчас 62 года и он продолжает активно работать, консультировать, торговать и создавать новые подходы и инструменты для торговли на основе Bollinger Bands.

По мнению самого господина Боллинджера последние два года были для него очень значимыми и плодотворными. Рассказ об этой работе мы начали в предыдущей статье, сегодня мы продолжаем поощрять вас в изыскания рыночного гургу.

Одним из первых новых инструментов, которые были созданы Джоном Боллинджером и его креативной группой, стал **BB Impulse (Bollinger Bands Impulse)**. Этот инструмент измеряет размер ценового движения относительно Полос Боллинджера. Например, вы предполагаете, что находитесь на растущем сильном рынке, соответственно вы ожидаете ряд положительных восходящих импульсов. На рынке, который характеризуется скорее продажами, нежели покупками, вы ожидаете ряд отрицательных импульсов. Глядя на поведение BB Impulse на экране монитора, вы определяете сущность происходящего на рынке. Индикатор покажет вам, какие импульсы – восходящие или нисходящие – преобладают. Так вы сможете ответить на важнейший для любого трейдера вопрос, на каком рынке он находится – растущем или падающем.

Особенно полезным индикатор BB Impulse может оказаться на боковом рынке, когда мы не можем определить тенденцию. Данный инструмент сам его создатель сравнивает с рыночным рентгеном, который может выявить то, что не выявляется с первого взгляда и просто визуальным анализом. Представьте, рынок растет, и вы стоите в сильной длинной позиции. BB Impulse сигнализирует вам о нескольких сильных отрицательных импульсах. В этом случае вы предупреждены и начинаете реагировать: пододвигаете свои защитные ордера, возможно, фиксируете часть позиции и переходите к более консервативной защитной стратегии, даже просто меняете направление торговли.

Когда рынок находится в рендже (Bollinger Bands сузились и образовали горло) достаточно небольшого рыночного усилия, чтобы вызвать сильную реакцию на индикаторе BB Impulse. Чтобы вызвать подобное изменение BB Impulse на направленном рынке (Bollinger Bands расположены широко), рынку нужно значительно больше силы или слабости. Таким образом, BB Impulse совместно с Bollinger Bands – это хорошо адаптированный к типу рыночной среды инструмент.

Помимо BB Impulse группа Джона Боллинджера разработала родственный ему инструмент **BB Momentum**. Этот инструмент интуитивно понятен тем, кто хорошо знаком с техническим анализом.



BB Momentum отражает *моментум* или *скорость изменения цены относительно Полос Боллинджера*, то есть он характеризует изменение цены более чем за один период, например, за 10 периодов, как функции от Полос.

BB Momentum может применяться техническими аналитиками как инструмент для измерения скорости изменения. Как аналогию можно привести известный индикатор – **10-дневный Rate of Change**. При этом Боллинджер полагает, что его BB Momentum значительно лучше адаптирован к рыночным условиям благодаря совместному использованию с Bollinger Bands. Как и в случае с BB Impulse на спокойном боковом рынке, BB Momentum позволит быстро заметить изменения при достаточно небольших ценовых движениях. Все эти индикаторы измеряют рыночную активность через линзу Bollinger Bands.

Наиболее интересным для себя из новых индикаторов Джон Боллинджер называет **BB Trend**, потому что этот показатель помогает определить, какая стратегия в данных рыночных условиях будет оптимальной. BB Trend – это классический трендовый индикатор, сходный например с **ADX (Average directional index)** или другими попытками трейдеров разграничить рынки на направленные и ненаправленные. Однако есть существенное отличие, которое состоит опять же в использовании Полос Боллинджера. Они очень адаптивны и в зависимости от выбранного вами периода демонстрируют очень разное поведение. Например, если вы срав-



ните 20-периодные и 50-периодные ВВ на рынке, имеющем некоторую тенденцию к повышению, то вы увидите, что верхние полосы идут практически параллельно, почти идеально выравниваясь. Сходное поведение нижние полосы будут демонстрировать на активно падающем рынке.

Таким образом, Боллинджер продолжает развивать свои исследования в направлении определения наличия тенденции на рынке. Создаваемые индикаторы адаптивны к рынку, не устает утверждать Джон, так как основаны на волатильности и на том, что происходит на рынке. Ведь так важно обнаружить тенденцию как можно раньше, чтобы переключиться от трендоследующих стратегий к традиционным стратегиям в рендже, или просто отойти от рынка.

Джон Боллинджер часто упоминает, что он был учеником легендарного трейдера **Джорджа Лейна**, разрабатывавшего стохастические системы. Известный всем индикатор **Stochastic** – это его детище. Напомним, что Лейн, давая рекомендации по использованию стохастика, рассказывал о принципе определения смены тренда «*three pushes to a high*» – три толчка цены вверх или три ценовых импульса вверх. Если мы будем говорить о нисходящем тренде, то соответственно речь будет идти о трех толчках вниз. Но три последовательных достижения ценой новых high или low – это ключевое условие. При этом пики стохастического индикатора будут последовательно снижаться, не достигая прежних экстремальных значений. То есть речь идет о тройной дивергенции между ценой и осциллятором (рисунок ниже).

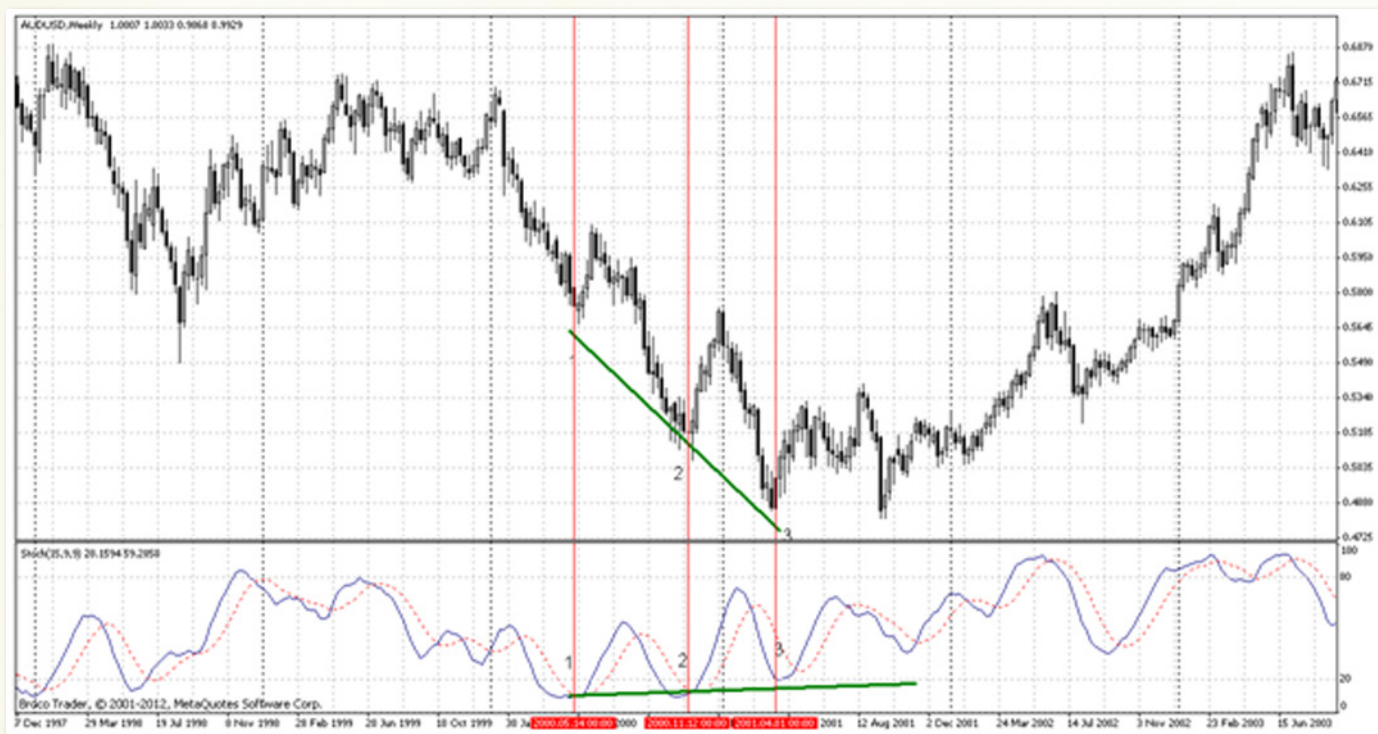
По мнению Боллинджера, этот принцип его учителя применим и к его ВВ Impulse и ВВ Trend. Принцип

«трех толчков» демонстрирует то, что два эти индикатора выполняют разные функции. Первым на рыночные изменения среагирует ВВ Impulse. Это будет первый толчок. Затем начнет реагировать ВВ Trend. Это будет совпадать со вторым толчком, и будет означать, что тенденция себя исчерпала. Второй толчок – это обычно завершение существующей тенденции. Третий же толчок вверх – это, как правило, повторный ретест уже достигнутого экстремума.

Преимущество показателей Боллинджера в том, что ВВ Trend будет повышаться или продолжит оставаться на высоком уровне во время фазы первого и второго толчков, что позволит вам взять максимальное количество движения и выйти уже при наступлении третьей, финальной фазы. ВВ Trend также различает направление тенденции в отличие от других, более ранних инструментов. Он изменяется от +1 до -1.

Положение ВВ Trend значительно выше нуля означает наличие восходящего тренда, отчетливое же положение ниже нуля говорит, напротив, о медвежьем настрое рынка. В это время ВВ Impulse будет производить серии более низких импульсов. Самого высокого значения ВВ Impulse достигнет на первом или втором толчке, по терминологии Лейна. Как правило, тест на третьем толчке будет ощутимо ниже, чем на двух предыдущих, что можно принять как определяющий сигнал для смены тренда.

Идя стопами своего учителя Джорджа Лейна, Джон Боллинджер тщательно изучил стохастический принцип. Напомним, что слово *стохастический* (от греч. *στοχαστικός* — «умеющий угадывать») используется в разных областях науки, и в общем смысле означает неопределённость, случайность процесса или явления.



Для того, чтобы трейдеры могли свободно использовать созданные группой Джона Боллинджера новые индикаторы, им был создан специальный новый интерфейс. Он был назван **BB Script** – простой язык программирования, который доступен всем трейдерам без специальных навыков программирования. **BB Script** стал новой версией уже упоминавшегося нами в предыдущей статье и созданного ранее Боллинджером языка **Trend**. Соответствующий графический пакет представлен на сайте [EquityTrader.com](http://EquityTrader.com). Воспользовавшись этим пакетом, любой трейдер может, лишь выйдя из своей графической программы, посмотреть на торгуемый вами инструмент через **BB Script**, внести необходимые изменения в свою систему, а затем вернуться обратно в торговый терминал. Внесенные изменения будут немедленно отражены в диаграммах.

Такие возможности существовали и ранее, но для этого вы должны были быть не только трейдером, но еще и программистом. Свой же новый язык **Script** Джон Боллинджер сравнивает с английским языком. Он очень простой и сделан сетевым, чтобы вы могли не скачивать программное обеспечение на свой компьютер. Таким образом достигается высокая степень безопасности.

По признанию Джона Боллинджера, идеи, реализованные за последние два года, созревали в течение предыдущих 10 лет работы. Просто в один момент разрозненные аналитические инструменты сложились, как части паззла в одну стройную си-

стему. Например, предшественником индикатора **BB Impulse** был индикатор **BB Delta**, который отражал лишь однодневную норму изменения цены (rate of change). Это был довольно интересный инструмент, однако он дублировал информацию, содержащуюся в **BB Impulse**. Через три месяца автору инструмента пришло в голову, что вместо того, чтобы заставлять пользователя использовать лишь однодневную норму изменения, нужно дать ему выбор. Теперь можно использовать пяти-, десяти- или двадцатидневную норму изменения. То есть Боллинджер с соратниками пересмотрели классическое измерение момента относительно Полос Боллинджера, так же как пересмотрели изменение цены относительно Полос Боллинджера.

Таким образом, произведя небольшие изменения в прежних наработках, группа Джона смогла создать новый и сильный инструмент. Создатель метода признается, что сначала хотел отказаться от концепции, не видя в ней перспектив. Понадобилась визуализация, наглядность, для того, чтобы рассмотреть в концепции зерно истины.

По признанию Джона Боллинджера он сейчас воодушевлен и увлечен своей работой больше, чем 5 или 10 лет назад, несмотря на серьезный возраст. Его группа продолжает исследования. Возможно, что данный метод – это не последнее новшество от рыночного гуру, и трейдерский арсенал продолжит обогащаться новыми любопытными и, возможно, продуктивными торговыми инструментами.





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





На своей торговой площадке компания «Forex Trend» разработала и внедрила революционно новый инструмент инвестирования, который получил название «Индекс ПАММ-счетов».

21 мая 2012 года данный инструмент уже стал доступен к применению в своей инвестиционной деятельности абсолютно любому клиенту компании. В процессе скрупулезного теста нового продукта, который компания проводила в рамках конкурса (участником которого мог стать абсолютно любой зарегистрировавшийся клиент), были определены основные моменты и качественные характеристики данного инструмента инвестирования, выявлены и ликвидированы некоторые погрешности предварительной математической составляющей, учтены пожелания и рекомендации участников.

## И вот проект стартовал

Разумеется, возникает множество вопросов со стороны потенциальных его пользователей. Данная статья написана с целью дать ответы на основные и более яркие из них, определить четкую характеристику того, что же такое по сути – «ПАММ-индекс», выявить его основные положительные и, возможно, отрицательные стороны.

Итак, с чего же начать? Ну, разумеется, с определения... На сайте «Forex Trend» определение «ПАММ-индексам» дано лаконичное и предельно изысканное. Я же постараюсь выразить это определение в форме, доступной для понимания абсолютно любым инвестором, как начинающим, так и, так сказать, бывалым: По своей сути **«ПАММ-индекс» – это не что иное, как готовый портфель инвестора, состоящий, как минимум из трех ПАММ-счетов, действующих на торговой площадке компании, которые уже продолжительное время (а именно: не менее одного года) показывают стабильные результаты динамичного роста.** Именно этот показатель прежде всего каждый из опытных инвесторов рассматривает как основной в принятии решения – включать данный ПАММ-счет в свой инвестиционный портфель или нет. По большому счету вы можете просто собрать свой портфель из тех же ПАММ-счетов, из которых состоит «ПАММ-индекс» и получать точно такую же прибыль, какую вы получите, используя этот инструмент.



## Но!

Пожалуй, главной отличительной чертой двух таких, вроде бы совершенно одинаковых стратегий инвестирования является то, что при формировании собственного портфеля вы ограничены несколькими факторами.

**Во-первых:** управляющий каждого «ПАММ-счета» в своей оферте указывает предельно минимальные суммы входа в него и чем более надежен и стабилен счет, тем, как правило, более высок ценовой порог вхождения в него.

**Во-вторых:** каждый управляющий, опять-таки в своей оферте, указывает продолжительность торгового периода, то есть временного промежутка, в течение которого инвестор практически лишен возможности вывода средств с «ПАММ-счета» и в течение которого процесс реинвестирования работать не будет. Если торговый период равен одной неделе, то это совершенно непринципиально, ну, а если торговый период составляет четыре недели?

«ПАММ-индекс» – это уникальный инструмент, который позволяет в рамках задекларированных правил компании, так сказать, обойти эти ограничения. Что это значит? Давайте рассмотрим пример одного из «ПАММ-индексов»...

Аналитиками компании «Forex Trend» были подобраны три сбалансированных, диверсифицированных портфеля ПАММ-счетов, которые и стали основой тестируемых «ПАММ-индексов». Мы сейчас рассмотрим один из них, наиболее консервативный.

Данный «ПАММ-индекс» состоит из трех ПАММ-счетов (рис. 1):

Сразу обращаю внимание на четвертый столбец приведенной таблицы: **«Доля в ПАММ-индексе».** Возможно, кому-то этот параметр может показаться не совсем понятным. К примеру, вы инвестируе-

Номер п/п	Номер счета	Ник управляющего	Доля в ПАММ-индексе
1	7031	Sven	30%
2	7165	Veronika	40%
3	5995	Avas	30%

Рисунок 1.

те в такой портфель 1000 долларов, соответственно по ПАММ-счетам инвестиция будет распределена следующим образом (рис. 2).

Однако, здесь необходимо учесть, что при инвестировании такой суммы, как одна тысяча долларов, самостоятельно сформировать указанный портфель вы не сможете. Почему? Давайте взглянем на оферты управляющих, чьи ПАММ счета участвуют в «ПАММ-индексе» (рис. 3).

То есть, для того, чтобы сформировать свой собственный портфель инвестора из тех же ПАММ-счетов, что участвуют в «ПАММ-индексе», необходимо инвестировать в него, как минимум, 2200 долларов. «ПАММ-индекс» же позволяет любому инвестору принять в свой арсенал тот же самый портфель, обладая всего лишь суммой от 100 долларов. Как так? Очень просто! «ПАММ-индекс» стоит 1000 долларов, но можно приобрести как его целую часть, то есть 1 лот, так и минимальную, которая составляет по правилам компании 0,1 лота, что и равняется 100 долларам. Разумеется, вы не ограничены в макси-

мально возможном приобретении количества лотов. Ограничение распространяется только на минимум от стоимости лота «ПАММ-индекса».

Далее... Вновь обратимся к офертам управляющих и рассмотрим параметр «**Торговый период**» (рис. 4).

Первые два счета – с торговым периодом 1 неделя, что, в общем-то является минимальным торговым периодом по правилам торговли на площадке компании «Forex Trend», а вот третий счет – управляющего Avas – по условиям оферты подразумевает торговый период в 4 недели. Само собой становится понятно, что вывести все свои средства из всех ПАММ-счетов одновременно каждую неделю в таком портфеле становится невозможным, что сказывается на получаемой прибыли, так как внутри торгового периода реинвестиция по такому ПАММ-счету не работает. А важно ли это, давайте наглядно рассмотрим в таблице. Представим, что изначально инвестировано 10000 долларов на два месяца, а доходность в неделю составляет 5% (рис. 5).

Номер п/п	Номер счета	Ник управляющего	Доля в ПАММ-индексе
1	7031	Sven	30% = 300 \$
2	7165	Veronika	40% = 400 \$
3	5995	Avas	30% = 300 \$

Рисунок 2.

Номер п/п	Номер счета	Ник управляющего	Минимальная сумма инвестирования в соответствии с офертой управляющего
1	7031	Sven	200 \$
2	7165	Veronika	1000 \$
3	5995	Avas	1000 \$

Рисунок 3.

Номер п/п	Номер счета	Ник управляющего	Торговый период
1	7031	Sven	1 неделя
2	7165	Veronika	1 неделя
3	5995	Avas	4 недели

Рисунок 4.

Неделя	Месяц	Доходность	Результат с реинвестицией раз в 4 недели	Результат с реинвестицией раз в 1 неделю
1	1	5%	10500	10500
2		5%	11000	11025
3		5%	11500	11576
4		5%	12000	12154
5	2	5%	12600	12762
6		5%	13200	13400
7		5%	13800	14070
8		5%	14400	14774

Рисунок 5.



Как видно из таблицы при использовании «ПАММ-индекса» ваша прибыль всего за два месяца уже будет выше, чем при формировании собственного портфеля на 374 доллара, то есть более чем на 2,5%.

Для наглядного сравнения представлен многоуровневый график доходности указанных ПАММ-счетов и «Индекса ПАММ-счетов». **График построен на реальных показателях, взятых из истории данных ПАММ-счетов на сайте компании «Forex Trend» за период с 21.11.2010 года по 20.05.2012 года (рис. 6):**

А отдельно график «ПАММ-индекса» приобретает максимально приятный глазу любого инвестора

динамичный вид стабильно растущего дохода без резких колебаний и с весомой доходностью (рис. 7).

Не вижу необходимости озвучивать выводы этого краткого анализа. Они очевидны и, я уверен, понятны любому, даже начинающему инвестору. От себя хочу отметить только то, что с моей точки зрения данный инвестиционный инструмент – это высокий прорыв в инновационных решениях на рынке услуг для частных инвесторов.

**Компания «Forex Trend» в очередной раз подтвердила свой высокий профессионализм и стремление к развитию!**

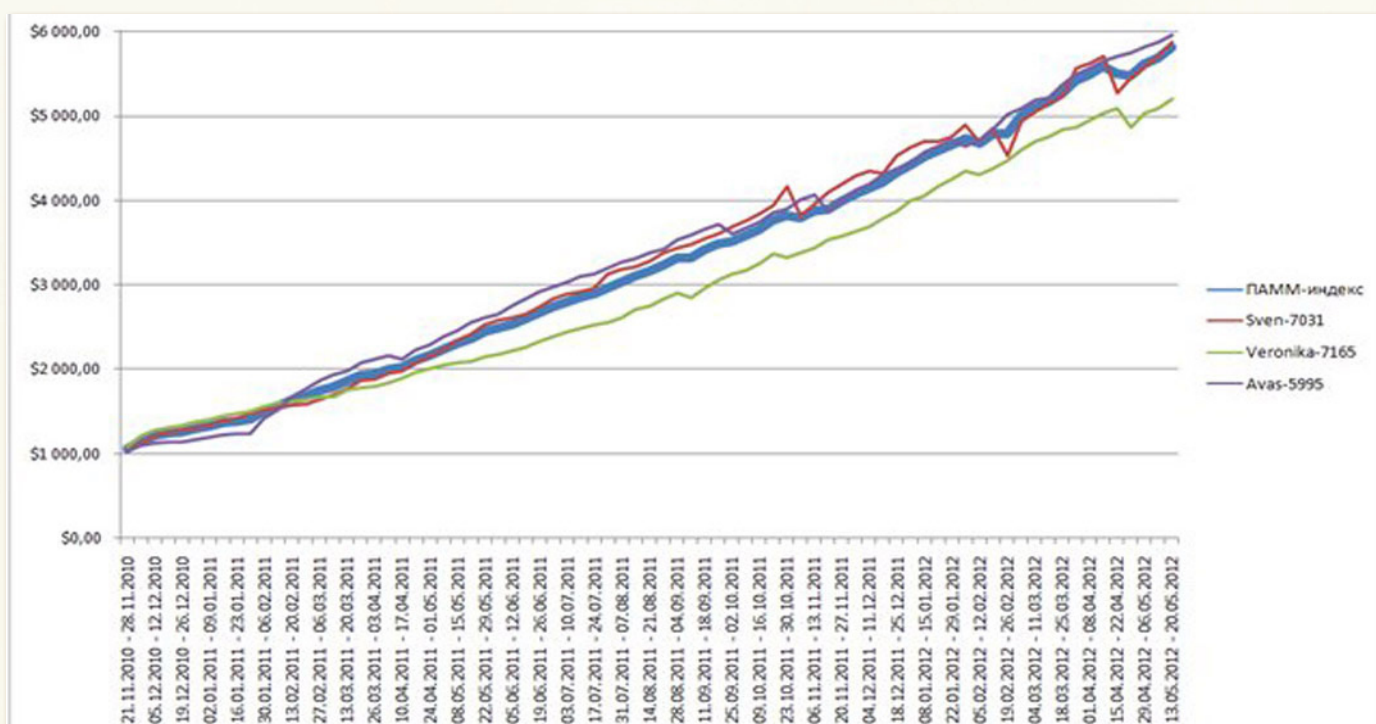


Рисунок 6.

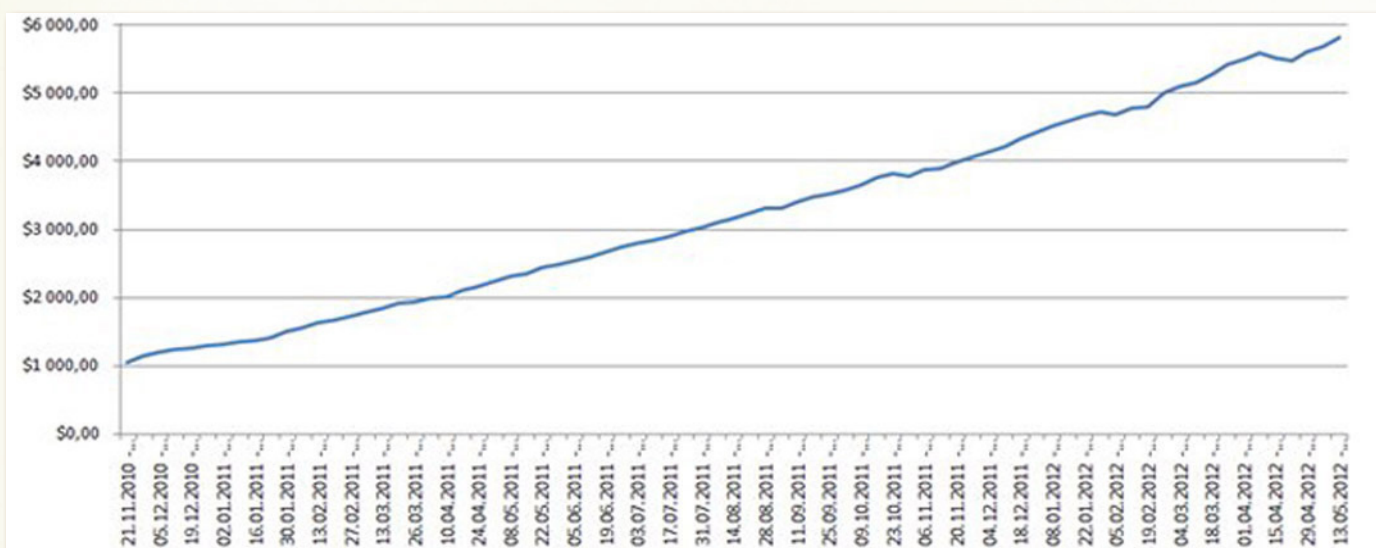


Рисунок 7.





**FXopen**  
when money makes money

**WANTED**

**DEAD OR ALIVE**



**УПРАВЛЯЮЩИЕ**

**РАММ ESN с депозитом 1000\$  
в хорошие руки**

- бесплатный РАММ ESN счет
- депозит 1000\$ для торговли
- ваша 100% прибыль
- разрешены любые стратегии и советники

<http://www.fxopen.ru>

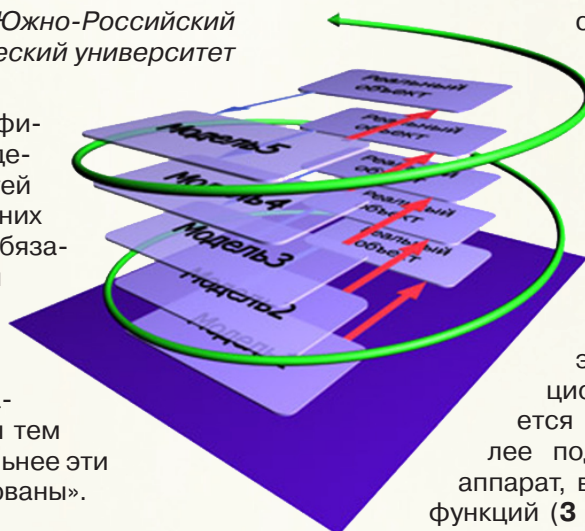


# Трейдинг вместе с профессионалами



В.В.Соболев, к.т.н., Южно-Российский государственный технический университет

Существует множество специфических постановок задач моделирования валютного курса и путей их решения. Тем не менее, среди них можно выделить нечто общее, обязательное – этапы, в той или иной степени, реализуемые при построении большинства математических моделей. Этапы можно представить пятью блоками, границы которых ограничены тем более строгими линиями, чем сильнее эти этапы могут быть «алгоритмизированы».



с оценки реальной ситуации с позиций имеющейся априорной модели и цели (**1 этап**), в результате формируется содержательная модель (**2 этап**), отражающая постановку задачи. Содержательная модель формируется на «родном» языке задачи: механики, физики, экономики, биологии, социологии и т.д. Затем выбирается структура модели – наиболее подходящий математический аппарат, вид и число уравнений, вид функций (**3 этап**). На следующем, **4-м этапе**, если это требуется, конкретизируются детали модели (делаются необходимые аппроксимации, подгоняются коэффициенты уравнений) и, наконец, на **5-ом этапе** с помощью критериев, выбор которых диктуется целью моделирования, проверяется качество получившейся конструкции. Если качество модели неудовлетворительно, процедура повторяется с начала или с промежуточного этапа, и делается следующее приближение (рисунок ниже).

## Этапы моделирования

Сама процедура моделирования в общем случае представляет собой не прямую дорогу к цели, а неоднократный возврат на уже пройденные ступени, их повторение с подправленными данными – последовательное приближение к удовлетворительному варианту. В общем случае все начинается





Обман чувств и интуиция трейдера могут привести к ложным представлениям о рынке, хотя его интуиция стремится к тому, чтобы не только иметь правильные мысли, но и соответствующие впечатления. Именно ощущение действительности и правильные представления о ней поставляют информацию для интуиции. Интуиция предполагает наличие внимания и открытости. Чтобы быть способным на это, человек должен быть свободен и уверен в себе. Несмотря на любые задачи, которые необходимо выполнять, он остается таковым до тех пор, пока испытывает чувство внутренней свободы и удовлетворение.

Несмотря на всю неопределенность, царящую в торговом мире, инвестор будет чувствовать себя гармонично, если он сможет обрести уверенность в себе и самоуважение. Люди воспринимают не непосредственно наблюдаемый объект, а информацию о нем, которую дают органы чувств, т.е. получают не картину объективной реальности, а картину отношений между человеком и реальностью. На основе чувственного восприятия формируются образные модели. Образы могут формироваться в процессе обучения (в семье, школе, вузе, компании) или в процессе собственной практики (научной деятельности, участия в производстве). Соответствие образов реальности приходится контролировать с учетом погрешностей чувственного восприятия, возможных заблуждений учителя, ошибочности сложившихся на данном этапе исторического развития научных представлений и т.п. Многие примеры демонстрируют ненадежность информации, получаемой через органы чувств и чувственной интуиции, той интуиции, которая формируется как результат взаимосвязи опыта, чувственных восприятий и грубых догадок.

Интуиция качественно меняется, если опирается на научное знание и, в первую очередь, на математику. Например, научный анализ движения на основе понятий динамики позволяет более правильно ответить на вопрос: как должно быть направлено ружье при стрельбе в мишень, которая начинает падать в момент выстрела; или куда упадут ключи, выпавшие на ходу у вас из руки. Чувственная интуиция подсказывает варианты наклонить ствол к земле, а ключи искать где-то сзади. Научный же анализ говорит о том, что ствол должен быть горизонтален, и направлен в начальную точку расположения мишени, а ключи упадут у ноги, как если бы вы стояли. С опытом научного подхода к оценке фактов меняется и интуиция. Основанная не на чувственном, а на научном знании, в частности, с использованием математических приемов, она становится средством движения вперед, к поиску новых знаний.

### В чем же причина исключительной эффективности математики?

Почему возможно такое превосходное соответствие математики с реальными предметами и явлениями, если сама она является произведением человеческой мысли? Может ли человеческий разум без всякого опыта, путем только размышлений понимать свойства реальных вещей? Согласуется ли природа с человеческой логикой? Почему в тех случаях, когда явление понято нами и приняты соответствующие формулировки (аксиомы), сотни следствий оказываются столь же применимыми к реальному миру? Эти вопросы находятся в «списке» вечных вопросов философии науки. Всех, кто пытался разобраться с ними, а над этим задумывалось большое число мыслителей от древности до наших дней, по ответам можно условно разделить на 2 группы [1, 2]. Первые считают, что математики подбирают аксиомы так, чтобы выводимые из них следствия согласовались с опытом, то есть – **математика подстраивается под природу**. Другими словами, всеобщие и необходимые законы опыта принадлежат не самой природе, а только разуму, который вкладывает их в природу, т.е. научную истину создают, а не находят. Вторые считают, что **мир основан на математических принципах**; в религиозном варианте – создатель построил мир на принципах математики. Среди и первых, и вторых много великих имен – этот вопрос нельзя обойти, если занимаешься исследованием природы. Естественна и незавершенность дискуссии – обсуждаемые вопросы не случайно в списке вечных проблем теории познания [3, 4]. По Нильсу Бору, в похожих отношениях находятся точность модели и ее ясность. «...Наша способность анализировать гармонию окружающего мира и широта восприятия всегда будут находиться во взаимно исключающем, дополнительном соотношении» [5, 6].

#### Литература

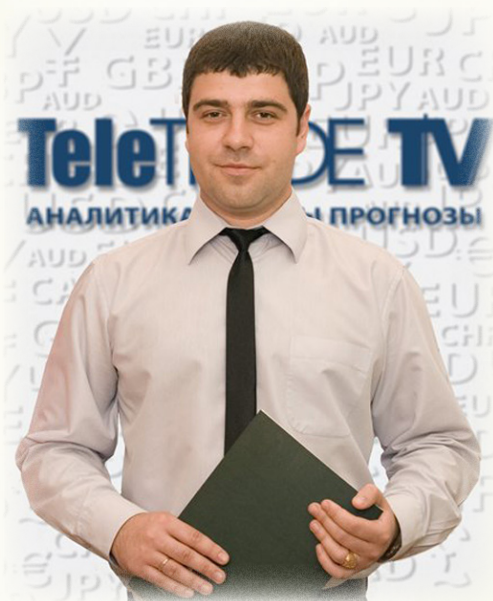
1. Соболев В.В. Валютный дилинг на финансовых рынках/ Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск, 2009. – 442 с.
2. Клайн М. Математика. Поиск истины. М.: Мир, 1988. 295 с.
3. Пуанкаре А. О науке. М.: Наука, 1983.
4. Малинецкий Г.Г. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент (введение в нелинейную динамику). М.: Эдиторил УРСС, 2000. 256 с.
5. Бор Н. Избранные научные труды. Т. 2. М.: Наука, 1971.
6. Безручко Б.П., Смирнов Д.А. Математическое моделирование и хаотические временные ряды. Саратов: ГосУНЦ «Колледж», 2005. 320 с.

## Аналитика или трейдинг? Есть ли противоречие?

В наших статьях мы часто освещали разнообразные аспекты деятельности брокерской компании **TeleTRADE**. Этот брокер хорошо известен на постсоветском пространстве, он, можно сказать, стоит у истоков инвестиционной деятельности на территории бывшего СССР. Теперь же пришло время перейти к персоналиям и познакомиться с наиболее яркими сотрудниками TeleTRADE, усилиями которых и строится бизнес компании. Как говорится – кадры решают все.

Конечно, наиболее интересными фигурами в компаниях, предоставляющих услуги на финансовом рынке, являются не только руководители, но и аналитики и трейдеры. Именно на них, в первую очередь, направлены надежды и чаяния клиентов. Многим представляется, что трейдер – это профессия почти мистическая. Читая биографии знаменитых трейдеров, мы поражаемся их прозорливости, уму, профессионализму. Их деятельность по уровню психологической напряженности сопоставима с работой разведчиков. Причем аналогия достаточно близка: разведчик работает в агрессивной, недружественной, даже вражеской среде, каждый его шаг подобен шагу сапера по минному полю. Трейдер-индивидуал испытывает ровно такие же ощущения. Рынок равнодушен, коварен, непредсказуем и везде расставлены ловушки. Каждый неверный шаг оборачивается потерями, нельзя паниковать, промедление смерти подобно, как и излишняя спешка.

К чистым же аналитикам относятся как к высокочеловеческим представителям мудреной науки. Кажется, будто у них есть третий глаз, для них открыто то, что скрыто от глаз непосвященных. Сегодня у нас есть шанс проникнуть в этот мир и услышать ответы на интересующие нас вопросы из первых рук. Мы беседуем с трейдером-аналитиком компании TeleTRADE **Богданом Терзи**.



**«БЛ»:** Здравствуйте, Богдан, готовы ли вы ответить на вопросы, остро интересующие читателей журнала? Предупреждаю, что некоторые вопросы не лишены колкости. Часто начинающие трейдеры, потерпевшие свой первый крах в торговле, винят не себя, а аналитиков, по советам которых принимались торговые решения – отсюда негатив, даже, порой, агрессия.

**Богдан Терзи:** Да, здравствуйте, всем доброго дня. Конечно, я готов приоткрыть завесу тайн над работой трейдера и аналитика (*смеется*). Возможно, что многие будут разочарованы, потому как таинственного и мистического в этой работе мало. Это знания, опыт и труд — и только. Насчет едких вопросов: этим меня тоже не напугать, ведь я постоянно контактирую с клиентами компании, трейдерами, работаю на выставках и семинарах, отвечаю на вопросы через блоги и форумы и много чего наслушался.

**«БЛ»:** Хорошо, Богдан, тогда начнем. Традиционно хочется узнать те элементы вашей биографии, которые привели Вас к Вашей настоящей работе. Какое у вас образование, что стало импульсом к решению стать трейдером: это была мечта детства или случай помог? Многие полагают, что для того, чтобы быть трейдером и аналитиком, необходимо именно экономическое или математическое образование.

**Богдан Терзи:** У меня, к сожалению, нет экономического образования. По специальности я — инженер автоматизации и управления. Уверен, что техническое образование пошло только на пользу моей сегодняшней профессии. Мечты стать трейдером никогда не было, а вот заниматься любимым делом, да чтоб оно еще и достойные деньги приносило — вот об этом я мечтал с того момента, как начал сам себе на хлеб зарабатывать. А решил все, как всегда, его величество случай. Познакомился с одним хорошим человеком, который на тот момент был уже преуспевающим бизнесменом. Он мне посоветовал записаться на начальные курсы в компанию TeleTRADE. Прийдя на курсы, узнал, что это биржевые торги. Обрадовался, т.к. этот бизнес мне давно был интересен. С тех пор я — трейдер.

**«БЛ»:** Богдан, Вы довольны своей карьерой, удовлетворяет ли Вас та социальная ниша, которую вы занимаете в настоящем? Вы можете назвать себя амбициозным человеком?



**Богдан Терзи:** Конечно, я доволен. Но... всегда хочется чего-то нового и лучшего. Невозможно стоять на месте: либо ты движешься вперед, либо назад. Лично я всегда испытываю море радости, когда все, что я запланировал, случается. Поэтому чтоб не упускать ощущение счастья — стараюсь постоянно брать новые вершины.

**«БЛ»:** Есть категория успешных трейдеров, которые совершенно не публичные люди. У них и карьеры-то как таковой нет. Они тихо сидят и зарабатывают деньги для себя и своих клиентов. Рыночный аналитик, напротив, фигура публичная. Многие могут сказать: если ты рыночный профессионал, то зачем даешь советы другим, как торговать; сиди и тихо богатей. Насколько важны для Вас деньги, точнее, что важнее для Вас — карьера, статус или материальное вознаграждение?

**Богдан Терзи:** Трейдеры, как и люди, очень разные. Кто-то любит общаться с людьми, делиться своим видением о рынке. А из кого-то и полслова не вытащишь, в силу особенностей внутреннего мира трейдера. Лично мне доставляет неимоверное удовольствие поделиться своим опытом с начинающими трейдерами. А когда потом получаешь письма с благодарностью — это очень приятно. Не меньше, чем радость от закрытой прибыльной позиции. Статус для меня не имеет большого значения. Деньги для меня — это возможность быть уверенным в завтрашнем дне. Знать, что твоя семья не нуждается ни в чем. Аналитика и мастер-классы — это для себя. Приятно осознавать, что ты делаешь доброе дело для людей.

**«БЛ»:** Нет ли противоречия в работе трейдера и аналитика, не машет ли одно другому?

**Богдан Терзи:** Вовсе нет. Трейдингом я занимаюсь в первой половине дня, и обычно к обеду мой рабочий день заканчивается. А вот все остальное время я занимаюсь другими делами. Пишу статьи, изучаю новые направления в трейдинге, отвечаю на вопросы начинающих трейдеров, иногда провожу обучающие курсы. Все это — как продолжение утренней торговли. Думаю, что трейдинг и аналитика хорошо дополняют друг друга.

**«БЛ»:** Что, на Ваш взгляд, является ключевыми моментами в работе аналитика? А трейдера?

**Богдан Терзи:** Быть компетентным. Быть ответственным за каждый свой шаг, за каждое свое слово.

**«БЛ»:** Как Вы думаете, любой может стать трейдером? Что сложнее — быть аналитиком или трейдером, пожинать упрёки и недовольство клиентов за неправильные прогнозы, или терять деньги в случае убыточной торговли самому?

**Богдан Терзи:** Уверен, что любой может стать успешным трейдером, если он этого по-настоящему пожелает. Для меня быть аналитиком сложнее, чем трейдером. Ответственности больше.

**«БЛ»:** Для рынка акций можно выделить две категории индивидуальных игроков: инвесторы, которые покупают и ждут, и непосредственно трейдеры-спекулянты, которые торгуют относительно краткосрочно. Можете ли вы выделить подобные же категории для валютного рынка, для бизнеса в котором работаете Вы?

**Богдан Терзи:** Спекулянты на валютном рынке должны быть очень гибкими. Прежде чем начать торговлю — необходимо иметь сразу несколько вариантов развития событий. Быть принципиально только «быком» или «медведем» — прямой путь к банкротству.

**«БЛ»:** Богдан, каковы, на Ваш взгляд, основные ошибки начинающих трейдеров, что может быстрее всего привести к краху и разочарованию? На чем нужно сфокусироваться?

**Богдан Терзи:** Прежде всего я бы посоветовал двигаться от простому к сложному. Начать с основ биржевой торговли и далее углублять свои знания, изучая новые методы работы. Ошибки у начинающих трейдеров одинаковы: жадность, страх, гордыня, азарт. Советую фокусироваться на получении прибыли, а не на страхе получить убыток. А то, получится, как всегда. Чего боимся — то и получаем. Таким образом, постепенная работа над собой делает из вас хладнокровного профессионала, делающего деньги на бирже.

**«БЛ»:** Что важнее для успеха: психология или отличное владение техническим и фундаментальным анализом?

**Богдан Терзи:** На мой взгляд торговля на 3/4 — психология, и на 1/4 — всесторонний анализ.

**«БЛ»:** Богдан, Вы верите исключительно в технический трейдинг, то есть торговлю без учета экономического календаря, анализа настрою рынка, воступления и заявлений значимых лиц? Можно ли просто торговать, например, по сигналу скользящей средней, не обращая внимания на остальное?

**Богдан Терзи:** Можно. Но, если вы хотите качественно улучшить свою торговлю, то вам придется считаться с фундаментом и многими другими факторами.

**«БЛ»:** Теперь несколько вопросов, касающихся компании, в которой Вы работаете. Почему именно TeleTRADE? Это случайность или осознанный выбор, промежуточный пункт карьеры или ее апогей?

**Богдан Терзи:** Мне порекомендовал мой хороший знакомый, который уже на тот момент сотрудничал с компанией более 5 лет. К тому же, TeleTRADE — единственная компания на постсоветском пространстве, с легкостью пережившая два кризиса — 1998 и 2008-09 года. В компании самая большая сеть представительств — более 150 офисов в 20 странах мира. Всегда приятно работать с компанией, являющейся лидером в своем направлении. Так что, выбор очевиден.

**«БЛ»:** Богдан, насколько эффективной представляется Вам структура аналитического департамента компании, его работа? Достаточно ли оперативно клиенты получают информацию от аналитиков TeleTRADE?

**Богдан Терзи:** В аналитическом отделе работают аналитики и трейдеры с многолетним опытом. Многие из них делятся своими взглядами на рынок. В специальных разделах на сайте нашей аналитики можно найти конкретные рекомендации к покупке или продаже тех или иных активов. Также на нашем интернет-канале TeleTRADE TV проходят интерактивные программы в прямом эфире, где специалисты компании дают свои рекомендации, отвечают на вопросы. А что касается качества публикуемой информации, об этом лучше всего говорят прибыли, которые получили наши клиенты, благодаря прогнозам аналитического отдела компании ТТ.

**«БЛ»:** Как использовать аналитику, предоставляемую брокерами или СМИ для того, чтобы получить положительный результат? Доверять безоговорочно выбранным аналитикам, или не верить никому, а может быть выбрать что-то среднее? Стоит ли прислушиваться к конкретным торговым рекомендациям с уровнями входа и выхода, или просто пытаться предугадать направление рынка на основе мнения большинства профессионалов (хотя их мнения так редко совпадают)?

**Богдан Терзи:** Когда я открываю позицию, то основываюсь исключительно на собственном анализе и собственном опыте. Нет ничего драгоценнее собственного опыта. На мой взгляд, лучше торговать самостоятельно. Совершать собственные ошибки — затем их исправлять и уже с новым опытом двигаться дальше и т.д. Есть такое высказывание: «Трейдер, работающий над своими ошибками — обречен на успех». Я согласен на 100% с этим. Конечно, это не означает, что никого теперь нельзя слушать. Есть много достойных трейдеров и аналитиков, которые зачастую говорят правильные вещи, однако принимать сказанное «за чистую монету» ни в коем случае нельзя. Мы можем прислушиваться и подчеркивать для себя что-то полезное, важное, что сами упустили. Но открывать позиции нужно, только опираясь на свои собственные выводы, а не потому, что кто-то сказал... Это несерьезно. Необходимо самостоятельно нести ответственность за свои поступки.

**«БЛ»:** Расскажите, пожалуйста, как выглядит Ваш рабочий день, как вы формируете свой рабочий план на день, на неделю?

**Богдан Терзи:** Частично на данный вопрос я уже ответил. Я сам по себе – жаворонок. Люблю все дела делать с утра. На данный момент торговля для меня

приоритетный вид деятельности, поэтому торгую я именно в первой половине дня и, как правило, к обеду закрываю все позиции, либо оставляю сделку еще на день, но предварительно застраховав ее от потерь. Перед открытием сделки просчитываю сразу несколько вариантов развития событий, чтоб быть готовым к любым поворотам рынка. Веду торговый план. Не торгую по пятницам. По пятницам теханализ работает хуже, чем в другие дни. Т.е. моя рабочая неделя заканчивается в четверг. Больше ничего особенного.

**«БЛ»:** Где распространяются ваши прогнозы, рекомендации, мнения? Где их можно почитать, посмотреть, послушать? Это доступно только клиентам компании или всем желающим?

**Богдан Терзи:** Доступ к аналитике компании TeleTRADE открыт для всех желающих. Что касается моих рекомендаций по торговле, то каждый день в прямом эфире интернет телевидения **TeleTRADE TV**, в 13:40 по Киевскому времени я делюсь своим видением рынка и точками открытия позиции. Также у меня есть своя колонка в газете «Деньги плюс», где я рассказываю о последствиях, к которым могут привести события, произошедшие по итогам месяца.

**«БЛ»:** Богдан, не хотите ли дать нашим читателям какие-нибудь прогнозы по валютному рынку, дать советы, например на ближайшие неделю – две?

**Богдан Терзи:** Мне сейчас нравится золото. Если в ближайшее время председатель ФРС объявит о новой программе QE, то золото может уйти выше \$2000 за тройскую унцию. Сейчас стоимость золота колеблется около \$1500. Внимательно слежу за выступлениями Бернанке.

**«БЛ»:** В заключение, Богдан, что Вы хотели бы пожелать читателям журнала «Биржевой Лидер»?

**Богдан Терзи:** Хотел бы сказать, что на самом деле все в ваших руках. Для того, чтобы научиться торговать, нужно потрудиться. Но тогда и победа будет слаще. Главное: относитесь позитивно ко всему, что происходит, углубляйте свои знания, и у вас все получится. Еще хочу напомнить основное правило успеха: к успеху приходит тот, кто считает себя достойным его. Будьте достойными!!!

**«БЛ»:** Мы благодарим Богдана Терзи за интересное и откровенное интервью. Надеюсь, что наши читатели смогли составить себе более четкое представление об аналитике от компании TeleTRADE и о работе сотрудника аналитического отдела. Теперь вы лучше понимаете, что такое аналитика и трейдинг, что в них общего, а что их отличает. Возможно, это поможет кому-то сделать свой жизненный выбор.



Кристиан ДеХэмер

Два года назад я написал статью о своих правилах торговли. По многочисленным просьбам я вновь решил написать об этом статью.

Один опытный трейдер как-то сказал мне, что необходимо потратить семь лет, чтобы действительно понять, как прибыльно торговать. И это правда. Необходимо много времени, чтобы не только понять, кто вас обманывает, но и что ими движет и, что самое важное, как извлечь из этого выгоду. Поверьте, у каждого на Уолл-Стрит есть свои мотивы.

Мои мотивы просты: если я буду продолжать помогать своим читателям делать деньги, они будут платить за мои статьи и обзоры, принося деньги и мне. В противном случае, сами знаете, что будет...

В этом бизнесе я уже более 15 лет, следовательно, мои читатели продолжают ценить то, что я для них делаю... Итак, сегодня я хочу поделиться с вами первыми 10 из 40 "заповедей" трейдера.

**1 Рынок – это своеобразный бог.** Это значит, что рынок всегда прав. Если рынок действует вопреки вашим расчетам или ожиданиям, то это ваши проблемы, а не рынка. Это значит, что ваши расчеты либо суждения ошибочны. Никто еще не заработал денег, обвиняя рынок в своих неудачах.

**2 Покупайте во время кризиса.** Когда в какой-либо стране случается политический или экономический кризис, лучше всего зайти на сайт типа [www.adr.com](http://www.adr.com), найти банк, телекоммуникационную компанию или какой-либо бизнес, которая распродает свои активы по дешевке, и купить их. После кризиса активы вновь вырастут в цене.

**3. Ванкувер полон лжецов и воров.** Если соберетесь инвестировать в канадские компании, работающие в области добычи полезных ископаемых, априори относитесь к ним как к мошенникам, пока они не докажут обратного.

**4 Своеобразная "клятва Гиппократа" с Уолл-Стрит: В первую очередь, не навреди!** Иными словами, лучше не заработать денег, чем потерять их.

**5 Никогда не извиняйся за фиксацию слишком малой прибыли.** Цель инвестиций – заработать деньги. Если вы заработали 5%, а цена прошла в вашу сторону еще 1000%, то вы все равно заработали, и это хорошо.

**6 Нет лучше успеха, чем успех.** Если ваша сделка завершилась успехом, повторите ее. Я имею ввиду, что если вы торгуете на новостях о дивидендных выплатах, или используете технический



индикатор MACD для получения торговых сигналов, или что-то еще... и это работает, продолжайте использовать это, пока оно будет приносить прибыль. Например, в свое время у меня хорошо получалось "шортить" акции вскоре после первичного размещения. Раньше этот торговый подход приносил внушительную прибыль, пока не стал слишком популярным и перестал работать.

**7 Никогда не вкладывайте деньги в надежду.** Если у вас нет четкой инвестиционной стратегии и четких катализаторов роста для акций конкретной компании, не покупайте их.

**8 Надейтесь только на себя.** Проводите свои исследования и старайтесь придерживаться собственного торгового подхода. Не стоит слепо доверять "экспертам".

**9 Не стоит ловить падающий нож.** Существуют признаки, указывающие на то, что рынок достиг дна. Умейте определять их и дожидаться их появления, прежде чем открывать сделку.

**10 Покупайте много акций недооцененных компаний.** Иногда вам будут попадаться акции тех компаний, у которых есть кое-какой доход, нулевой долг и внушительный запас наличного капитала, который превышает ее текущую рыночную стоимость (то есть, акции тех компаний, которые будут недооценены после маржин-коллов или рыночных обвалов).

В 2009 году я нашел четыре таких компании после того, как хеджевые фонды распродали их акции. На данный момент они уже выросли в стоимости на 1200%.

**И наконец, если вы решите придерживаться только одной из заповедей, придерживайтесь последней...**

# Технология “Мобильный кошелек” дает возможность разбогатеть

Шах Джилани

**В** будущем любой из вас может разбогатеть, вложившись в технологию под названием “Мобильный кошелек”.

Сейчас я объясню вам, что я имею в виду. В будущем так называемые “мобильные кошельки” (виртуальные кошельки на смартфонах) придут на смену традиционным наличным деньгам и способам оплаты. Из этой статьи вы узнаете, почему человечество движется навстречу мобильным кошелькам, как мы придем к этому и когда. И, что важнее всего, я расскажу вам, как на этом заработать...

## Мобильные кошельки изменяют наше представление о наличных деньгах

**В**ероятно наличные деньги и можно назвать “королем” денег, но правда в том, что никто не держит большую часть своих денег в наличности. Наличность можно потерять, ее могут украсть. Более того, наличные деньги не приносят вам пассивного дохода, в то время как их постепенно съедает инфляция. Настало время признать, что наличные деньги больше не являются самым удобным и предпочитаемым видом денег.

До 1945 года США выпускали бумажные банкноты с большой номинальной стоимостью: \$500, \$1,000, \$5,000, \$10,000 и даже \$100,000 (в основном они использовались банками). Но все изменилось. На данный момент самой крупной купюрой является стодолларовая банкнота.

Выпуск наличных денег – дело затратное. Более того, власти хотят иметь возможность отслеживать денежные транзакции. Чеки, банковские транзакции, безналичные платежи, расчеты кредитными и дебетовыми картами, не говоря уже о многочисленных электронных платежных системах, распространенных в интернете... В этом случае властям легче отслеживать у кого сколько денег, кто кому и за что платит, и кто платит (или не платит) налоги. Более того, так проще отслеживать денежную массу.

Однако, как бы странно это ни звучало, США не являются лидерами на пути к будущему безналичным деньгам. Например, в Швеции наличный расчет составляет лишь 3% бизнес-транзакций. С помощью СМС-сообщений можно заплатить за проезд в общественном транспорте. С помощью смартфона можно даже сделать пожертвование в церкви. В Великобритании более 50 000 магазинов принимают платежи через мобильные кошельки с помощью специализированных **NFC-терминалов**. И это только начало эры мобильных платежей.



В ближайшем будущем развивающиеся страны также приобщатся к данной технологии. Для развивающихся стран, где значительная часть населения проживает в сельской местности, где мало или вовсе нет банков, хранение и безналичный расчет между покупателем и продавцом станет более удобной альтернативой. Например, в Кении свыше 14 миллионов человек (а это 70% населения страны) используют услугу мобильных расчетов **M-PESA** (M – мобильный, а PESA на языке Суахили означает “деньги”), предлагаемую местным провайдером *Safaricom*. Можете ли вы инвестировать в акции *Safaricom*? Нет, но зато вы можете вложить свои деньги в акции компании **Vodafone (Nasdaq: VOD)**, которая является материнской компанией.

Теперь давайте разберемся с тем, кто является основными участниками данной игры.

## Мобильные платежи: Банки как участники и заинтересованные стороны

**В**се крупнейшие банки мира работают над созданием приложений для мобильных устройств.

Многие из региональных банков делают то же самое. В конечном счете, придет время, когда все эти банки начнут создавать целую индустрию, соразмерную экономике. Но из-за интенсивной конкурентной борьбы за, по сути, одну и ту же клиентскую базу, крупные банки сейчас сфокусированы на том, чтобы попытаться захватить лидерство в виртуальном мире безналичных расчетов, особенно когда дело касается мобильных кошельков. Некоторые банки понимают, что не выдержат конкуренции и начинают объединять силы с другими банками. Угроза исходит также и от крупных сетей розничной торговли, которые не хотят, чтобы их потребители были как-то ограничены в возможностях оплаты покупок. По мере того, как конкуренты вне банковского сектора с успехом отнимают у банков их долю рынка



(особенно в США), банки начинают осознавать, что рано или поздно им придется объединять свои усилия в борьбе за клиентов.

Следует отметить, что на ранней стадии движения к будущему мобильных платежей и виртуальных денег, инвесторам не стоит обращать свой взор на банки, так как в будущем у них появится много барьеров, которые им придется преодолевать.

Смогут ли крупные банки занять свое место на финансовом “Олимпе” будущего? Основные мировые эмитенты кредитных карт, среди которых **American Express, MasterCard, Visa, и Discover Card**, уже являются частью зарождающейся индустрии мобильных кошельков. Конкуренция между ними будет такой же жесткой, как и раньше. И это хорошо для потребителей. Когда у потребителя есть выбор, это развивает индустрию, заставляя компании создавать инновационные решения и предоставлять услуги по более приемлемым ценам. По крайней мере, так должен функционировать свободный рынок.

Однако вышеупомянутые эмитенты кредитных карт, которые заставляют банки вступать в конкурентную борьбу за предоставление кредитов держателям кредитных карт, не являются теми “дезинтермедиами”\*, о которых я говорил выше. Они помогают распространять банковские услуги по всему спектру индустрии, они не вычеркивают банки из уравнения. Однако, комиссии за услуги все еще остаются достаточно высокими именно потому, что банки до сих пор присутствуют в уравнении, и давление со стороны политики ценообразования не является существенным.

Однако, как я уже неоднократно отмечал, все должно измениться в ближайшем будущем.

### Самый большой кошмар для банков

Больше всего банки боятся того, что с наступлением буржуазного мира мобильных кошельков, “Новые Варвары” сломают “ворота”, которые традиционно охраняли их монополию. Под “Новыми Варварами” подразумеваются крупные корпорации в сфере телекоммуникационных технологий, интернета и СМИ.

Если вы ходите заработать состояние на технологии “мобильный кошелек”, вкладывайте в акции следующих гигантов: **Google, Yahoo** (да, Yahoo), **Microsoft** (хотите верьте, хотите нет), **Facebook, Nokia, Research in Motion, Apple, Verizon и Vodafone**.

Со временем в этом сегменте рынка появятся и другие компании, на акциях которых можно будет разбогатеть. Следует иметь в виду, что в статье я поставил задачу не убеждать вас покупать акции конкретных компаний, а попытаться объяснить вам, какой колоссальный инвестиционный потенциал скрыт в будущем, где на рынке финансовых услуг будут доминировать электронные транзакции с помощью мобильных кошельков.



Теперь давайте рассмотрим причины, по которым вышеупомянутые компании извлекут внушительную выгоду из феномена под названием “мобильный кошелек”. Например, возьмем компанию **PayPal**.

В 2002 году **eBay** купила PayPal за \$1.3 млрд. Эта платежная система уже создает серьезные проблемы банкам. И дело не в том, что PayPal не включает банки в свою бизнес-модель (а она включает). Дело в том, что PayPal предоставляет более широкий спектр услуг. Деньги с баланса PayPal можно самостоятельно перевести на текущий счет в банке с помощью электронной транзакции. Затем можно выписать чек или вывести деньги через банкомат с помощью дебетовой карточки PayPal. Карточкой PayPal можно рассчитываться в магазинах, не говоря уже о том, что вы можете совершать любые покупки на eBay.

Как мы видим, вполне возможно совершать покупки и продажи напрямую через электронные транзакции внутри PayPal, исключая посредничество банков, так как люди доверяют этой платежной системе.

Таким образом, мы наблюдаем типичный пример того, как инновационные технологии начинают постепенно вытеснять банки из индустрии. Аналогично Facebook со своими 900 миллионами пользователей также предоставляет сервис с возможностью прямых финансовых транзакций между ними подобно тому, как это происходит у PayPal. Это открывает окно в мир новых коммерческих возможностей, которые могут быть реализованы в электронном виде через индивидуальные мобильные устройства.

В следующей статье цикла мы продолжим разговор о технологии “мобильный кошелек”.

**\*Производное от слова “дезинтермедиация”** – снижение роли банков и сберегательных институтов в качестве посредников на финансовом рынке и, как следствие, отток финансовых ресурсов из банковской системы; может происходить в результате отказа фирм от посредничества банков на рынке ссудных капиталов в пользу прямого выпуска ценных бумаг, а также отказа существующих и потенциальных клиентов от банковских вкладов в пользу других финансовых инструментов.

# Рынок сырой нефти: Прогноз на второе полугодие 2012 года

Лари Спирз

Многие аналитики расходятся в свои прогнозах относительно стоимости барреля сырой нефти во второй половине 2012 года и в следующем году. Однако все они сходятся в одном: **нефть будет дорожать**.

Одной из причин является тот факт, что цены на нефть уже существенно упали за прошедшие несколько недель до уровня ниже \$90 за баррель (июльский фьючерсный контракт на нефть на бирже NYMEX).

На снижение стоимости нефти оказали влияние 2 фактора:

- Небольшой рост поставок американской нефти (на 3.8%) в апреле – в основном из-за продолжительного низкого спроса в результате более медленного восстановления американской экономики, чем ожидалось ранее.
- Укрепление доллара США (а, как известно, нефть продают и покупают за доллары), вызванного хеджированием против рисков, исходящих из Еврозоны.

## Цены на нефть продолжают рост

Однако в более отдаленной перспективе оба фактора должны стабилизироваться и снизить свое влияние на стоимость нефти. А это значит, что текущие ценовые уровни вполне могут стать отправной точкой для очередного бычьего тренда на рынке нефти в ближайшие полгода (а может быть, и в 2013 году тоже).

В соответствии с недавним отчетом, выпущенным **Американским энергетическим агентством (EIA)** 8 мая, цены на нефть марки WTI в среднем составят \$104 за баррель до конца 2012 года.

**American Petroleum Institute (API)**, торговое объединение более 500 нефтяных и газовых компаний, не опубликовало прогнозов относительно стоимости нефти в своем недавнем отчете (18 мая), однако отметило, что растущие объемы добычи внутри страны и слегка выросшие запасы нефти (374.8 миллионов баррелей) в сочетании с низким объемом импорта в апреле должны стабилизиро-



вать цены на нефть. В крайнем случае, стоимость нефти вырастет незначительно.

Но не все эксперты и аналитики разделяют этот оптимизм. Многие из них утверждают, что в то время как в Европе и США спрос на нефть снижается, в других странах он продолжает расти. Особенно это касается Китая, Индии и других развивающихся экономик. По мнению Кита Фитцджеральда, главного специалиста по инвестициям при *Money Morning*, который недавно провел независимое исследование, к 2025 году спрос на нефть вырастет на 25% с текущих 89 до 105 миллионов баррелей в день.

По логике, 25%-ное увеличение спроса должно вызвать 25%-ный рост стоимости ресурса. Получается, что цена одного барреля нефти должна вырасти с \$90 до, как минимум, \$112.50.

## Геополитика и цены на нефть

По мнению Фитцджеральда, спрос – это не единственная движущая сила на рынке нефти. Геополитика также оказывает серьезное влияние на ее стоимость.

В свете вышесказанного Кент Мурз, специалист в области энергоресурсов при *Money Morning*, недавно опубликовал специальный отчет, в котором говорится о трех факторах, которые могут взвинтить цены на нефть вплоть до \$200 за баррель, и даже выше.



# FOREX MMCIS GROUP

Лучшие условия для успеха!



**Первый фактор** – это растущая нехватка нефти в Европе, которая уже ощущает последствия отсутствия поставок ливийской нефти, а также проблемы с добычей нефти в Северном море и переключение российских поставок на Азию (а это может вылиться в нехватку в виде 600,000 баррелей в день или 18 миллионов баррелей в месяц в том случае, если эмбарго на импорт иранской нефти все же вступит в силу 1 июля сего года).

**Второй фактор** – это угроза со стороны Ирана, который обещает заблокировать Ормузский пролив в ответ на санкции. Этот пролив является стратегическим маршрутом, через который ежедневно на западные НПЗ поставляется 17 млн. баррелей нефти.

**Третий фактор** – это возможность того, что Израиль может нанести превентивный удар по Ирану,

дабы остановить дальнейшее развитие иранской ядерной программы, тем самым развязав очередную крупномасштабную войну на Ближнем Востоке, что может нанести серьезный урон экспорту нефти из этого региона.

По мнению г-на Мурза, любой из вышеупомянутых факторов может взвинтить цены на нефть до небывалых высот. Если же все три фактора будут реализованы в ближайшем будущем, то стоимость одного барреля нефти, по мнению Мурза, может превысить \$440! И даже если ни один из вышеупомянутых сценариев не будет реализован, цены на нефть практически со 100%-ной вероятностью вырастут в ближайшие полгода.

Таким образом, если вы ищете сырьевой актив, чтобы вложить свои средства на ближайшие полгода, нефть будет самым подходящим вариантом.

Но стоит поторопиться, пока еще не поздно...



## 3 варианта для инвестиций этим летом

Эндрю Снайдер

По какой-то странной причине люди любят организовывать записи в виде списков. Может быть мы делаем это, дабы привнести хоть немного порядка в нашу жизнь, которая и так полна хаоса. Может быть, причина в другом. Как бы то ни было, в данной статье я представлю вам список из трех инвестиционных вариантов на ближайшие несколько месяцев.

### № 1: Следуйте за инсайдерами

Корпоративные инсайдеры – это лучшие индикаторы, которые только можно найти. Когда они покупают, то на это есть весомая причина. Они хотят заработать много денег. На данный момент в некоторых компаниях инсайдеры покупают с невиданным упорством. Большая часть покупок исходит из регионального банковского сектора США.

Хорошим примером является компания **Center Bancorp (CNBC:NASDAQ)**. На протяжении последних 4 месяцев небольшая группа инсайдеров из этой компании потратила свыше \$650,000 на покупку акций собственной компании. Теперь они владеют 27% акций этой компании.

Почему бы не извлечь пользу из данной ситуации?

### № 2: Начните торговать опционами

Хорошо структурированная опционная стратегия дает возможность извлечь максимум прибыли из летней вялости рынка.

Большинство людей думают, что опционная торговля сводится к двум видам опционов – пут и колл. Но это далеко не так. Базовая опционная стратегия аналогична езде на заполненной трассе со скоростью около 200 км/ч. Иногда водитель будет прибывать на место назначения достаточно быстро, но в большинстве случаев будет случаться авария. Это не то, что нам нужно.

Рациональная опционная стратегия (даже такая простая, как бычий спред) значительно увеличивает ваши шансы на успех. Получается, что в этом случае, вместо того, чтобы самому устраивать гонки на переполненном шоссе, вы продаете страховку



сумасшедшим сорвиголовам. Может, это и не так увлекательно, зато намного прибыльнее.

### № 3: Купите необычный актив

Рекомендую покупку материальных ценностей: земли, монет, коллекционных марок и даже старинных автомобилей. Недавно я разговаривал с инсайдером из монетного двора. По его мнению, китайские монеты сейчас являются самыми ценными в мире.

На это есть две причины:

**Во-первых**, золото и серебро являются хорошим долгосрочным вложением (в этом смысле, покупка любой монеты из золота или серебра становится хорошим вложением).

**Во-вторых**, Китай является самой развивающейся экономикой на планете. Все хотят получить монетку от будущего экономического лидера, не говоря уже о том, что китайская валюта будет укрепляться в будущем.

Удачных инвестиций!

НИЧЕГО...

**КРОМЕ ТОРГОВЛИ !**

<http://nordfx.com/>



# ЖУРНАЛ "БИРЖЕВОИ ЛИДЕР"



БИРЖЕВОИ  
ЛИДЕР



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



# Торговые сигналы от бывалых биржевых спекулянтов





## Компания

Rockwell Automation Inc., зарегистрированная в 1996 году, является мировым поставщиком систем управления и автоматизации для промышленных предприятий, а также поставщиком информационных решений. Компания имеет два сегмента: приборы и программное обеспечение, а также мониторинг и сервис. Продукты для обоих сегментов на рынке представлены следующими брендами: Allen-Bradley, AB, Rockwell Software, ICS Triplex, FactoryTalk. Основные клиенты компании работают в сегментах: производство еды и напитков, транспорт, нефть и газ, металлы, горнодобывающая промышленность, производство товаров для дома и личной гигиены, целлюлозно-бумажной промышленности. В мае 2011 года компания приобрела *Lektronix*. В марте 2012 года была куплена *Soft Switching Technologies*.

## Инвестиционная идея

Компания обладает сильными фундаментальными показателями и занимает стабильное место на рынке. За прошедший финансовый год компания увеличила выручку и доходность. За период с сентября 2011г. компания продемонстрировала уверенный рост и темпы развития, и тем самым подтвердила своё стабильное состояние. По нашему мнению, инвесторы периодически 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 \$69 – \$71.

Для более безопасного входа рекомендуем создание позиции на уровне \$60 – \$65. Считаем, что вероятность изменения цены ниже этого диапазона минимальна, поскольку на данном уровне акции оказывается серьезная поддержка.

Потенциал роста таргетируем на уровне \$89.

Риск-сценарием рассматриваем либо системный спад, либо резкое ухудшение фундаментальных показателей компании. Аналитический стоп рекомендуем проводить при закреплении акции под уровнем \$55.

Мат. ожидание по сделке положительное: Потенциал до таргета 35%, риск до стопа -14%. Доходность/риск = 2,5.

Для увеличения торгового оборота рекомендуем фиксацию на уровне \$82-\$85.



Рисунок 1.

### Предлагаемый торговый план

Вход \$60 – \$65; Таргет \$89; Стоп при закреплении под уровнем \$55 (предыдущая страница рис. 1).

### Краткосрочный фундаментальный анализ

#### EPS Trend (last actual 12 quarters; 4 q forecast)

Доходы по акциям компании с 2010 года демонстрируют уверенный рост. Согласно прогнозам в ближайшие 4 квартала сохранятся высокие темпы роста доходов с превышением уровней 2011г. (рис. 2).

#### Sales Trend (last actual 12 quarters; 4 q forecast)

Рост прибыли так же подтверждается рекордными объемами продаж. Прогнозируем, что в ближайшие 4 квартала доходы компании и объемы продаж продолжат положительную динамику с превышением уровней 2011г (рис. 3).



Рисунок 2.



Рисунок 3.



## Долгосрочный фундаментальный анализ

### EPS Trend (last actual 4 years; 2 years forecast)

Начиная с 2010г. компания демонстрирует ежегодный рост доходов. Принимая это во внимание, ожидаем, что в 2012-2013 годах компания также

превысит уровень доходов за предыдущие годы и покажет рекордную доходность на акции (рис. 4).

### Sales Trend (last actual 4 years; 2 year forecast)

Рост объема доходов проходит на фоне аналогичного рекордного увеличения объемов продаж компании в 2011г. По итогам 2012-2013гг. также прогнозируем рост объемов продаж (рис. 5).



Рисунок 4.



Рисунок 5.

## Анализ краткосрочных ожиданий

### Тренд прогнозов по доходам на акцию EPS

В последнее время прогноз по доходам компании незначительно скорректировали. Считаем, что данные изменения не окажут существенного влияния на дальнейший рост цены акций компании (рис. 6).

### Прогнозные и фактические отчеты компании

Отчеты за последние два квартала значительно

превосходили ожидания. Считаем, что при нахождении цены на уровнях, с которых рекомендуются покупки, компания будет явно недооценена (рис. 7).

### Количество пересмотров прогнозов EPS

За последний месяц были произведены пересмотры прогнозов вверх. Общая оценка на текущий и следующий годы остается стабильно высокой (рис. 8).

### Потенциал пересмотра прогноза EPS

В настоящий момент потенциал пересмотра практически исчерпан (рис. 9).

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
Сегодня	5,35	5,98	1,27	1,35
1 нед	5,34	5,96	1,27	1,35
1 мес	5,33	5,95	1,27	1,35
2 мес	5,31	5,88	1,28	1,37
3 мес	5,32	5,90	1,28	1,38

Рисунок 6.

	Qtr (n-1)	Qtr (n-2)	Qtr (n-3)	Qtr (n-4)
Факт	1,27	1,39	1,22	1,14
Прогноз	1,21	1,21	1,19	1,12
Разница	5%	15%	2%	2%

Рисунок 7.

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
# всего	17	17	15	14
7д вверх	1	-	1	-
30д вверх	2	2	1	1
7д вниз	-	-	-	-
30д вниз	-	-	-	-

Рисунок 8.

	Curr Year	Next Year	Curr Qtr	Next Qtr
Потенциал	1%	1%	0%	-1%
Вероятный	5,38	6,06	1,27	1,34
Текущий	5,35	5,98	1,27	1,35

Рисунок 9.



## Анализ долгосрочных ожиданий

### Institutional Target price trend

Текущая целевая стоимость, на которую ориентируются инвесторы, составляет \$89. 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 (рис. 10).

### Долгосрочные ожидания

Рекомендации аналитиков демонстрируют уверенность в дальнейшем росте стоимости акций компании (рис. 11).

### Целевая цена

Наша целевая стоимость до конца 2012 года находится на уровне \$89 – \$90 (около 8% потенциал роста). Средний расчетный таргет равен \$89. Считаем, что основная масса инвесторов таргетирует именно этот диапазон (рис. 12).

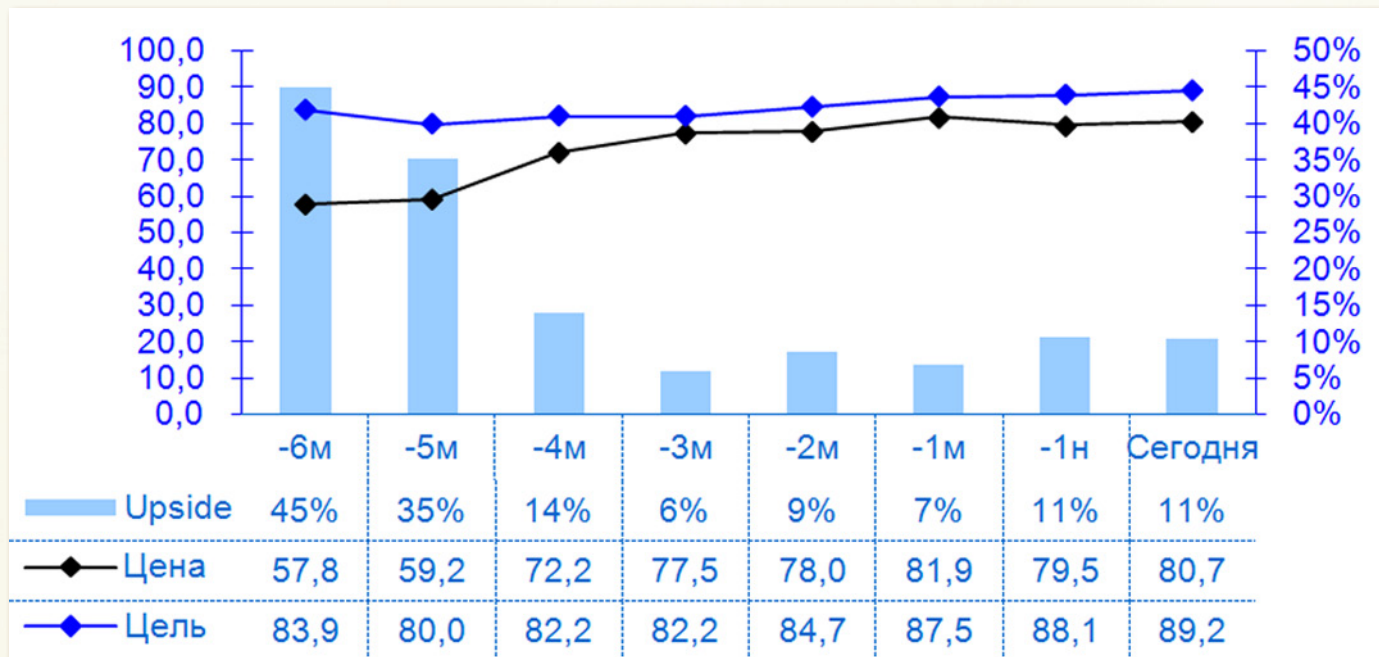


Рисунок 10.

Рекоменд	BUY	HOLD	SELL	Итого
Кол-во рек	11,00	7,00	1,00	19,00
%рекоменд	58%	37%	5%	100%

Рисунок 11.

	Цель	Upside
Maximum	98,00	38,0%
Mean	89,00	25,3%
Minimum	75,00	5,6%

Рисунок 12.

## Суммарный финансовый стейтмент

<b>Income Statement</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Revenue	4 332,5	5 697,8	5 003,9	4 556,4	5 003,2
Operating Income	341,5	858,6	818,7	759,0	773,3
Pretax Income	273,9	808,9	788,6	735,8	737,0
Net Income	220,7	577,6	1 487,8	607,0	540,0
Basic EPS	1,6	3,9	9,4	3,4	3,0
Diluted EPS	1,6	3,9	9,2	3,4	2,9
Dividends per Share	1,2	1,2	1,2	0,9	0,8
EBITDA	475,6	995,1	936,6	876,4	944,5
Return on Common Equity	14,7	33,7	81,3	34,0	30,8

<b>Balance Sheet</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Total Current Assets	2 134,80	2 436,60	2 382,00	2 188,00	2 186,50
Total Long-Term Assets	2 170,90	2 157,00	2 163,80	2 547,40	2 338,60
Total Assets	4 305,70	4 593,60	4 545,80	4 735,40	4 525,10
Total Current Liabilities	947,20	1 303,10	1 744,50	1 293,30	940,80
Total Long-Term Liabilities	2 042,10	1 601,70	1 058,50	1 523,90	1 935,20
Total Liabilities	2 989,30	2 904,80	2 803,00	2 817,20	2 876,00
Total Shareholders' Equity	1 316,40	1 688,80	1 742,80	1 918,20	1 649,10
Shares Outstanding	142,10	143,20	149,40	170,80	183,10
Book Value per Share	9,26	11,79	11,67	11,23	9,01
Tangible BV per Share	1,21	3,65	4,29	4,40	2,90
Shr Eqty/Total Liab & Equity	30,57	36,76	38,34	40,51	36,44

<b>Cash Flows</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Net Income	220,70	577,60	1 487,80	607,00	540,00
Cash From Operating Activities	525,90	590,80	458,80	424,20	638,90
Cash From Investing Activities	-132,40	-220,70	1 392,40	82,50	-122,80
Cash from Financing Activities	-331,90	-412,10	-1 635,10	-557,60	-526,30
Net Changes in Cash	61,60	-42,00	216,10	-50,90	-10,20
Free Cash Flow	427,90	439,80	327,80	301,90	514,80
Free Cash Flow /Basic share	3,02	3,00	2,07	1,71	2,81
Free Cash Flow /Diluted share	3,00	2,97	2,03	1,68	2,75
Cashflow per Share	3,71	4,03	2,89	2,40	3,49



## Компания

**WNR** является нефтеперерабатывающей компанией. WNR работает в трех сегментах: перерабатывающая группа, оптовая группа, розничная группа. Компания обладает и управляет двумя нефтеперерабатывающими заводами с общей пропускной способностью сырой нефти около 151 000 баррелей в день.

## Инвестиционная идея

Компания обладает сильными фундаментальными показателями и занимает стабильное место на рынке. За прошедший финансовый год компания увеличила выручку и доходность. 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. У компании довольно высокий операционный денежный поток. 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 консервативного входа рекомендуем создание позиции на уровне \$18. Считаем, что веро-



ятность изменения цены ниже этого диапазона минимальна, поскольку на данном уровне акции оказывается серьёзная поддержка. Потенциал роста таргетируем на уровне \$22.

Риск-сценарием рассматриваем либо системный спад, либо резкое ухудшение фундаментальных показателей компании. Аналитический стоп рекомендуем проводить при закреплении акции под уровнем \$17.

Мат. ожидание по сделке положительное: Потенциал до таргета около 22%, риск до стопа -5%. Доходность/риск = 4. Для увеличения торгового оборота, рекомендуем фиксацию на уровне \$20.

## Предлагаемый торговый план

Вход \$18; Таргет \$22; Стоп при закреплении под \$17 (рис. 1).



Рисунок 1.

## Краткосрочный фундаментальный анализ

### EPS Trend (last actual 12 quarters; 4 q forecast)

Доходы по акциям компании с 2010 года демонстрируют уверенный рост. По нашим оценкам в ближайшие 4 квартала компания будет наращивать свои доходы. За первый квартал 2012 года мы ожидаем EPS на уровне \$0,9 (рис. 2).

### Sales Trend (last actual 12 quarters; 4 q forecast)

Рост прибыли так же подтверждается рекордными объемами продаж. Прогнозируем, что в ближайшие 12 мес. доходы компании и объемы продаж продолжат положительную динамику с превышением уровней 2011г. За второй квартал 2012 года мы ожидаем прирост продаж на уровне \$2379 млн (рис. 3).



Рисунок 2.



Рисунок 3.



## Долгосрочный фундаментальный анализ

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

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. На ко-

нец 2012 года мы ожидаем рост доходов на уровне \$2.89 (рис. 4).

### Sales Trend (last actual 4 years; 2 year forecast)

Рост объёма доходов проходит на фоне аналогичного увеличения объемов продаж компании в 2011 г. По итогам 2012-2013 г.г. прогнозируем уверенный рост объёмов продаж. На конец 2012 года ожидаем рост продаж на уровне \$9 087млн. (рис. 5).

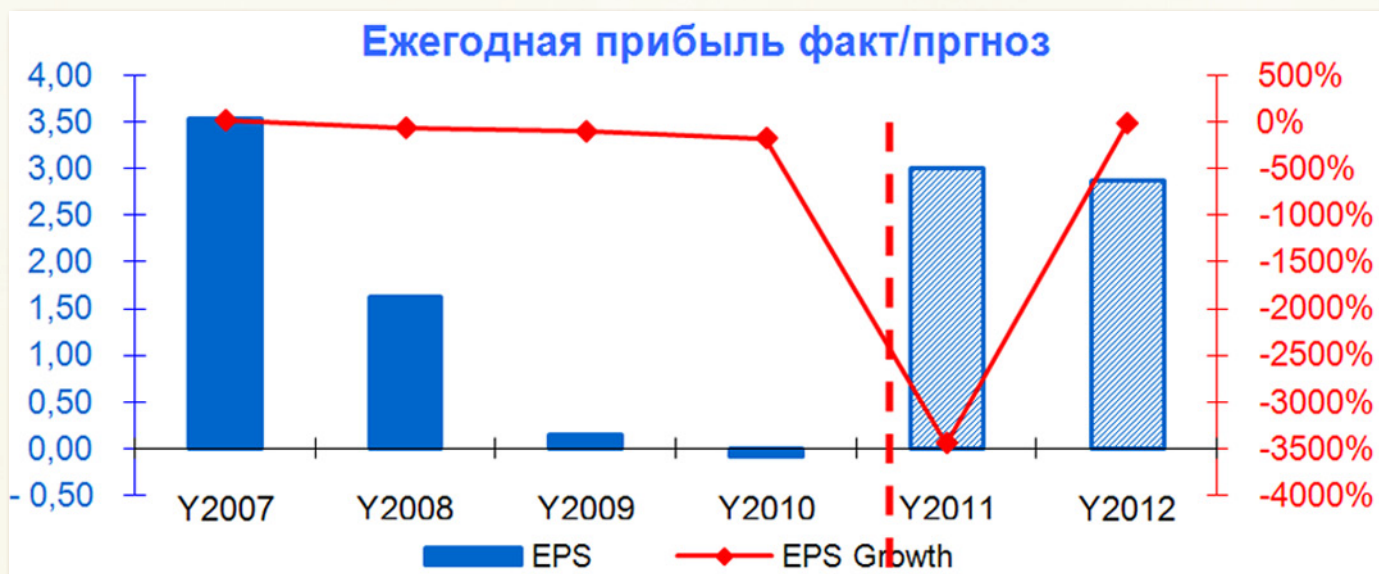


Рисунок 4.



Рисунок 5.

## Анализ краткосрочных ожиданий

### Тренд прогнозов по доходам на акцию EPS

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 (рис. 6).

**Прогнозные и фактические отчеты компании**  
Отчеты за последние четыре квартала были хуже ожиданий (рис. 7).

### Количество пересмотров прогнозов EPS

Общая оценка на текущий и следующий годы остается стабильно высокой (рис. 8).

### Потенциал пересмотра прогноза EPS

Есть потенциал для пересмотра прогнозов по EPS на следующий год, текущий и следующий квартал (рис. 9).

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
Сегодня	3.01	2.78	0.52	0.70
1 нед	3.01	2.75	0.51	0.67
1 мес	3.12	2.78	0.56	0.66
2 мес	3.38	2.76	0.85	0.70
3 мес	3.81	3.64	1.22	0.00

Рисунок 6.

	Qtr (n-1)	Qtr (n-2)	Qtr (n-3)	Qtr (n-4)
Факт	1.37	0.94	0.17	-0.04
Прогноз	1.42	1.16	0.30	0.06
Разница	-3%	-19%	-43%	-163%

Рисунок 7.

	Тек год	След год	Тек Кв	След Кв
# всего	9	9	9	7
7д вверх	1	3	1	1
30д вверх		3		3
7д вниз				1
30д вниз	2	1	2	1

Рисунок 8.

	Curr Year	Next Year	Curr Qtr	Next Qtr
Потенциал	-1%	5%	6%	3%
Вероятный	3.00	3.02	0.55	0.77

Рисунок 9.



## Анализ долгосрочных ожиданий

### Institutional Target price trend

Текущая целевая стоимость, на которую ориентируются инвесторы, составляет \$21. 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 (рис. 10).

### Долгосрочные ожидания

Рекомендации аналитиков демонстрируют уверенность в дальнейшем росте стоимости акций компании (рис. 11).

### Целевая цена

Наша целевая стоимость до конца 2012 года находится на уровне \$23 (около 22% потенциал роста от точки входа). Средний расчетный таргет равен \$22. Считаем, что основная масса инвесторов таргетирует именно этот диапазон (рис. 12).

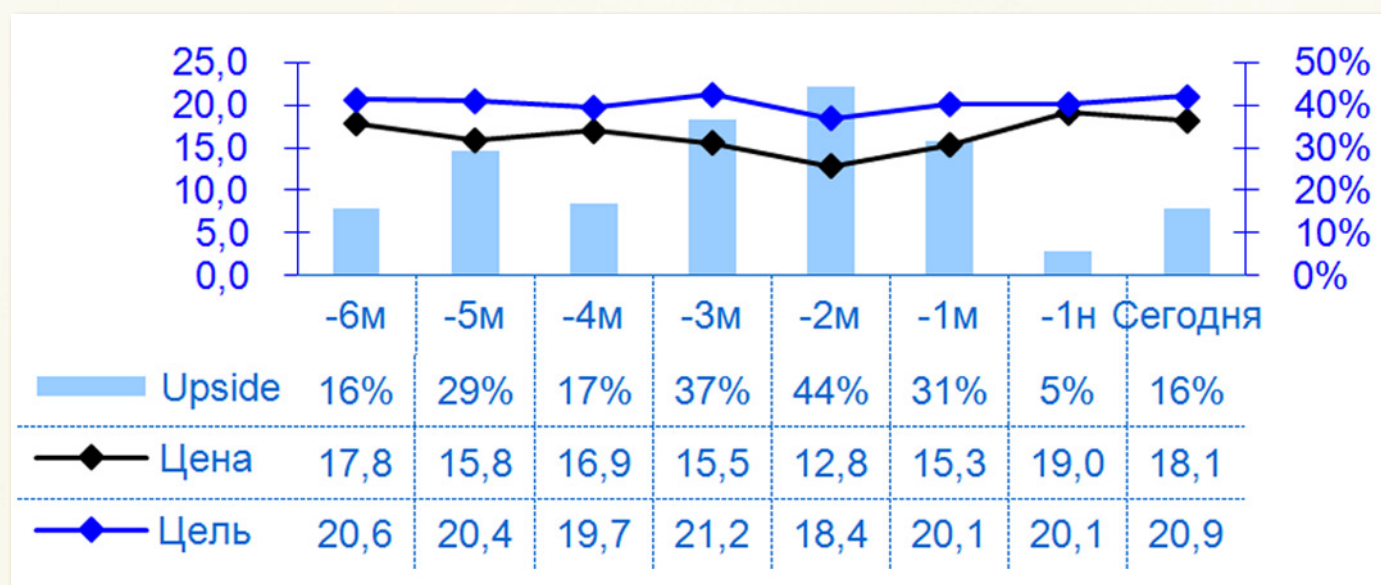


Рисунок 10.

Рекоменд	BUY	HOLD	SELL	Итого
Кол-во рек	6.00	5.00	0.00	11.00
%рекоменд	55%	45%	0%	100%

Рисунок 11.

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

Рисунок 12.

## Суммарный финансовый стейтмент

<b>Income Statement</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Revenue	6,807.4	10,725.6	7,305.0	4,199.4	3,406.7
Operating Income	113.3	187.9	389.2	301.8	216.9
Pretax Income	-391.2	84.4	340.5	317.2	201.1
Net Income	-350.6	64.2	238.6	204.8	201.1
Basic EPS	-4.4	1.0	3.6	3.1	#N/A N/A
Diluted EPS	-4.4	1.0	3.5	3.1	#N/A N/A
Dividends per Share	0.0	0.1	0.2	0.2	#N/A N/A
EBITDA	259.3	301.5	455.3	315.9	225.3
Return on Common Equity	-46.8	8.2	37.3	58.5	140.9

<b>Balance Sheet</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Total Current Assets	944.16	815.25	1,437.15	620.69	488.93
Total Long-Term Assets	1,880.50	2,261.55	2,122.56	287.83	154.69
Total Assets	2,824.65	3,076.79	3,559.72	908.52	643.62
Total Current Liabilities	632.90	500.73	815.79	343.99	306.17
Total Long-Term Liabilities	1,503.30	1,764.58	1,987.44	42.94	159.50
Total Liabilities	2,136.20	2,265.30	2,803.23	386.92	465.68
Total Shareholders' Equity	688.45	811.49	756.49	521.60	177.94
Shares Outstanding	88.69	67.78	67.75	66.90	68.41
Book Value per Share	7.76	11.97	11.17	7.80	2.60
Tangible BV per Share	7.07	7.55	6.74	7.80	#N/A N/A
Shr Eqty/Total Liab & Equity	24.37	26.37	21.25	57.41	27.65

<b>Cash Flows</b>	<b>2009</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>
Net Income	-350.62	64.20	238.61	204.78	201.10
Cash From Operating Activities	140.84	285.58	113.24	245.00	260.96
Cash From Investing Activities	-115.36	-220.55	-1,334.03	-149.56	-87.99
Cash from Financing Activities	-30.41	-274.77	957.19	-13.12	-37.12
Net Changes in Cash	-4.93	-209.75	-263.60	82.33	135.86
Free Cash Flow	24.99	63.29	-163.84	124.79	172.98
Free Cash Flow /Basic share	0.32	0.93	-2.44	1.91	#N/A N/A
Free Cash Flow /Diluted share	0.32	0.93	-2.42	1.90	#N/A N/A
Cashflow per Share	1.78	4.22	1.69	3.75	#N/A N/A

Кафедра портфельных инвестиций Академии Masterforex-V



## В борьбе победит сильнейший. Конкурсы от компании RoboForex

Существует немало экстремальных видов бизнеса, и трейдинг – один из них. Действительно, торговля на финансовых рынках – это дело не для слабых, многие готовы здесь меряться силами и заявлять о своих успехах. Интернет ресурсы полны постов, сообщающих о фантастических доходах операций трейдеров-инкогнито, форумы пестрят предложениями за копейки купить механическую торговую систему, которая гарантированно превратит покупателя в миллионера, причем очень быстро. Для искушенных, знающих и думающих людей все это звучит довольно смешно. Если ты создал фантастически доходную торговую систему, то зачем ты заявляешь об этом, зачем выставляешь ее на продажу? Сиди, работай, богатей. Баснословные доходы наскучили, и тебе уже хочется публичности и славы? Иди в политику, как Прохоров, создавай свою партию.

Для большинства людей понятна и мотивация этих сообщений и их достоверность. На деле существует идеальная возможность заявить о себе, как об отличном трейдере, причем сделать это совершенно законно, легально и убедительно. Такая возможность предоставляется через трейдерские соревнования и конкурсы. Здесь, как и в спорте, сильнейшие выявляются не высокопарными заявлениями и хвастовством, а победой в честной борьбе.

Для выявления сильнейших на ниве трейдинга компания RoboForex регулярно проводит трейдерские конкурсы. Особенно активно этой практикой компания занялась с конца 2011 года. В компании проводятся соревнования, как на демо-счетах, так и на реальных деньгах. Условия достаточно жестко регламентированы, есть правила, в соответствии с которыми участники могут быть дисквалифицированы, но это нормально. Это же соревнование. Никто же не возражает против правил в профессиональном боксе или применения желтых и красных карточек в футболе.

Итак, в компании регулярно проводится конкурс на демо-счетах, который называет «Демо Форекс». Соревнование на демо-счете – это отличная возможность для новичков попробовать свои силы в торговле без риска потерять свои деньги; для уже бывалых «Демо Форекс» является возможностью протестировать новую стратегию в практически боевых условиях. Причем здесь исключается основная проблема торговли на демо-счетах – безнаказанность. На виртуальных деньгах большинству очень трудно поддерживать дисциплину, выполнять условия и следовать сигналам собственной торговой системы. Поэтому часто торговля на демо – это путь в никуда, результат не достигается, так как отсутствует малейшее психологическое давление и ограничения, свойственные реальному рынку. При переходе на реальные деньги после демо-счета



трейдер может получить совершенно противоположный результат.

Участвуя и побеждая в конкурсе на демо-счетах от брокера RoboForex, вы можете неплохо заработать, в том числе и на свой первый реальный счет. Призовой фонд от RoboForex для конкурсантов на демо-счетах составляет более 50 000 долларов США в год! Компания сообщает, что призовую сумму победитель сможет использовать по своему усмотрению, а не только для торговли на реальном счете компании. Заинтересованные имеют шанс принять участие в ближайшем конкурсе, который стартует 28 мая 2012 года, а завершится 29 июня 2012 года. То есть тур длится один месяц.

У вас есть стратегия, о которой вы хотите заявить? Отлично, специально для вас брокер RoboForex проводит «Конкурс стратегий». Ближайшие сроки проведения этого конкурса 14 мая – 15 июня 2012 года. Для участия в этом конкурсе вы должны не только уметь торговать, но и доходчиво и подробно описать свою стратегию, ее сигналы, правила входов и выходов, сделать наглядные скрины. Подробная информация о конкурсе располагается на [форуме компании](#). Вам нужно будет создать тему в разделе «Конкурс стратегий» и заявить о себе и своей системе. Этот конкурс также проводится на демо-версии счета. Призовой фонд конкурса составит \$2000, участник, занявший первое место, получит \$300.

Помимо конкурсов на демо-счетах существует конкурс и на реальных деньгах, предоставляемых компанией RoboForex. Это конкурс называет «Здравствуй, Форум!» Конкурс проводится на бонусных счетах акции-квеста «Здравствуй, Форум!» Полную информацию о конкурсе вы можете получить, перейдя по [ссылке](#). Победителя в этом конкурсе ждет не только денежный приз, но и интереснейшее путешествие – поездка в Амстердам на 2 персоны.



Пока мы речь вели только о денежных призах. А как же слава, почет, репутация? Это тоже не остается за кадром. Компания Bobofores публично награждает лучших трейдеров, и их имена и результа-

ты официально объявляются на сайте компании. Так были награждены лучшие трейдеры на демо-счетах по итогам 2011 года. Судя по географии расположения участников конкурса, трейдерские соревнования от Robofores завоевали международную известность. Среди победителей есть представители России, Индонезии, Туниса, Украины, Ирана, Китая.

Думается, что теперь этим трейдерам будет несложно найти инвесторов и деньги в доверительное управление. Они доказали на деле свой профессионализм и успешность. Подтвержденная доходность операций первой десятки трейдеров составила от 85% до 260%.

Согласитесь, участие в трейдерских конкурсах – это серьезный, взрослый и смелый шаг. Публичная торговля – дело непростое, однако в результате вам могут открыться прекрасные перспективы в торговле, вы можете претендовать на место корпоративного трейдера или доверительного управляющего, что, несомненно, сделает вас богатым и уважаемым.





**Сара Наннали**

**К**огда кто-то говорит, что делает что-то “на всякий случай”, это означает, что он особо не надеется на положительный исход. Ситуация с Грецией выглядит аналогично...

По мнению европейского комиссара по делам торговли **Карела Де Гучта**, возможно, что полтора года назад и существовал риск возникновения эффекта домино, но сегодня эксперты из ЕЦБ и Евро Комиссии усиленно разрабатывают “План Б” на случай, если Греция не справится со своими обязательствами. Даже если Греция и выйдет из состава Еврозоны, то это не будет концом для единой валюты, как утверждают многие эксперты. Для стабильных стран Еврозоны (читай, Германии) появляется возможность перестать спонсировать спасение периферийных экономик, так как смысл всей игры заключается в спасении зоны евро, а не Греции.

Видимо, у европейских властей все-таки появился “План Б”. ЕЦБ даже перестал снабжать ликвидностью некоторые греческие банки, так как их резервы были слишком малы. По иронии судьбы их резервы снизились из-за того, что несколько недель назад греки сняли со своих банковских счетов в совокупности около 800 млн. евро.

По мнению м-ра Гучта, мы вступили в завершающую стадию, но чем это все закончится, пока неизвестно. Если Евросоюз перестанет поставлять ликвидность Греции, она просто будет вынуждена отказаться от обслуживания своего внешнего долга. Но чем это может обернуться для Греции и Еврозоны, никто не знает наверняка.

В пятницу (25 мая) греческие власти распустили парламент. А это значит, что 17 июня будут проведены повторные парламентские выборы. В бюллетене для голосования значится 7 групп, которые выступают против жесткой экономии и дальнейшей внешней финансовой помощи. А это оставляет много возможностей для быстрого и хаотичного выхода Греции из зоны евро. Рейтинговое агентство Fitch понизило долговой рейтинг Греции с В- до CCC, мотивируя это тем, что провал всех попыток сформировать коалиционное правительство, которое

бы продолжило выполнять план жесткой экономии (дабы получить очередной спасительный транш) может привести к выходу Греции из состава Еврозоны.

Так что случится, если Греции все же придется вольно или невольно покинуть валютный союз? Скорее всего, это будет полный финансовый коллапс, включая массовое банкротство банков, дефолты, крупные финансовые потери в инвесторских кругах, высокий уровень инфляции. И все это будет происходит на фоне “бракованной” финансовой системы Европы, которой так необходимы структурные реформы и которая, по сути, и является основной причиной нынешнего финансового положения Греции и других периферийных стран Еврозоны.

Для единой европейской валюты, в первую очередь, это обернется хаосом и неопределенностью. Естественно, что это сильно ударит по имиджу валюты, не говоря уже о миллиардах долларов потерь. Другие проблемные экономики Еврозоны могут последовать примеру Греции, только лишь добавляя неопределенности.

Но если посмотреть на ситуацию с другой стороны, единая европейская валюта может стать сильнее. Если Еврозоне удастся сохранить в своем составе сильные (или, по крайней мере, стабильные) экономики, при этом сбросив с себя “мертвый груз”, то это может иметь положительный эффект для евро. Конечно же, если мы и будем наблюдать такой сценарий развития событий, то в более отдаленной перспективе (после того, как Португалия, Испания и Италия разберутся со своими долговыми проблемами).

Между тем, Греция и остальные страны Еврозоны будут испытывать давление в свете неопределенности, по крайней мере до предстоящих парламентских выборов. Механизм запущен, и европейские страны начинают подсчитывать возможный ущерб в случае реализации негативного сценария.

Германия может потерять вплоть до 100 млрд. евро, а Франция – 50 млрд.

Для обеих стран это около 3% ВВП. Нынешняя ситуация намекает инвесторам на то, что пора сокращать риски. Судя по всему, мы все ближе и ближе к тому моменту, когда Еврозоне придется распрощаться с Грецией...



# Wal-Mart Stores – розничный ритейлер, экономящий деньги покупателей

**Wal-Mart Stores, Inc.** (NYSE: WMT) — американская компания, крупнейшая в мире розничная сеть, бизнес которой представлен в 27 странах мира. В числе магазинов компании представлены как гипермаркеты, так и универсамы, которые продают огромный ассортимент товаров, от продуктов питания до товаров промышленного назначения.

Официальный сайт и страница инвестора находятся [здесь](#).

Штаб-квартира находится в Бентонвилле, штат Арканзас.

## История компании

Основателем компании является **Сэм Мур Уолтон** (1918-1992). Это человек, в биографии которого были периоды студенческого лидерства, когда он в молодости играл за футбольные и баскетбольные команды; военной службы в армии США в период второй мировой войны, когда Сэм служил капитаном разведывательного корпуса; и непосредственно управление в розничной торговле, когда после войны он открыл свой собственный магазин.



Накопленный опыт и желание внедрения новых принципов организации торговли позволили Сэму вывести свой семейный магазин за рамки обычного малого бизнеса.

1962 год является началом истории Компании. Первые десять лет прошли в её развитии и созда-



нии популярности среди американцев, а также расширении сети магазинов за пределами штата. Официальная регистрация под брендом Wal-Mart Stores прошла в 1969 году.

В 70-е годы компания становится публичной, её акции торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже. За этот период выросло количество магазинов с 37 до 276, количество сотрудников компании составило 21000 человек.

К концу восьмидесятых годов компания становится мобильной. В 1987 году Wal-Mart Stores была создана крупнейшая частная система спутниковой связи США, которая связывала все операционные подразделения компании и Министерство Внутренних дел США двусторонней передачей голоса, данных, и видеосвязи. В 1988 году 99% магазинов компании используют систему штрих-кода для продукции.

В 1991 году компания становится международной.

## Компания сегодня

Рыночная капитализация компании составляет \$ 212.30 миллиардов, количество персонала составляет 2 200 000 человек.

Основная цель, которую перед собою поставил Сэм Уолтон, создавая компанию, заключалась в следующем: работа сообща позволит снизить себестоимость продукции, что повлияет на цену в магазинах и на стоимость жизни покупателей. Здесь понимают, что экономия денег покупателей позволяет им лучше жить, поэтому, предлагая наилучшие цены за товары, тем самым помогают пенсионерам купить подарки для внуков, сэкономить молодой семье деньги для покупки первого дома.

Кроме этого компания участвует в поддержке образования; защите экологии и сохранении природных ресурсов; помогает фермерам в Гватемале, что позволяет продавать кофейную продукцию по низким ценам.

Сегодня обслуживая своих клиентов в 27 странах мира, Wal-Mart Stores проводит свыше 200 миллионов операций в неделю. Работа проходит в торговых точках, в Интернете, посредством мобильных устройств.

Это один из магазинов, где у входа вы увидите очередь из покупателей (рис. 1).





Рисунок 1.

Неудивительно, что компания быстро завоевала популярность у американцев.

Её успехи также отражают награды. Вот несколько примеров её общественного признания только в 2011 году:

- № 2 в списке Diverstiy Business.com «50 лучших организаций» предоставляющих возможности для мультикультурного бизнеса;
- Лидер в списке компаний 2011 Международные инновации в профиле **Разнообразие бизнеса**;
- Корпоративная экологическая квалификация для подразделения Walmart Канада – GLOBE International Foundation;
- Топ 50 среди компаний работающих женщин – (NAFE);
- Лучшее Корпоративное управление Walmart Мехико Euromoney;
- премии государственно-частного партнерства NGA – национальной ассоциации губернаторов.

### Корпоративные ценности

Сэм Уолтон построил свой бизнес на культурных ценностях и морали, что позволило стать ком-

пании одной из самых узнаваемых в мире. Здесь уважение является основным в правилах поведения при обращении с клиентами, партнерами и поставщиками.

Корпоративные ценности Wal-Mart Stores объединены в девять принципов, обязательных для каждого работника:

1. Открытая дверь – это важно для понимания и удовлетворения потребностей партнеров и клиентов, которые могут полагаться на открытую дверь, одну из самых важных частей корпоративной культуры.
2. Обслуживание последнего клиента – персонал компании сделает всё возможное, чтобы ответить на запросы клиентов в конце рабочего дня.
3. Рассмотрение идей, предложений и замечаний сотрудников.
4. Три убеждения: уважение к личности, сервис для клиентов, стремление к совершенству.
5. 10 футов – этот принцип подразумевает начало диалога продавца и покупателя на расстоянии 10 футов друг от друга.
6. Создание лидеров среди персонала.
7. Работа в команде.
8. Приветствие окружающих.
9. Ведение корпоративной истории.



Работа по этим принципам позволила создать магазины с различными стилями и форматами обслуживания клиентов, которые согласуются с потребностями местного населения, их желаниями и обычаями.

### Бизнес компании

Бизнес компании основан на работе магазинов, логистического центра, участии клуба Сэма.

#### Магазины Walmart

##### Walmart со скидкой

Сегодня существует 629 магазинов, предлагающих приятное и удобное торговое обслуживание на всей территории США. Размер среднего магазина составляет 108000 квадратных метров. В каждом таком магазине работает в среднем 225 сотрудников. Эти магазины имеют широкие, ярко освещенные проходы, на торговых витринах расположен товар разного качества, имеет общую стоимость. В числе товаров представлены одежда для семьи, товары для здоровья и косметика, электроника, игрушки, садовый инвентарь, ювелирные изделия, автомобильная продукция, мебель, техника, товары для спорта, и прочие виды товаров.

##### Суперцентры Walmart

Создание суперцентров началось в 1988 году при обнаружении спроса на такой вид услуг. Это подразумевает объединение всех товаров под одной крышей. В США действует 3029 суперцентров, и большинство из них работает 24 часа. Их площадь в среднем составляет 185000 квадратных метров, в каждом работает около 350 или более сотрудников. В числе товаров представлены хлебобулочные изделия, мясные и молочные продукты, скоропортящиеся продукты, напитки, замороженные продукты, приправы и специи, экзотические товары, галантерея и бытовые товары. Большинство суперцентров имеют также собственные видео центры, центры автосервиса, фирменные рестораны, фотостудии, аптеки, клиники здоровья, агентства по труду, парикмахерские, банки.

##### Рынки Walmart

Рынки рассчитаны на быстрое обслуживание покупателей, здесь можно поторговаться о цене товара. Цены здесь одни из самых низких. Первый рынок открылся в 1998 году, в настоящее время их действует 168. Общая площадь помещения составляет 42000 квадратных метров, в каждом из них трудятся около 95 сотрудников. Продукция рынков представлена в основном продуктовыми товарами, а также имеется продажа товаров бытового назначения, косметики, имеются отделы бытового обслуживания.

##### Walmart Экспресс

Первые два магазина Walmart Экспресс в тестовом режиме открыты в июне 2011 года на северо-

западе Арканзаса. Эти магазины были созданы, чтобы каждый день предлагать низкие цены в магазинах меньшего формата. Это обеспечивает удобный доступ во время проведения акций и улучшает походы по магазинам. Это способно дать гибкость при обслуживании клиентов, особенно в сельских и городских районах, где покупатели не могут иметь доступа к крупным магазинам. Walmart Экспресс магазины имеют площадь в среднем 15000 квадратных футов и предлагают продукты и товары общего назначения, в том числе свежие продукты, молочные продукты и мясо, сыпучие товары, расходные материалы, медицинские и косметические средства, лекарства и многое другое.

##### Walmart.com

Основанный в 2000 году сайт [Walmart.com](http://Walmart.com) призван создавать удобства для покупателей, предлагает большой выбор товаров, вежливое обслуживание и низкие цены каждый день в районе обслуживания Walmart через Интернет. Walmart.com имеет более 1.000.000 наименований продукции, а также удобные при загрузке музыкальные и цифровые услуги. На странице [Walmart.com](http://Walmart.com) каждый день добавляются новые продукты. Во время праздников Walmart.com имеет много специальных предложений, доступных только через Интернет. Кроме того, это удобное место, где можно узнать о новой информации об акциях и скидках в магазинах.

Посредством инновационного [сайта для хранения](#), клиенты могут купить товары на Walmart.com, а потом их бесплатно получить в местном магазине.

#### Логистический центр

Логистический центр отвечает за перемещение продуктов от производителя в магазины компании. Для этой операции используются новейшие технологии.

Компания имеет более чем 40 региональных дистрибьюторских центров. Каждый из них имеет по площади более 1 миллиона квадратных метров. График их работы 24/7. Каждый центр оборудован парком спецтехники. Внутри каждого центра, более чем в пяти шагах друг от друга располагаются более 9000 линий для различных товаров. Каждый центр





обслуживает от 75 до 100 магазинов в границах 250-мильной зоны. Кроме этого, компания имеет распределительные центры для отдельных категорий продуктов, домкомовские центры для поддержки Walmart.com он-лайн операций и сайта для хранения, которые являются самым быстрорастущим сегментом дистрибьюторской сети.

### Клуб Сэма

**К**луб Сэма призван помогать владельцам малого бизнеса, что выражается в экономии их денег, экономии на офисном обслуживании и организации бизнеса. Первый клуб Сэма открыл свои двери в Мидвест Сити, штат Оклахома, в 1983 году. Сегодня клубы Сэма работают в 611 точках по всей стране. Размер площади для клубов около 132 000 квадратных метров, в каждом трудятся около 175 сотрудников. Компания открыла более чем 100 международных клубов Сэма в Бразилии, Китае, Мексике и Пуэрто-Рико.

Для членов клуба Сэма предлагается большой выбор скидок на товары, предоставляется возможность покупки товара в огромном количестве с большой скидкой. Годовой членский взнос для бизнесменов составляет \$35, для физических лиц \$40, что помогает покрыть расходы на эксплуатацию и держать низкие цены.

### Деятельность компании

17 мая компания опубликовала результаты деятельности за первый квартал 2012 года. Эти данные говорят о хорошей работе.

- Прибыль на акцию от текущей деятельности (EPS) за первый квартал составила \$1.09, что выше ожиданий аналитиков, прогнозовавших рост прибыли от \$1.01 до \$1.06. Для сравнения, EPS в прошлом году была \$0.98.

Компания имела несколько пунктов налогов вычета в I квартале прошлого года, но в итоге последний результат оказался лучше на \$0.01 пункта.

- Продажи магазинов по сравнению с результатами I квартала прошлого года выросли на 2,6 процента, продажи клуба Сэма за тот же период выросли на 5,3 процента, продажи магазинов за рубежом показали рост на 15 процентов.
- Консолидированный чистый объем продаж составил \$112.3 миллиарда, увеличившись на 8,6 процентов в прошлом году.
- Консолидированная операционная прибыль составила \$6.4 миллиарда, увеличившись до 8,3 процентов в прошлом году, прибыль от международной деятельности составила \$1.3 миллиарда, увеличившись на 21,2 процента по сравнению с результатами прошлого года.
- Свободный денежный поток в первом квартале составил \$3.1 миллиарда.



- В течение квартала компания выплатила акционерам \$2.9 миллиарда в виде дивидендов и выкупа акций.
- Рентабельность инвестиций за прошедший год составила 18,1 процент.

На конференции, посвященной итогам первого квартала и прошедшего года, **Президент и Главный Исполнительный директор компании Майк Дук** заявил: «Мы очень рады, что компания предоставила доходы и сопоставимые объемы продаж выше ожиданий. Несмотря на негативное влияние валютных курсов, за прошедший год выросли продажи и операционная прибыль...Наша общая производительность отражает успех существующей модели бизнеса: движение производственного цикла при грамотном привлечении инвестиций и управлении расходами. Мы считаем, что заданный импульс даст нам хорошее продолжение в текущем году».

Майк Дук отметил успешную работу трех операционных сегментов компании.

«В условиях жесткой конкуренции в сфере розничной торговли, подразделение Walmart в США использует условия, когда существующие цены разбиты по категориям, а также управляет увеличенным трафиком при продаже продуктовых товаров и смешанного ассортимента. Эта стратегия нашла свое отражение в росте продаж на 2,6 процента...Клиенты рассчитывают на нас, когда хотят купить всё необходимое в одном магазине, соответственно приоритеты мерчандайзинга приведены в соответствие с этими условиями. В Walmart США в этом квартале также выросла операционная прибыль быстрее, чем продажи».

«Клуб Сэма вырос в начале этого года, что дает ему силы в дальнейшем движении» – продолжал Дук. – «Членство в клубе находится на рекордно высоком уровне, растет доход от членских взносов, что дает силы для обновления».

«Международное подразделение Walmart показало значительный рост продаж в первом квартале, а операционная прибыль росла быстрее, чем объем продаж, увеличившись более чем на 20 процентов» – сказал Дук. «Мы сильно сосредоточены на повышении рентабельности и прибыли, повседневно предоставляя низкие цены на новых рынках, у нас



есть сильный потребительский спрос, который способствовал росту чистого объема продаж».

Нужно отметить, что сильнейшими по росту продаж в первом квартале 2012 года в международном сегменте были Бразилия, Мексика и Великобритания. Также Компания работала над операционными расходами в первом квартале, выполняя свои обязательства по сокращению расходов и повышению производительности труда.

«Walmart оставляет за собою конкурентное преимущество» – сказал Дук. – «Мы совместно используем обмен передовым опытом в глобальных бизнес-процессах для повышения эффективности управления инвентарем и планирование труда сотрудников, чтобы обеспечить максимальную доступность продуктов на витринах. Наша способность постоянно искать пути для сокращения расходов и повышения производительности означает, что мы можем оставить сэкономленные сбережения для клиентов».

Учитывая существующие тенденции развития и сезонные воздействия, влияние экономической среды и рост продаж, руководство компании ожидает во втором квартале 2012 года прибыль на акцию от текущей деятельности (EPS) в пределах \$1.13 – \$1.18. Результаты второго квартала будут опубликованы 16 августа.

зоне, максимальное значение которого было установлено в декабре 1999 года на отметке \$70.25, и минимальное значение в октябре 2000 года на уровне \$41.44. Нет признаков видимой корреляции с основными ведущими индексами, несмотря на то, что акция входит в котировальные списки индексов DOW и S&P500.

Вопрос, который зададут многие трейдеры, глядя на долгосрочный график, заключается в следующем: «Будут ли пробиты долгосрочные уровни поддержки или сопротивления, и не окажется ли так, что покупка акции по текущей цене окажется проигрышной»? С фундаментальной точки зрения акция имеет все шансы для роста, учитывая прогноз, данный руководством компании на второй квартал. Насколько сильным окажется рост? Следует обратить внимание на уровни сопротивления на отметке в \$63.94 и \$70.25; будет ли движение вверх поддержано объемом и наличием признаков волатильности, что будет свидетельствовать о заинтересованности крупных игроков. Популярными индикаторами, такие как скользящие средние и АО показывают разнонаправленные векторы.

В случае появления признаков слабости рынка возможны откаты до уровней поддержки \$56.49, \$47.9, \$45.26, на что указывают уровни границ торгового диапазона (график ниже).

### Технический анализ и прогноз движения акций компании

На долгосрочном графике вот уже в течение тринадцати лет акция торгуется в боковом диап-

Учитывая, что движение акций компании Walmart не реагирует на движение мировых индексов, и рассчитывая на проводимую дивидендную политику компании, аналитики команды **землячеств трейдеров США и Канады Международной Академии Форекса Мастерфорекс** рекомендуют держать их в портфеле инвестора.





# Противоположное инвестирование: покупаем акции Pan American Silver

Брайан Хикс

Барон Ротшильд, член легендарной семьи банкиров Ротшильдов, живший в XVIII веке, как-то сказал: “Покупать следует тогда, когда на улицах проливается кровь...” Кому как не ему знать об этом, ведь он сколотил себе состояние, покупая во время паники, связанной с битвой при Ватерлоо против во-йск Наполеона.

Но это лишь половина цитаты... Говорят, что полностью она звучит так: “Покупать следует тогда, когда на улицах проливается кровь, даже если эта кровь ваша”

Это и есть самое настоящее **противоположное инвестирование** (инвестиционная стратегия, при которой инвестор идет вопреки рыночным тенденциям и приобретает активы, которые, по его мнению, недооценены рынком и могут в будущем восстановить свои рыночные позиции и принести доход).

Иными словами, если все согласны с вашим инвестиционным решением, то, скорее всего, оно не очень хорошее. Этот подход трудно принять, так как он идет против человеческой природы и инстинктов. Согласитесь, руководствуясь своим инстинктом самосохранения, вы не станете вбегать в горящий дом, не будучи уверенным в том, что сможете выбраться оттуда живым. Однако, на рынке все же бывают времена, когда следует заставить себя пойти против собственных эмоций и убеждений.

Сейчас как раз такое время. Инвесторы в растерянности, в панике... Пока вы читаете эту статью, Евросоюз буквально готовится к выходу Греции из состава Еврозоны. Если это произойдет, грекам придется вернуться к драхме. Но никто на самом деле не знает, к каким последствиям это может привести. Один из вариантов развития событий заключается в том, что Греция может вызвать эффект домино. На рынке ходят слухи о том, что вслед за Грецией может последовать и Испания с ошеломительным уровнем безработицы (около 25%). А к ней может присоединиться и Италия... Если эти нации выйдут из состава Еврозоны, то она, скорее всего, прекратит свое существование...

Получается, что на рынке много неопределенности, а этого рынок не любит. **Как раз в такие вре-**



**мена большинство инвесторов ищут активы-убежища, и находят их в золоте и серебре.** Поэтому, можно

с уверенностью сказать, что акции тех компаний, которые связаны с добычей золота и серебра, вырастут в цене в ближайшие 12 месяцев.

Ходят слухи, что бартер (а значит золото и серебро) является приоритетным способом расчетов в Греции. Спрос на физическое золото и серебро остается высоким. Однако, стоимость “золотых” и “серебряных” акций остается у минимальных значений за несколько месяцев. *Вот здесь и кроются возможности для заработка.*

Стоимость акций крупных компаний, добывающих серебро, находится у минимальных значений за несколько лет.

Например, **Pan American Silver (NASDAQ: PAAS)**. Pan American является второй по величине компанией в мире, которая занимается добычей серебра. Она владеет 7 рудниками в Перу, Мексике, Аргентине и Боливии. Эта компания также владеет одним из крупнейших в мире серебряных рудников Navidad. В свете вышесказанного, вы можете купить первоклассные активы по невероятно низкой цене.

А теперь немного статистики: Рыночная капитализация Pan American Silver составляет \$1.6 млрд. Денежная позиция (доля активов инвестиционного фонда, вложенная в краткосрочные высоколиквидные инвестиционные инструменты) составляет \$451 млн. Показатель P/E равен 4.8, а прибыль на акцию составляет \$3.31.

Более того, выручка компании растет как на дрожжах:

Год	Выручка
2005	\$122
2006	\$255
2007	\$301
2008	\$339
2009	\$455
2010	\$632
2011	\$855

**Вывод:** опираясь на данную статистику, можно с уверенностью заявить, что акции PAAS – это просто находка для противоположных инвесторов.



ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ  
РЫНКА ФОРЕКС



**Мартин Хатчинсон**

Большинство инвесторов перестали верить в инвестиционный потенциал Японии и перестали вкладывать свой капитал в ее экономику.

Их можно понять, если учесть старение нации, растущий государственный долг и многие другие негативные факторы. Серия землетрясений и цунами, которая произошла в марте 2011 года, лишь усилила опасения. Однако у данного трагического эпизода есть и обратная сторона медали. Трагедия продемонстрировала сплоченность. Стойкость и трудолюбие японской нации.

Недавние экономические отчеты из Японии демонстрируют, что экономика страны не так уж и безнадёжна, как кажется на первый взгляд. В первом квартале 2012 года ВВП Японии вырос на 4.1%, превысив аналогичные показатели в США, Канаде и Австралии, не говоря уже про Еврозону. Учитывая тот факт, что экономика Японии пребывала в состоянии, близком к рецессии на протяжении почти 21 года, такой рост можно назвать внушительным. Более того, реальный потенциал японской экономики можно увидеть на примере обменного курса японской йены, который на текущий момент колеблется в районе 79 йен за доллар. 5 лет назад один доллар стоил 120 йен. Даже несмотря на то, что нынче японская продукция обходится всему миру дороже, это говорит о том, что японская экономика все еще сохраняет свою конкурентоспособность.

## Инвестиции в Японию: Что необходимо знать?

Примечателен тот факт, что многие аналитики из США, страны с постоянным платежным дефицитом в размере \$500 - \$600 млрд., постоянно насмехаются над экономиками Японии и Германии, которые регулярно демонстрируют профицит. До 1995 года я жил в Великобритании. В то время Британия также демонстрировала дефициты подобно тому, как сейчас это делают США. Поэтому, уж поверьте, я знаю, что дефицит не является показателем подорванного здоровья экономики.

Все дело в том, что немецкие и японские товары являются достаточно конкурентоспособными на рынках как развивающихся, так и развитых стран. А вот американский экспорт не так конкурентоспособен, за исключением нескольких секторов. Поэтому, даже сейчас японский фондовый рынок торгуется менее чем на 30% ниже максимума, зафиксиро-



ванного в 1990 году. Так что, уважаемые американские аналитики, здесь не над чем смеяться, особенно в свете того, что и S&P 500 сейчас торгуется намного ниже максимума 2000 года. Последствия обвалов на фондовых рынках обеих стран могут ощущаться десятилетиями. Разница в том, что в Японии это было в 80-х, а в США в 90-х и 2000-х.

Получается, что Алану Гринспену, Бену Бернанке и их коллегам из Японии есть, за что ответить перед остальным миром. Этим квази-политикам стоит запретить играть в игры с денежной массой. Лучше бы они вернулись назад к Золотому Стандарту.

Конечно же, долгосрочные инвестиции принесут нам ощутимую прибыль через долгие годы. Но ведь мы не бессмертные. Инвестировать в экономику США или Японии на данном этапе является не лучшим способом обеспечить себе безбедную старость, если конечно же вам не 25 лет.

Несмотря на то, что тоннель очень длинный, рано или поздно мы увидим свет. На сегодняшний день, кажется, начинают проявляться первые лучи света в конце японского тоннеля.

## Два способа инвестировать в Японию

Так как экспортный сектор японской экономики страдает от сильной йены, лучше всего было бы сосредоточиться на менее значительных японских компаниях, которые ориентированы в основном на внутренний рынок. Например, возьмем **SPDR Russell/Nomura Japan ETF (NYSE:JCS)**. Этот торгуемый на бирже фонд доступен для инвестиций с 2006 года. Коэффициент расходов составляет всего 0.56%. Превосходный вариант для тех, кто желает инвестировать в экономику Японии на данном этапе.

Также можно попытаться счастья в финансовом секторе Японии, у которого отличные перспективы для роста в азиатском регионе, и который меньше всего пострадал от глобального финансового кризиса 2008 года. Оптимальным вариантом в данном секторе является компания **Orix Corporation (NYSE: IX)**. Данная компания специализируется на лизинге и инвестициях. Коэффициент «цена/чистая прибыль» равен 10, а нетто-капитал составляет 53%. Для тех, кто инвестирует в акции японских компаний, это просто находка.

После продолжительного спада, Япония снова станет на путь процветания. Помните, что общепринятые взгляды зачастую оказываются неверными...

Удачных инвестиций!

## Турниры: не средневековая забава, а современный способ заработать от «FOREX MMCIS group»!

Какие ассоциации связаны у Вас со словом «турнир»? Наверное, в воображении возникают средневековые конные рыцари в латах и с копьями наперевес. Или задумчивые лица великих шахматистов. А вот у сотрудников журнала «Биржевой лидер» теперь «турнир» ассоциируется с рынком Форекс и валютной парой EUR/USD, но в первую очередь — с брокерской компанией **«FOREX MMCIS group»**.

В июне этот дилинговый центр будет праздновать годовщину своего уникального проекта **«MMCIS Tournaments»**. В 2011 году компания запатентовала проект и запустила Форекс турниры. Идея оказалась очень удачной, эти финансовые соревнования стали популярными и приобрели множество поклонников.

Для того, чтобы подробно рассказать нашим читателям о проекте «MMCIS Tournaments», мы встретились с **Еленой Барсуковой**, руководителем московского представительства **«FOREX MMCIS group»**.

**«БЛ»:** Здравствуйте, Елена. Позвольте сначала поздравить Вас и компанию **«FOREX MMCIS group»** с первой годовщиной запуска турниров. В связи с этим вопрос: а как все это начиналось, что стало отправной точкой проекта?

**Елена Барсукова:** Наша компания всегда стремится к развитию и ищет новые возможности обеспечить трейдерам самые лучшие условия для торговли. Поэтому мы провели исследование и изучили «потенциальных клиентов». Мы увидели, что многие люди хотят начать работу на Форекс, но не решаются, так как не имеют достаточно денег или просто не желают ими рисковать. И тогда родилась идея: а что, если устроить такие соревнования, в которых можно бесплатно принять участие и при этом заработать? И как только мы запустили новый проект — Форекс турниры — он стал очень популярным, причем не только среди новичков. Опытные трейдеры тоже не прочь сразиться в этих состязаниях.

**«БЛ»:** В чем принципиальное отличие турниров от традиционных конкурсов трейдеров?

**Елена Барсукова:** Прежде всего, это возможность заработать без вложений. И, конечно же, еще



одно важное отличие торговли в Форекс турнирах заключается в том, что все сделки происходят внутри нашего дилингового центра и не выводятся на межбанк.

**«БЛ»:** А что дает участникам такое техническое решение?

**Елена Барсукова:** Благодаря этому ордер исполняется мгновенно, что экономит время трейдеру. А в турнирах время играет важную роль: побеждает тот, кто за отведенный срок получит максимальную прибыль. Если это платный турнир, то здесь все тоже упрощается: деньги, которые вносят участники, остаются на внутреннем счете компании, и призовой фонд распределяется между победителями турнира.

**«БЛ»:** Елена, расскажите, пожалуйста, более подробно о каждом виде турниров.

**Елена Барсукова:** Первый вид — фрироллы, бесплатный турниры, который рассчитаны прежде всего на новичков. Участвуя во фрироллах, начинающий трейдер не только набирается опыта, но и получает возможность заработать первые деньги на





свой депозит. **Второй вид — классические турниры.** Здесь участие уже платное, но и призовой фонд серьезнее — он зависит от количества участников. **Третий вид — Сит-энд-Гоу,** тоже платные турниры. Это оригинальные состязания для опытных трейдеров, в которых могут принять участие 2, 5, 10 и 25 человек. Турнирная торговля ведется по паре евро/доллар, но в Сит-энд-Гоу доступна торговля по всем валютным парам.



дитель, главное — что он открыл для себя путь к успеху, и мы этому рады.

**«БЛ»:** Как Вы считаете, что в Форекс турнирах привлекает трейдеров больше всего: желание почувствовать себя победителем, реальные денежные призы или же возможность получить опыт?

**Елена Барсукова:** Конечно, и жажда победы, и опыт являются важными факторами для участников. Но, безусловно, главное преи-

**«БЛ»:** Действительно, компания позаботилась о том, чтобы все желающие могли подобрать для себя наиболее подходящее соревнование. Поэтому, наверняка, в течение года участников состязаний было немало.

**Елена Барсукова:** Да, всего за год более 80 000 человек приняли участие в наших турнирах. Причем с каждым днем желающих попробовать свои силы в турнирах становится все больше.

**«БЛ»:** Какова география участников трейдерских турниров? Какие регионы самые активные и самые успешные? У Вас есть такая статистика?

**Елена Барсукова:** Участники — практически из всех стран СНГ (Ред. — Форекс турниры проводятся в рамках глобальной программы популяризации интернет-трейдинга среди жителей стран СНГ, к реализации которой компания приступила еще в 2010 году). А вот статистику по регионам мы не ведем: какая разница, в каком городе или селе живет побе-

дательство — это возможность заработать реальные деньги, ничего при этом не вкладывая. С появлением наших турниров торговля на валютном рынке стала намного доступней, ведь теперь трейдер может с нуля заработать средства на первый депозит. А это, согласитесь, существенный плюс. Форекс стал ближе, а заработать на валютных колебаниях стало проще — это и привлекает трейдеров.

**«БЛ»:** Елена, спасибо Вам за интересную беседу. Мы желаем Вашей компании и проекту «MMCIS Tournaments» процветания. Хотелось надеяться, что у нас еще не раз будет повод поздравить Вас — и с пятилетием, и с десятилетием турниров. Надеемся, что турниры не последнее ноу-хау, и ждем от компании новых идей.

**Елена Барсукова:** Спасибо за теплые слова! Конечно же, мы не будем останавливаться на достигнутом. Впереди у «FOREX MMCIS group» еще много непокоренных вершин, амбициозных проектов и приятных сюрпризов для трейдеров!

# ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ РЫНКА ФОРЕКС

# Плата за пролонгацию контрактов – Rollover или SWAP поинты

Прежде чем приступить к изложению методики расчетов величины платежей за пролонгацию позиций, необходимо четко обозначить существенные особенности торговли на внебиржевом рынке FOREX (the Over-the-Counter “OTC” foreign exchange markets). Сделки на OTC рынке FOREX осуществляются по принципу маржинальной торговли. Это означает, что брокер предоставляет Вам возможность работать с суммами, которые существенно больше, чем Ваш депозит (Ваши собственные средства, внесенные в качестве залога). Базис данного типа торговли заключается в предоставлении брокером трейдеру кредитного плеча или, как его еще называют, финансового рычага (leverage). Другими словами — это проведение спекулятивных торговых операций с использованием денег, предоставляемых в кредит под залог (маржа). От простого кредита маржинальный отличается тем, что получаемая сумма денег в несколько раз (иногда в сотни раз) превышает размер залога. Ниже перечислены главные отличительные особенности, присущие внебиржевому рынку FOREX:

\* Все торговые операции совершаются с датой валютирования Spot, т. е. расчеты производятся на второй рабочий день после дня заключения сделки. При этом датой валютирования являются только рабочие для данной валюты дни. По этой причине плата за пролонгацию позиций со среды на четверг в три раза выше, чем в другие дни, т. к. в субботу и воскресенье банки не проводят конверсионных операций. Следует иметь в виду, что национальные праздники или другие события, по причине которых центральные банки стран закрыты, также могут явиться причиной переноса даты валютирования. На Spot-рынке совершают спекулятивные операции банки, компании, частные фонды и т.д. Правила этого сегмента рынка четко не зафиксированы, однако все участники следуют таким обычаям, как :

- осуществление платежей в течение двух рабочих банковских дней без начисления процентной ставки на сумму поставленной валюты (не путать с начислением процентов за пользование маржинальным кредитом),
- сделки в основном реализуются на базе компьютерной торговли с подтверждением электронными извещениями,
- обязательность курсов, т.е. объявленные котировки являются обязательными для исполнения сделки по купле-продаже валюты.

\* Подавляющее большинство сделок на внебиржевом рынке FOREX носят спекулятивный ха-

актер и не предполагают физической доставки торгуемых объемов валют, т. е. для фиксации финансового результата клиент должен закрыть сделку. Если Брокер не получает соответствующей инструкции на погашение открытой позиции до окончания торговой сессии, то он на свое усмотрение и под ответственность Трейдера имеет право пролонгировать контракт, т. е. перенести сделку на следующую торговую сессию, передвинув тем самым дату валютирования на один день – такая операция называется SWAP или Rollover. Каждый раз при пролонгации позиций и вплоть до их закрытия на торговый счет могут начисляться как положительные, так и отрицательные платежи. Основанием для таких платежей является увеличение сроков пользования кредитом, полученного при использовании кредитного плеча (leverage), предоставляемого Брокером.

\* Величина платежей за пролонгацию открытой позиции зависит от:

- Разницы в ставках размещения/привлечения на ночь валют, входящих в состав финансового инструмента – это LIBOR overnight для кредита (привлечение) и LIBID overnight для размещения свободных средств. Использование самых коротких сроков размещения/привлечения средств объясняется тем, что заранее неизвестно, сколько времени трейдер будет держать позицию открытой. Ставки LIBOR overnight ежедневно рассчитываются и публикуются British Bankers' Association (BBA);
- Типа и объема операции, а так же рыночных котировок на момент пролонгации;
- Надбавки к ставкам размещения/привлечения (Mark-up – плата Брокеру за проведение операций пролонгации).

\* В настоящее время широко используются два способа проведения платежей за пролонгацию сделок. Это:

А) Операции SWAP – одновременное заключение двух противоположных сделок с разными датами валютирования, одна из которых закрывает уже открытую позицию по последней цене торговой сессии, а другая сразу же открывает ей подобную, причем по цене, учитывающей величину платежей за пролонгацию, которая определяется на момент проведения операции SWAP (как правило, это время официального начала новой торговой сессии),

Б) Операции Rollover – начисление или списание на торговый счет величины платежей за пролонгацию, выраженной в валюте депозита.



**FXopen**



## Рассмотрим на примере расчет стоимости SWAP для сделки со следующими параметрами:

Финансовый инструмент: **EUR/AUD** (EUR – Базовая валюта, AUD – валюта Котирувания);

Тип операции: **SELL** (EUR – валюта привлечения, AUD – валюта размещения, т. к. продан объем в EUR за AUD);

Валюта торговой платформы: **USD**.

Для данного примера: Объем сделки: 3.65 лота (1 стандартный лот = 100,000 единиц Базовой валюты);

Последняя котировка сессии для EUR/USD:

**1.5089/91;**

Последняя котировка сессии для AUD/USD:

**0.9295/98;**

Последняя котировка сессии для EUR/AUD:

**1.6224/34;**

LIBOR overnight EUR: 0.30750%;

LIBID overnight AUD (обычно LIBID = LIBOR – 1/8%)\*: **3.5875% = 3.71250%** (LIBOR overnight AUD) – 0.125%;

\*[http://www.ehow.com/list\\_6731458\\_differences-between-libor-libid.html](http://www.ehow.com/list_6731458_differences-between-libor-libid.html): “**LIMEAN in the Middle**”

Mark-up Брокера: 0.25% (обычно Брокеры берут от 0.25% до 0.75%);

**1.** Рассчитаем объем данной сделки, выраженной в USD на момент пролонгации:

$\text{Volume} = 3.65 \times 100.000 \times 1.5091^* = 550.821.5 \text{ USD}$

\*в данном случае для расчета объема Базовой валюты финансового инструмента необходимо использовать ASK котировки EUR/USD, т. к. для операции **SELL EUR/AUD** необходимо иметь для продажи сумму в EUR.

**2.** Рассчитаем стоимость привлечения EUR для торгового объема данной операции, выраженного в USD на базе ставки LIBOR overnight EUR, и с учетом Mark-up Брокера (при привлечении средств Mark-up Брокера прибавляется к ставке LIBOR overnight):

$\text{Стоимость привлечения} = 550.821.5 \text{ USD} \times ((0.30750 + 0.25) / 100 / 365) = 8.41 \text{ USD}$

**3.** Рассчитаем стоимость размещения AUD для торгового объема данной операции, выраженного в USD на базе ставки LIBID overnight AUD и с учетом Mark-up Брокера (при размещении средств Mark-up Брокера вычитается от ставки LIBID overnight):

$\text{Стоимость размещения} = 550.821.5 \text{ USD} \times ((3.5875 - 0.25) / 100 / 365) = 50.37 \text{ USD}$

**4.** Рассчитаем стоимость платежей за пролонгацию SHORT для EUR/AUD, выраженного в USD (SHORT, так как в данном примере пролонгируется операция Sell):

$\text{Rollover SHORT (USD)} = \text{Стоимость размещения} - \text{Стоимость привлечения} = 50.37 - 8.41 = 41.96 \text{ USD}$

**5.** Величина одного пойнта для Sell EUR/AUD, выраженного в USD на момент пролонгации, равна:

$1 \text{ pip Value (EUR/AUD)} = \text{Объем сделки} \times (10 \times 0.9298)^* = 3.65 \times 9.298 = 33.93 \text{ USD}$

\*Один пойнт любой валютной пары равен 10 единицам Котируемой валюты. Применение в расчетах цены ASK последней котировки сессии для AUD/USD обусловлено тем, что именно по такой цене можно было приобрести AUD, когда валютой расчета является USD.

**6.** Рассчитаем стоимость платежей за пролонгацию SHORT сделки, выраженную в пойнтах:

$\text{SWAP SHORT (pips)} = \text{Rollover SHORT (USD)} / 1 \text{ pip Value (EUR/AUD)} = 41.96 / 33.93 = 1.24 \text{ pips}$

Таким образом, в зависимости от способа проведения платежей за пролонгацию сделок, на торговом счете будет выполнена операция:

\* SWAP SHORT – закрытие позиции Sell EUR/AUD по цене **1.623400<sup>a</sup>** и открытие новой позиции с теми же параметрами по более **выгодной<sup>b</sup>** для трейдера цене **1.623524<sup>a</sup>**, что на 1.24 пойнта выше, чем цена закрытия,

либо

\* Rollover SHORT – **начисление<sup>b</sup>** на торговый счет 41.96 USD

<sup>a</sup> в торговых терминалах, применяющих SWAP, могут использоваться цены с 8 – 10 знаками после запятой.

<sup>b</sup> т.к. Стоимость размещения выше, чем Стоимость привлечения.

Аналогично проводятся расчеты для операций с другими валютными парами и типами операций. Необходимо учитывать, что для операций “BUY” Базовая валюта является предметом размещения, а Котируемая валюта – предметом заимствования.

Существуют методики для расчета стоимости пролонгаций открытых позиций на базе текущих значений базовых ставок центральных банков для кредитования коммерческих банков страны. По мнению автора настоящей статьи – такой подход не является корректным, т.к. не учитывает разницы ставок по привлечению или размещению средств.

**Продолжение статьи читайте в следующем номере**

ИДЕИ ТРЕЙДЕРОВ  
РЫНКА ФОРЕКС

Это должен знать  
каждый трейдер





# Приложение задачи математической экстраполяции к моделированию вероятности уровня валютного курса

В.В.Соболев, Южно-Российский  
государственный технический университет

**М**атематическое моделирование вероятности достижения валютным курсом заданного уровня на будущем временном интервале может рассматриваться как задача экстраполяции, в которой использование математического аппарата для описания моделей и алгоритмов связано с преимуществами математического подхода к многостадийным процессам обработки информации, поиску методов их решения и преобразования в компьютерные программы.

Математическое моделирование в общем случае представляет собой не прямую дорогу к цели, а неоднократный возврат на уже пройденные ступени, их повторение с подправленными данными — последовательное приближение к удовлетворительному варианту. На **первом этапе** происходит *оценка реальной ситуации* с позиций имеющейся априорной модели и цели, и в результате **на втором** формируется *содержательная модель*, отражающая постановку задачи. Эта модель формируется на языке предметной области поставленной задачи: механики, физики, экономики, биологии, социологии и т.д. **Третий этап**: выбирается *структура модели* (то есть наиболее подходящий математический аппарат), вид и число уравнений, вид функций. **На четвертом этапе**, если это требуется, *конкретизируются детали модели* (делаются необходимые аппроксимации, подгоняются коэффициенты уравнений). *Проверка качества получившейся конструкции* с помощью критериев, выбор которых диктуется целью моделирования, осуществляется на заключительном, пятом этапе. Если качество модели неудовлетворительно, то процедура повторяется с начала или с промежуточного этапа — делается следующее приближение [1].

Можно только удивляться «непостижимой эффективности математики», когда будет получена «хорошая» модель [2,3]. Например, в середине 1990 года команда американских студентов посетила самое могущественное казино Лас-Вегаса и вернулась домой с несколькими миллионами долларов. Смекалистые студенты технического вуза в течение каждого выходного одного месяца играли в блэкджек и выигрывали огромные суммы. Эти ребята были из знаменитого на весь мир Массачусетского технологического института. Их миллионные выигрыши в казино возобновили застоявшуюся войну между игроками и казино, начатую 40 лет назад профессором математики Эдвардом Торпом. Тот понял, что среди других игр в казино блэкджек самая просчитываемая, если оценивать её в математическом плане. В большинстве игр, которые проводятся на деньги — рулетка, игры в кости, лотерея — во всех них события в прошлом не определяют события в будущем. Но это не относится к такой игре, как блэкджек.

Фундаментальной проблемой в играх является поиск возможностей ставок с положительным ожидани-



ем. Аналогичная проблема в инвестировании — поиск возможностей **инвестирования** с «избыточной», с учетом поправок на риск, доходностью. Как только такие благоприятные возможности идентифицированы, игрок или инвестор должен решить, какую часть своего капитала поставить на кон (вложить). Интерес к «избыточной» доходности существует, по крайней мере, с XVIII столетия, с обсуждения Даниилом Бернулли Санкт-Петербургского парадокса. Но игрокам также необходимо знать, **как управлять деньгами**. На фондовых рынках (включая рынок ценных бумаг) проблема подобна этой, но более сложная. Игрок, который теперь является инвестором, ищет «большую прибыль при управляемом уровне риска». В обоих этих случаях Эдвард Торп использовал критерий Келли, который максимизирует ожидаемую величину логарифма дохода («максимизирует ожидаемую логарифмическую полезность») [4]. Общая задача экстраполяции заключается в нахождении значений некоторой функции, описывающей изменение показателя во времени, в точке, лежащей вне интервала наблюдения данной функции, что дает возможность использования экстраполяции для целей прогнозирования.

К настоящему времени она нашла широкое применение как **способ прогнозирования простых прогнозирующих моделей**. Экстраполяция определяет тенденции будущего развития исследуемого явления при условии, что закономерности данного явления, сложившиеся в прошлом, будут существовать и в будущем. Эти закономерности определяют наиболее устойчивые черты прогнозируемого процесса — его тренд, причем предполагается, что он может быть описан с помощью какой-либо функции.

## Литература

1. Соболев В.В. Валютный дилинг на финансовых рынках/ Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). — Новочеркасск, 2009. — 442 с.
2. Пуанкаре А. О науке. М.: Наука, 1983.
3. Безручко Б.П. Смирнов Д.А. Математическое моделирование и хаотические временные ряды. Саратов: ГосУНЦ «Колледж», 2005. 320 с.
4. Эдвард О. Торп. Критерий Келли в блэкджеке, спортивных тотализаторах и на фондовой бирже.

# Market Facilitation Index (MFI)

*Индекс MFI демонстрирует, насколько велико желание рынка двигать цену в ту или иную сторону. Этот индикатор отображает ситуацию на рынке более правдиво, чем любой стохастический осциллятор, RSI или трендовый индикатор.*

Билл Уильямс

В своей книге «Торговый Хаос» Билл Уильямс представил новый метод сочетания цены и объема, чтобы иметь возможность определить истинные намерения рынка. Главную роль в этом сыграл индикатор под названием **Индекс Облегчения Рынка (Market Facilitation Index или MFI)**.

Так выглядит формула, по которой рассчитывается индекс BW MFI (Индекс Облегчения Рынка Билла Уильямса):  **$MFI = (HIGH - LOW) / VOLUME$** .



Он позволяет определить продуктивность ценового движения. Что в данном случае подразумевается под продуктивностью? Продуктивный рынок – это ликвидный, активный рынок, в торговле на котором принимают активное участие все типы трейдеров (крупные, мелкие, краткосрочные, долгосрочные трейдеры, которые активно покупают и продают). Когда у одной из групп пропадает интерес к данному рынку, падает торговый объем, а вместе с ним снижается и продуктивность рынка.

## Как правильно интерпретировать данные BW MFI

Индикатор можно использовать применительно ко всем временным периодам, от 5-минутного до дневного или даже недельного графика. Текущая версия BW MFI была встроена в торговый терминал MetaTrader 4. Хотя, я думаю, этот индикатор вы сможете найти и в других торговых платформах.

Чтобы прикрепить данный индикатор к графику в MT4, откройте следующую директорию: *Insert -> Indicators -> BillWilliams -> Market Facilitation Index*. И поместите его в директорию Experts/Indicators внутри папки установленного терминала MT4 (рис. 1).

Интерпретируя данные BW MFI, мы не анализируем абсолютные величины индикатора (будь то 0.0030 или 0.0055), а фокусируемся на изменениях цены в тот или иной момент времени. Дабы облегчить задачу, стандартный MFI индикатор, встроенный в MT4, отображается в виде вертикальных баров 4 цветов (рис. 2).



Рисунок 1.



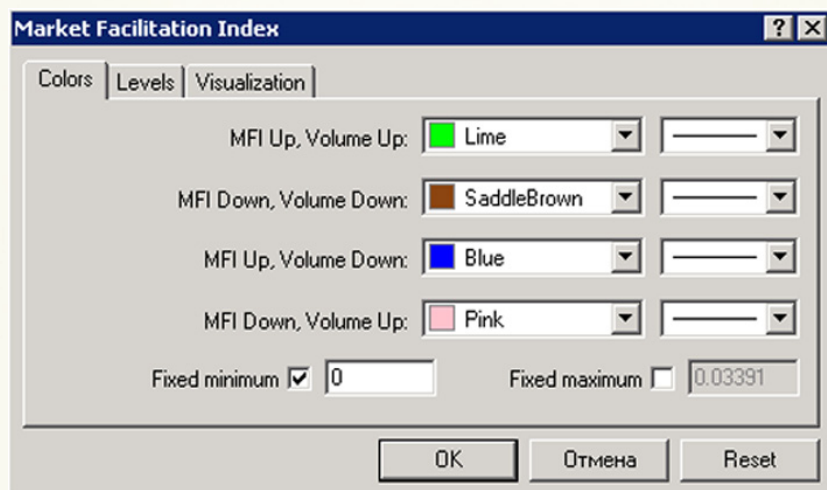


Рисунок 2.

Остается лишь научиться интерпретировать цвета индикатора.

### Как интерпретировать цвета BW MFI

Существует четыре возможные комбинации взаимосвязей между MFI и торговым объемом (Volume), которые выражены четырьмя цветами индикатора BW MFI. Они означают следующее:

**Зеленый** говорит о том, что на рынке уже вовсю бушует тренд, и что лучшим вариантом для трейдера было бы следовать за ним. В такие зеленые дни лучше открывать позиции только по тренду и закрывать позиции против тренда, дабы избежать серьезных потерь.

Зеленый цвет означает 3 вещи:

- в рынок входит все больше трейдеров;
- эти трейдеры открывают сделки в сторону тренда (последний ценовой бар на графике);
- тренд набирает скорость.

**Коричневый** появляется, когда тренд начинает угасать, а трейдеры начинают закрывать прибыльные позиции по тренду и больше не заинтересованы в том, чтобы открывать новые позиции. В этом случае и торговый объем и MFI снижаются.

**Синий** демонстрирует трендовое движение, которое не поддерживается торговым объемом (по любой причине). В большинстве случаев это означает,

что определенная небольшая группа крупных участников рынка пытается установить контроль над рынком и манипулировать им в своих интересах, но реально крупного интереса к этому ценовому движению пока не наблюдается. Зачастую такие ложные движения пугают новичков, заставляя их закрывать позиции в противоположном направлении и открывать позиции в сторону ложного трендового движения, которое заканчивается так же быстро и внезапно, как и начинается.

**Розовый** появляется в конце каждого тренда. В этом случае торговый объем растет по мере того, как новые участники входят в рынок, однако цена замедляет свое движение и начинает консолидироваться в узком коридоре, пытаясь определить победителя в битве между быками и медведями. Здесь существует лишь два варианта развязки: либо продолжение тренда (новая волна), либо его разворот.

Цвет	Условия	Название бара по Уильямсу
зеленый	(MFI вверх, Volume вверх)	Green
коричневый	(MFI вниз, Volume вниз)	Fade
Синий	(MFI вверх, Volume вниз)	Fake
розовый	(MFI вниз, Volume вверх)	Squat

Большинство компаний в мире бизнеса идут двумя основными путями в своём развитии. Первый путь – массивная реклама, создание собственных представительств, разнообразные акции для воздействия на целевую потребительскую аудиторию, увеличение лояльности клиентов. Таким путем идут многие гиганты бизнеса, такие, например, как Apple. Второй путь – это передача ряда функций на аутсорсинг, то есть привлечение субподрядчиков для выполнения работ. В частности, продвижение к клиенту можно отдать на откуп франчайзи. Такой путь для себя избрала компания McDonalds. Есть компании, которые продвигают свою продукцию только через представителей, создавая мощные сбытовые сети в виде пирамиды. К таким структурам можно отнести косметических гигантов Mary Kay или Amway.

Существует и третий путь. Это путь, когда компания активно развивает партнерскую сеть и одновременно плотно работает непосредственно с клиентом и его потребностями. Именно такой подход к бизнесу практикует брокерская компания **NordFX**.

Быть клиентом NordFX – это просто удобно. Для того чтобы стать клиентом компании, вам не нужно приезжать в офис, заполнять многочисленные бланки, подписывать договоры, предоставив пакет своих документов. Для открытия счета в NordFX вам понадобится лишь несколько минут – нужно только заполнить небольшую форму, зайдя на сайт компании.

Счет открыли, а как его пополнить? Это также очень просто. У вас есть возможность это сделать при помощи множества наиболее популярных электронных платежных систем (Money bookers, Liberty Reserve, Webmoney и других). Причем отправленные деньги мгновенно зачисляются на ваш торговый счет и становятся доступными для заключения сделок.

Многие спрашивают, а сколько денег мне нужно перечислить на счет, чтобы комфортно торговать, не опасаясь, что их может быть недостаточно для работы на финансовом рынке? Не стоит беспокоиться. И здесь компания NordFX идет вам навстречу. Она предлагает вам несколько типов торговых счетов, рассчитанных на трейдеров с начальным депозитом любого размера. Есть счета «Микро», рассчитанные на начинающих с небольшими деньгами, есть «Стандарт» для серьезных людей, а для более искушенных опытных трейдеров предлагаются счета «MT-ECN».



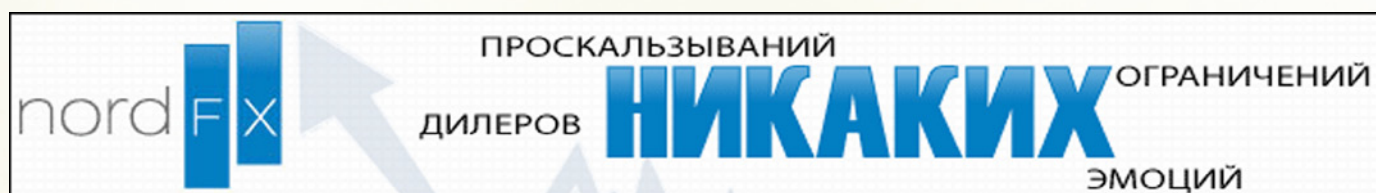
Большинство российских трейдеров предпочитают торговать валютами на FOREX. NordFX предлагает вам для торговли 28 наиболее популярных валютных пар. Если же вы идете дальше, хотите торговать сырьем, американскими акциями, индексами – пожалуйста. Вы имеете возможность покупать и продавать CFD-контракты на энергоносители, драгоценные металлы, акции. Из предложенных инструментов вы можете создать оптимальный диверсифицированный инвестиционный портфель.

Брокер NordFX старается предоставить вам максимально выгодные торговые условия, поэтому на основные валютные пары установлены минимальные спреды – от двух пунктов. У клиентов компании есть возможность выбрать счет как с фиксированным спредом, так и с динамическим, что позволит всем желающим извлекать дополнительную прибыль из изменения спредов.

Если вы торгуете несколькими типами инструментов, например, одновременно держите позиции по акциям, фьючерсам, валютам, то в компании NordFX вам не нужно несколько разных счетов. Вам откроют один счет на все торговые инструменты. Самое главное в этом то, что вы сможете видеть свою итоговую совокупную позицию, или другими словами, состояние всего своего инвестиционного портфеля.

Удаляясь от своего домашнего компьютера, вы не будете отрезаны от рынка. Мобильные терминалы MetaTrader для КПК и смартфона позволят вам всегда быть в курсе происходящего на рынке и на вашем счете.

Не менее приятно, удобно и выгодно быть партнером финансовой компании NordFX. Для того чтобы завязать партнерские отношения с компанией, вам не нужен ни начальный капитал, ни специальная подготовка, ни глубокие рыночные знания. Впрочем, приобрести со временем знания – совсем не лишнее для собственной же пользы. Но все же для начала вам нужно лишь желание развивать собственный бизнес и вера в успех. А успех не заставит себя ждать, во всяком случае компания NordFX сделает для этого все возможное.





Вы имеете полную свободу действия, будучи партнером NordFX. Принцип прост: вы привлекаете в компанию клиентов любым доступным и этичным способом, и получаете с этого прибыль в виде комиссии с их торговли. При этом для вас совершенно неважно, насколько хорошо торгует привлеченный вами трейдер. Комиссия с его сделок будет вашей вне зависимости от прибыльности или убыточности его сделок. Компания готова отдавать до 30% спреда с каждой сделки клиента. Сразу после фиксации трейдером своей позиции партнерское вознаграждение перечисляется на Партнерский счет и становится доступным для снятия.

Выгодность торговых условий у брокера NordFX и легкость взаимодействия с ним для клиентов делает компанию привлекательной для трейдеров, а, следовательно, вам, как партнеру, нужно меньше

усилий для того, чтобы убедить потенциального клиента открыть счет у этого брокера.

К перечисленным уже преимуществам работы с финансовой компанией NordFX как для клиентов, так и для партнеров, добавим превосходный уровень безопасности, который обеспечивается высочайшими техническими стандартами и качественным программным обеспечением. Надежность выставленных позиций и возможность произвести транзакцию по существующей на рынке цене гарантируется работой брокера NordFX с ведущими международными брокерами.

Немаловажным преимуществом является и круглосуточная техническая поддержка, а также помощь online в виде круглосуточного чата, который позволит вам получить ответ из любого подразделения компании по интересующему вас вопросу.



# EPR-уровни на рынке фьючерсов: перспективы построения прибыльных стратегий

В прошлых номерах «БЛ» мы рассказывали о применении EPR уровней для рынка акций, и сделали вывод о том, что этот метод может также применяться к другим рынкам. В этой статье мы расскажем о применении EPR-уровней для рынка фьючерсов. В качестве примера покажем, как они работают на следующих торговых инструментах:

**ES** – Фьючерс на индекс S&P 500

**GC** – Золото

**SI** – Серебро

**CL** – Нефть

**6E** – EUR/USD

Это далеко не весь список – точно так же они работают и на других торговых инструментах. Сама суть торгового метода заключается в том, чтобы вовремя определить, какие из них могут начать сильное движение после выхода из определенного ценового диапазона.

Общая схема отработки EPR-уровней такая же, как и на акциях (рис. 1).

Общее правило работы с EPR-уровнями также остается следующим:

- **Пробой верхнего уровня – рассматриваем как сигнал на покупку (BUY).**
- **Пробой нижнего уровня – рассматриваем как сигнал на продажу (SHORT).**

Кроме того, при торговле фьючерсами используется еще один элемент – это точка потенциаль-



Рисунок 1.

ного разворота, которая располагается в середине торгового диапазона.

Границы EPR-уровней на экране отображаются следующим образом (рис. 2).

Зеленая линия – это верхняя граница диапазона, а красная – нижняя. Между ними пунктирной линией обозначена точка разворота.

Уровни являются не просто границами диапазона, но также сильными уровнями поддержки и сопротивления. Поэтому они (уровни) используются для захода в позицию с минимальным риском.



Рисунок 2.



Для определения выхода из позиции используется другой элемент – **EPR Target Levels**. Эти уровни, разработанные по специальной методике, позволяют рассчитать уровень взятия прибыли. Это довольно удобно для конструирования автоматических торговых систем, в которых важна не только точка оптимального входа в позицию, но и точки фиксации прибыли, обеспе-

чивающие необходимую устойчивость системы (рис. 3).

Для удобного отслеживания сигналов на покупку или продажу (Buy или Short) существует автоматическая сигнальная система, которая позволит быстро определить точки входа на нескольких торговых инструментах одновременно, не растративая время и внимание на просмотр десятков графиков (рис. 4).



Рисунок 3.



Рисунок 4.

Еще одним важным преимуществом этого подхода является возможность объединения этой методики с другими системами, разработанными на [Факультете биржевой торговли Академии МФ](#).

Если взять **Индекс Опционных Настроений (ИОН)**, то его сигналы дадут нам отличную возможность определить, что созрели условия для входа в средне-долгосрочную позицию. Однако он не всегда даёт точную точку для входа в эту позицию с

ограниченным риском, поэтому объединение биржевой информации с техническим подходом довольно хорошо повышает матожидание торговой системы (рис. 5).

Это первая статья о применении EPR-уровней на рынке фьючерсов, и в следующих статьях мы рассмотрим более подробно как саму методику, так и возможности по ее сочетанию с [другими разра-ботками FTSE](#)

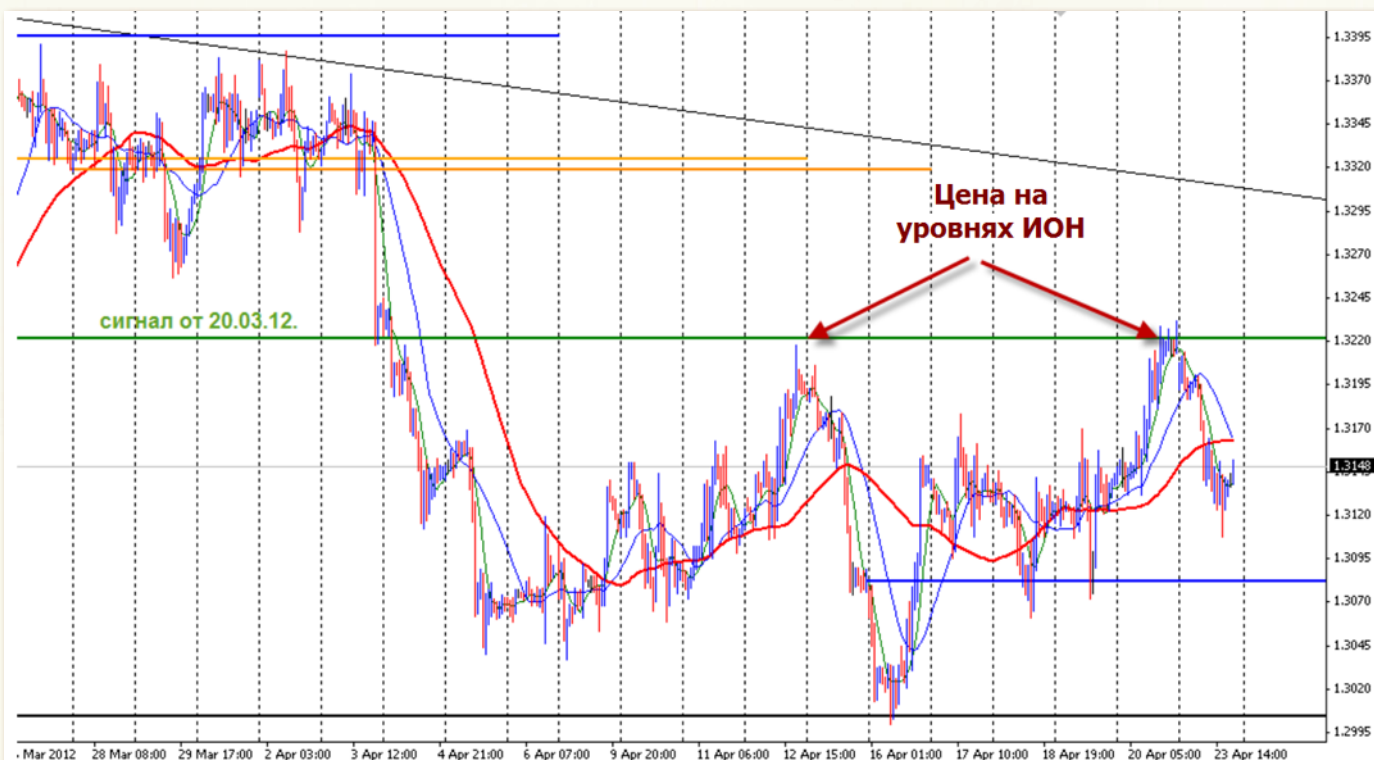


Рисунок 5.



# За что Forex4you заплатила партнерам... 7.4 миллионов долларов?

На валютном рынке Форекс существует множество способов заработать неплохие денежные средства. А в последнее время прогресс достиг того уровня, что вам даже необязательно быть успешным трейдером или грамотным инвестором.

А это стало возможно по двум причинам:

- 1. Сверхвысокая оборотность Форекса** – в день на рынке в обороте находятся более триллиона долларов! При этом у среднего брокера в день в обороте могут находиться от 50 миллионов долларов.
- 2. Развитие инновационных технологий** вкупе с расширением линейки услуг и сервиса брокерских компаний для клиентов и партнеров.

Таким образом, поистине сказочно высокие объемы денежных средств на Форексе и ультрасовременные технологии брокеров позволяют совершенствовать рынок до уровня, когда вы можете заработать на нем, непосредственно не торгуя! Взять хотя бы ПАММ-счета, различные инвесторские программы, партнерские взаимоотношения.

Но реально ли на самом деле получать солидные денежные средства в качестве партнера всего лишь за количество привлеченных клиентов? На первый взгляд, такое сотрудничество по сравнению с прибылями трейдеров малоодоходное. Но это только на первый взгляд. К тому же не стоит забывать, что в отличие от трейдеров, партнеры брокерских компаний не имеют никаких рисков, никакого психологического давления и страха за потери своих средств.

Кто же из брокеров сегодня может предложить самые привлекательные партнерские программы? Какие показатели объективно свидетельствуют об эффективности «партнерки»? Как стать партнером лучшей в данном плане компании, гарантируя себе постоянные реальные вознаграждения? На эти и многие другие вопросы ответили «Биржевому Лидеру» представители брокерской компании [Forex4you](#), одной из ведущих брокерских компаний на постсоветском пространстве, которая в прошлом году выплатила всем своим партнерам без исключения 7,4 миллионов долларов!

## Как партнеру форекс брокера хорошо и регулярно зарабатывать?

По мнению ведущего канадского эксперта по финансовым рынкам **Академии Masterforex-V Евгения Ольховского**, партнеры форекс-брокеров являются полноценными участниками рынка Форекс. Ведь они привлекают для компании клиентов – непосредственных игроков, спекулирующих на валютах, акциях, драгметаллах, фьючерсах, опционах и др. А поскольку «стреляного воробья на мякине не проведешь», партнеры брокерских компаний должны знать специфику как собственно «своей

# Forex4you



фирмы», так и общие тенденции и текущую ситуацию на Форексе.

Куда трейдер пойдет прежде всего? В ту компанию, которая может предложить для него лучшие по сравнению с конкурентами торговые условия, обеспечить современными торговыми платформами, гарантировать по возможности минимизацию рисков при максимально вероятных шансах на прибыль. Кроме того, трейдеры, особенно начинающие, пойдут в те компании, которые предлагают различные бонусы, конкурсы, стимулирующие программы, как, например, беспроигрышные депозиты или микросчета и так далее. Все это партнер должен понимать, чтобы привлечь как можно больше трейдеров – в перспективе постоянных клиентов компании, со сделок которых, кстати, он же и будет получать свои проценты. Поэтому также партнер заинтересован в прибыльных торговых операциях привлеченных им клиентов: чем больше их профит – тем больше его заработок.

В компании Forex4you (E-Global Trade & Finance Group, Inc.), входящей в [высшую лигу рейтинга брокеров форекс Международной Академии Masterforex-V](#), созданы наиболее привлекательные и комфортные условия для партнеров. Как сообщили в интервью «Биржевому Лидеру» представители компании, об этом свидетельствует беспристрастная статистика. Например, оборот денежных средств клиентов на торговом сервере брокера. Этот показатель является одним из важнейших критериев при «отборе своего брокера» для любого трейдера. Так вот, согласно отчету, за прошлый год данный оборот составил рекордные для России и стран СНГ 75,5 миллиардов долларов (!!!), что для абсолютного большинства иных компаний в принципе недостижимо. Получается, что ежедневно в совокупности на торговых счетах трейдеров Forex4you в 2011 году в

обороте находилось 2,5 миллиардов долларов! Поистине впечатляющие цифры, свидетельствующие о стремительном развитии компании.

### Forex4you: нереальные возможности реальных прибылей

Действительно, столь внушительная денежная сумма клиентов Forex4you открывает компании фактически безграничные возможности для дальнейшего роста, в том числе в плане предоставления привлекательных условий сотрудничества партнерам. Вообще же, как рассказала генеральный директор компании Forex4you в России Светлана Мезенцева, во многом **«успех нашей деятельности обеспечен именно благодаря партнерам, которые, в свою очередь, приобретают солидные капиталы, сотрудничая с нами»**. Так, в 2011 году с Forex4you сотрудничало более 25 000 партнеров, на торговых терминалах компании было открыто около 133 000 счетов, большая часть из которых принесла своим владельцам прибыли.

Вместе с невероятно фантастическим ростом оборота денежных средств компании вырос и уровень Rebate – возврата части денежных средств для партнеров в виде партнерского вознаграждения, для трейдеров – в виде части спреда. О подобной бонусной программе, к слову, также являющейся уникальной среди аналогов, предлагаемых иными брокерами, «Биржевой Лидер» сообщал ранее в материале **«Новые стимулы форекса: как зарабатывать на открытии счетов?»**. Напомним, что суть акции, как и все гениальное, весьма проста: новым клиентам компании возвращается 25% спреда. Что же касается возврата партнерского вознаграждения, то и здесь компания достигла **рекордной цифры в 120% или 7 392 335 долларов!** Вместе с тем выросли и другие показатели, что схематично можно отобразить следующим образом:

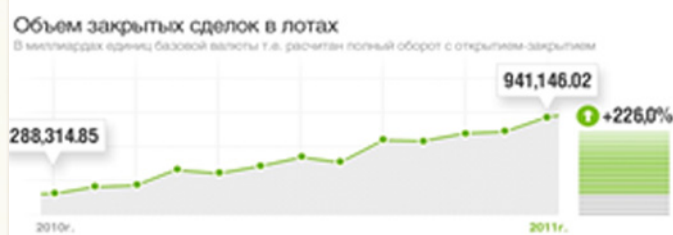


Кроме того, фактически в два раза возросло и количество активных счетов, достигнув 93 979 с 62 952 в 2010 году. Это говорит о все увеличивающемся интересе к компании трейдеров, привлекаемых в том числе и за счет грамотной работы партнеров, торговых прогрессивных условий Forex4you, различных бонусов компании, стимулирующих прибыльную деятельность клиентов, а также ощутимую

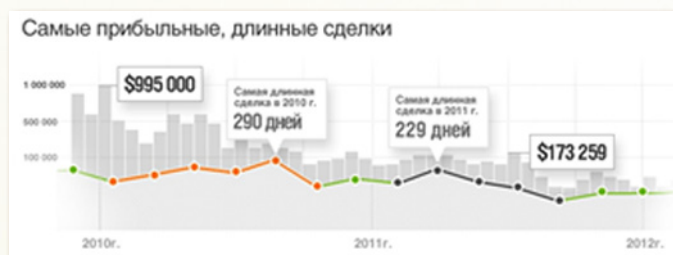
поддержку людей, делающих первые шаги на рынке Форекс.



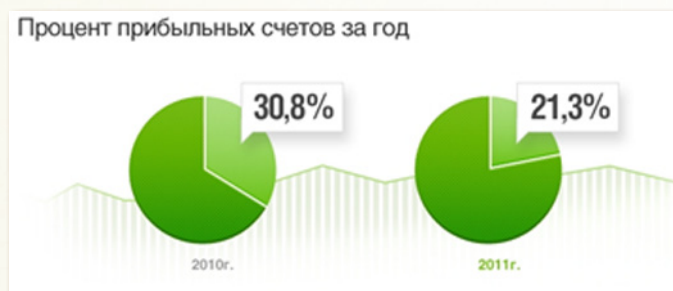
Объем закрытых сделок, как видим из графического рисунка, возрос на 226% процентов. При этом полный оборот с открытием и закрытием составил 188,23 миллиарда единиц базовой валюты. Объем закрытых сделок в лотах составил 941.46.02. На графике это выглядит так:



Самая продолжительная сделка осуществлялась на протяжении 229 дней. Самой прибыльной стала сделка на сумму 173 259 долларов.



Процент прибыльных счетов, открытых в компании Forex4you, в прошлом году составил 21,3 %.





Как видим, показатели действительно сверхвысокие, что обусловлено, с одной стороны, профессиональным, прогрессивным подходом компании к деятельности на рынке Форекс, причем в самых различных направлениях. С другой стороны, успех основан также на грамотной работе партнеров и прибыльных операциях трейдеров. Все вместе в итоге приводит к таким впечатляющим результатам.

### Как стать партнером Forex4you и сколько можно на этом заработать?

Как рассказала Светлана Мезенцева, компания Forex4you предлагает несколько программ по сотрудничеству. Следовательно, вы можете выбрать для себя ту из программ, которая соответствует именно вашим предпочтениям и видениям данного вида заработка на Форексе. Но любая из них позволяет вам заработать и приумножить ежедневно свой доход вместе с Forex4you. Итак, на ваш выбор:

1. Ссылка для привлечения рефералов – привлечение клиентов через социальные сети, форумы и так далее.
2. Баннер на тематическом ресурсе – вы зарабатываете, размещая на своих интернет-ресурсах баннер компании.
3. Программа для Представителей, основанная на не имеющей аналогов концепции «Путь успешного Партнера». Вы не только можете заработать на данной программе, но и успешно развивать собственный бизнес – представительство компании в вашем регионе.
4. Программа White Label – разработана для финансовых компаний, желающих работать на рынке брокерских услуг под своей торговой маркой.

Более подробно о преимуществах каждой из перечисленных программ сотрудничества вы можете узнать на сайте компании в разделе [«Для партнеров»](#).

Что же касается условий вознаграждений партнеров, то, как сообщила генеральный директор Forex4you, партнер компании получает свою прибыль на основе процента от спреда на счетах **Cent Lite, Cent, Classic Lite, Classic**. А на счетах **Cent NDD** и **Classic NDD** вы получаете не только процент от спреда, но и процент от комиссии клиента за открытие сделки. Вместе с тем, для возможности получения вознаграждения необходимо, чтобы привлеченные вами клиенты выполнили условие **MTP (Min Trade Points)** – совершение минимального уровня сделки.

Также отметим, что для счетов Cent Lite, Cent, Classic Lite, Classic MTP используется при возврате спреда. Это же касается и счетов Cent NDD и Classic NDD, где также применяется MTP и в части возврата комиссии, оплачиваемой клиентом за открытие сделки. Для счета Pro STP условие MTP не предусмотрено, поскольку компания платит партнерское вознаграждение абсолютно за каждую совершенную клиентом партнера сделку. Более подробная информация представлена на сайте Forex4you.

В свою очередь стоит отметить, что партнером столь необыкновенно динамично развивающейся компании с оборотом в миллионы долларов может стать любой желающий, предварительно выбрав интересующую его программу сотрудничества и ознакомившись с условиями. Но какой бы вы ни выбрали вектор партнерства, Forex4you гарантирует вам получение денежных вознаграждений и даже преумножения вашего дохода ежедневно. Таким образом, можно сказать, что именно компания Forex4you стала вашей уникальной возможностью – не зная специфики Форекса и не торгуя на нем, суметь получить прибыль именно на данном валютном рынке.



# Универсальный индикатор Ichimoku Kinko Hyo

Один из самых сложных технических индикаторов среди трейдеров, благодаря своим универсальным свойствам. Среди профессионалов компании **Larson&Holz** есть трейдеры, специализирующиеся именно на этом индикаторе. Ишимоку – единственный из существующих сегодня инструментов, позволяющий проводить комплексный анализ, прогнозировать рыночные изменения и одновременно работающий как эффективная торговая стратегия.

История Ишимоку началась в далекие 1930-е годы, когда японский аналитик **Гоичи Хосода** (псевдоним **Сангдин Ишимоку**) работал над созданием прогнозного индикатора для индекса Nikkei 225. На совершенствование своего индикатора Хосода потратил тридцать лет, подбирая наиболее эффективные аналитические методы и оптимальные параметры используемых инструментов. В итоге многолетней работы в 1960-х финансовый мир впервые начал применять для биржевого анализа и прогнозирования технический индикатор Ишимоку.

В дословном переводе с японского «Ichimoku Kinko Hyo» звучит как «мгновенный взгляд на баланс». И действительно, важным качеством индикатора является четкая визуальная передача информации о состоянии рынка. В этом была главная идея создания Ишимоку – определение рыночной ситуации и сигналов для входа с одного взгляда.



Для создания такого точного механизма были использованы несколько линий, в основе построения которых заложены средние ценовые значения. Эти свойства делают линии Ишимоку (рис. 1) схожими по свойствам с классическим индикатором **Moving Average**, однако параметры Ишимоку во многом отличаются от МА. В отличие от скользящих средних, в расчете точек построения линий Ишимоку используется не среднее арифметическое, а середина определенного ценового диапазона.

Итак, Ichimoku Kinko Hyo состоит из нескольких линий и так называемых облаков. Эти элементы, в зависимости от поведения цены, могут работать как уровни поддержки и сопротивления, могут подавать сигналы разворота рынка, показывать точки для заключения сделок и выставления защитных ордеров, причем каждый из них может использоваться как самостоятельно, так и в комплексе с остальными инструментами. Чтобы понять механизм действия индикатора Ишимоку, рассмотрим каждый из его элементов в отдельности.



Рисунок 1. Ichimoku Kinko Hyo



Линия **Tenkan-sen** (рис.2) представляет собой аналог короткого мувинга с периодом 9. Для расчета трендовой линии Ишимоку используются последние 9 свечей графика, а точнее локальные максимум и минимум этого периода. Среднее значение этого ценового диапазона является точкой линии Tenkan-sen для текущей свечи. В Ишимоку Tenkan-sen выполняет роль трендовой линии – она аппроксимирует ценовой гра-

фик и по углу ее наклона можно определять силу тренда. Линия Tenkan-sen используется для определения точек входа в рынок. Эта тактика основана на свойстве цены стремиться к своему среднему значению.

Для построения второй линии индикатора – **Kijun-sen** (рис.3), используется период 26. Формула расчета точек линии аналогична Tenkan, но из-за большего диапазона линия Kijun сильнее сдвинута



Рисунок 2. Tenkan-sen



Рисунок 3. Kijun-sen



вправо и выглядит более сглаженной. Она показывает более длительные ценовые тенденции, на небольших таймфреймах цена редко откатывает к линии Kijun, и поэтому ее можно использовать для выставления защитных ордеров.

Линии **Senkou Span A** и **Senkou Span B** (рис. 4) образуют облака. Senkou A является средним арифметическим линий Tenkan и Kijun. При стандартных

параметрах она сдвигается вправо на 26 баров. Метод построения линии Senkou B идентичен принципу расчета Tenkan и Kijun, но Senkou B имеет самый длительный период 52. Senkou B также опережает ценовой график на 26 периодов.

Расхождение линий Senkou Span A и Senkou Span B образует формацию «облако» – **Kumo** (рис. 5). Для наглядности расстояние между линиями заштриховано



Рисунок 4. Senkou Span A, Senkou Span B



Рисунок 5. Облака Ишимоку



вываается. При этом большое значение имеет положение линий относительно друг друга. Линия Senkou A находится выше линии Senkou B при восходящей тенденции рынка, облако при этом приобретает цвет доминирующей линии (по умолчанию для Senkou A – оранжевый). При нисходящем тренде линия Senkou B находится выше и облако становится соответствующего цвета.

Senkou Span в переводе с японского означает «бегущая впереди». Такое определение выбрано не случайно, ведь особенность построения дает облакам Ишимоку уникальное свойство прогнозировать поведение цены на несколько периодов вперед. Кроме аналитических свойств, Кито используются как сильные поддержка и сопротивление. Толщина облака показывает волатильность рынка и, соответственно, силу текущего тренда. От толстых облаков цена чаще отскакивает, тогда как сужающееся облако говорит о снижении интереса к тренду и его возможном развороте.

Последняя линия Ишимоку – **Chinkou Span** (рис. 6), не имеет ничего общего с трендовыми линиями и облаками, но является наиболее ценным сигнальным инструментом. Линия строится по ценам закрытия торговых периодов, со сдвигом влево на 26 свечей. Другими словами, Chinkou Span полностью повторяет движения ценового графика. Линии Chinkou нужно отдать должное, ведь она является самостоятельной торговой стратегией. Сигналом для входа в рынок является пересечение линией Chinkou ценового графика. Если линия пересекает цену снизу вверх – можно рассматривать покупки, пересечение цены сверху вниз – сигнал к продаже. Тот факт, что линия отстает от цены на 26

периодов, позволяет ей давать сигналы в тот момент, когда тренд наиболее устойчив, поэтому торговля по Chinkou Span эффективна в 95% случаев.

За более чем 50-летнюю историю применения, индикатор Ichimoku Kinko Hyo претерпевал многочисленные изменения с целью адаптации к различным финансовым инструментам. Но сегодня на валютном рынке Forex наибольшей популярностью пользуется классическая модель Ишимоку, соответствующая теории Хосоды. И хотя традиционные параметры – 9, 26 и 52 были разработаны для недельных графиков, это не мешает индикатору работать эффективно даже на H4. К тому же индикатор Ишимоку, созданный для анализа фондового индекса, смело можно назвать мультивалютным индикатором – он прекрасно работает практически со всеми валютными парами.

Освоить этот экзотический инструмент и овладеть самыми прибыльными стратегиями Ишимоку самостоятельно довольно сложно. Зато можно воспользоваться услугами профессиональных трейдеров компаний Larson&Holz и ТКС-Групп. К тому же, брокер Larson&Holz IT Ltd дает возможность получить практические навыки без риска не только на демо-счетах, но и на счетах сервиса «Бездепозитный Форекс». Вы сможете испытать индикатор Ишимоку и убедиться в его эффективности на реальном рынке за деньги брокера. Об условиях обучения, а также о торговле на Бездепозитных счетах можно узнать на [сайте компании Larson&Holz](#). Углубленное изучение и практика применения Ichimoku Kinko Hyo могут послужить хорошим опытом для понимания структуры рынка и разработки собственных торговых стратегий.



Рисунок 6. Chinkou Span

# Путь к успеху





**Уильям Паталон III-й**

Если вы хотите стать успешным инвестором на рынке ресурсов, следуйте четырем простым правилам:



## Правило 1

Полагайтесь на здравый смысл: Если что-то звучит слишком хорошо, чтобы быть правдой, то это ложь. Это относится к инвестициям в любой рынок. Чтобы максимизировать прибыль и минимизировать эмоциональное напряжение, реально оценивайте свои шансы на успех, понимая, во что вы ввязываетесь, и учитесь рационально управлять рисками.

## Правило 2

Будьте противоположными инвесторами: рынки природных ресурсов цикличны и требуют внушительных вложений. Поэтому необходимо быть противоположным инвестором, чтобы не стать жертвой. Однако это не означает, что вы всегда должны

быть против толпы. Вы ищете возможность купить актив, когда он стал непопулярным и серьезно упал в цене, и стремитесь продать актив, когда он стал очень популярным и, соответственно, вырос в цене.

## Правило 3

Действуйте: чем больше вы работаете, чем более подробный анализ ситуации вы проводите, тем больше денег вы сможете заработать. Не стоит слепо следовать рекомендациям различных экспертов. Нужно анализировать ситуацию и четко понимать, где, когда и почему вы продаете и покупаете.

## Правило 4

Учитывайте соотношение между потенциальным убытком и прибылью: если вы готовы постоянно анализировать ситуацию и рисковать своим капиталом, то деньги можно делать и в более спекулятивном секторе сырьевого рынка. В противном случае следует ограничиться инвестициями в самые надежные активы (так сказать “голубые фишки”) сырьевого рынка.

Всегда следуйте этим простым правилам, и вы будете на стороне победителей. Удачных инвестиций!



# Стратегия агрессивного роста себя оправдывает. Представительство MIG Bank в Лондоне

Читателям журнала «Биржевой Лидер» уже хорошо знаком форекс-брокер [MIG Bank](#). В предыдущих номерах мы рассказывали об услугах компании, знакомились с преимуществами ее платформы MIG Bank MT4, изучали партнерские предложения. Брокерская компания MIG Bank продолжает утверждаться на рынке форекс-услуг и набирать очки. Ни для кого не секрет, что престиж – весьма важная составляющая успеха в сфере финансов, а что может быть престижнее и важнее, чем расположение филиалов компании в основных мировых финансовых центрах.

Достаточно сказать, что MIG Bank – это швейцарский банк. Швейцария – это страна, в которой банкам принято доверять, они лучшие и самые надежные на протяжении почти сотни лет. Но теперь банк сообщает своим клиентам о том, что он открывает представительство в Лондоне.

3 мая 2012 года основной орган финансового регулирования и надзора Великобритании Financial Service Authority (FSA) выдал MIG Bank лицензию на создание нового лондонского филиала MIG Capital (Europe) Ltd. Через свой новый филиал MIG Bank может предлагать *on line* торговлю иностранными валютами, серебром, золотом на спот-рынке, а также CFD контрактами европейским клиентам.

Руководство компании MIG Capital считает прозрачность деятельности фирмы основным приоритетом, который может позволить завоевать доверие клиентов. Брокер MIG Capital, так же как и материнская MIG Bank, предлагает своим клиентам уникальную прозрачную модель ценообразования, лучшие межбанковские рыночные цены и очень четкие и понятные правила игры.

Эти преимущества особенно важны в условиях все более мощного развития финансовых услуг *on line* и автоматизированной торговли на финансовом рынке. В распоряжении клиентов находится опыт и знания профессиональной команды.

Понятно, что финансовые структуры, расположенные в Лондоне, подчиняются строгому финансовому, юридическому и налоговому законодательству этой страны. Создание официального представительства брокерской компании в среде с такими старыми законодательскими традициями, как в Англии, выгодно отличает MIG Capital от большинства компаний, предлагающих свои услуги на рынке Форекс. Большинство дилинговых центров и



форекс-брокеров зарегистрированы в оффшорах в районе островов Зеленого Мыса, что не позволяет законам цивилизованных стран их затронуть.

MIG Bank незначем скрывается. Дочерняя компания MIG Bank теперь сможет обеспечить более высокий уровень безопасности, чем конкуренты в этом секторе. Теперь ее деятельность определяют две мощные регулирующие организации: FSA в Великобритании и Swiss Financial Market Supervisory Authority (FINMA) в Швейцарии, которая осуществляет внутренний аудит компании.

MIG Bank реализует стратегию роста, намереваясь занять крупнейшую нишу на рынке частных и институциональных инвестиций валютного рынка и CFD. Ранее, в апреле текущего года MIG Bank объявил о создании своего представительства в Гонконге.

Руководство банка утверждает, что MIG Capital будет соответствовать высоким корпоративным стандартам, принятым в MIG Bank. Компания заинтересована в росте доверия своих клиентов, как к себе, так и к возможности успешной торговли на рынке Форекс. Для достижения этих целей MIG Capital будет увеличивать прозрачность операций и улучшать клиентский сервис.

Руководство MIG Bank полагает, что находясь в мировом финансовом центре, компания будет иметь больше возможностей для внедрения инноваций и удовлетворения постоянно меняющихся потребностей клиентов и партнеров.

В дополнение скажем, что брокер MIG Capital действительно соответствует лучшим стандартам качества предоставления услуг на рынке Форекс. Об этом свидетельствуют сертификаты по международному стандарту качества ISO 9001 и 28001.

Вот что говорит Хишам Мансур, исполнительный директор MIG Group: «Нашей целью является предоставление нашим клиентам наилучшего сервиса, технологий и безопасности. Несмотря на то, что мировая экономика по-прежнему балансирует на





границ кризиса, MIG Bank продолжает расширяться и расти. Мы открываем свои представительства в мировых финансовых центрах и привлекаем к работе лучшие кадры в регионах. Мы предлагаем одни из самых конкурентоспособных торговых условий на рынке, в том числе уникальное прозрачное ценообразование в режиме реального времени».

Дамиан Френсис, исполнительный директор MIG Capital добавляет: «Как и для нашего материнского банка, наши клиенты всегда будут в центре нашего внимания. Мы хотим дать частным клиентам, так же как и финансовым институтам, выбор премиальных торговых счетов, чтобы позволить им реализовать разнообразные стили и торговые потребности. Мы пришли в этот бизнес всерьез и



надолго. Это повышает наш авторитет на рынке».

И неслучайно компания MIG Bank занимает высшее место в высшей лиге мирового [рейтинга брокеров форекс](#) Академии Masterforex-V. Безоговорочное доверие трейдеров – еще один плюс в копилку достижений компании.



## Андрей Гойлов: «Одного знания торговых стратегий для успеха на рынке недостаточно»

**Д**авно известно, что основной капитал на валютном рынке – это не средства на депозите, а знания и опыт трейдера. О том, что наиболее важно узнать начинающему трейдеру, можно ли зарабатывать на форекс без обучения вообще и как снизить влияние эмоций в работе, мы поговорили с Андреем Гойловым, руководителем отдела обучения компании [RoboForex](#).

**Скоро начнет работу обучающий проект RoboForex. Расскажите о нем подробнее, пожалуйста. Какие курсы смогут посетить трейдеры?**

Действительно, в ближайшее время трейдеры получат возможность пройти обучение в нашей компании. Мы планируем проводить, как уже ставшие традиционными курсы для начинающих трейдеров, так и более уникальные занятия. Например, по созданию торговых советников с помощью различных языков программирования. Наша цель – не только дать возможность начинающим инвесторам получить необходимый набор знаний, но и помочь более опытным трейдерам открыть для себя новые перспективы.

**В чем особенности и преимущества именно Вашего обучения. Ведь не секрет, что многие брокерские компании проводят обучающие курсы. Почему учиться стоит именно у Вас?**

Мы уверены, что одного знания торговых стратегий для успеха на рынке недостаточно. Важно соблюдать правила управления капиталом и уметь работать в соответствии с законами риск-менеджмента. На данный момент один из лучших сотрудников нашей компании занимается разработкой специализированных курсов по каждому из этих направлений. В обучении мы делаем акцент именно на важности управления капиталом в торговле и автоматизации стратегий, чтобы дать трейдерам возможность снизить влияние эмоционального фактора и сделать их работу на рынке более комфортной.

**Сейчас в интернете огромное количество информации о форекс. Многие думают, что можно учиться самому. Почему все-таки стоит проходить курсы?**

Можно вести и самостоятельную подготовку, но согласитесь, гораздо проще учиться у опытного человека, который не только дает необходимый материал, но и может ответить на ваши вопросы, дать совет.

В конце концов, каждый человек может, если сомневается, прийти на вводные занятия и оценить, насколько ему нужно обучение в компании. Из личного опыта, даже самые недоверчивые слушатели



после этого понимают, что семинары гораздо интереснее, чем просто книга с примерами.

Каждый трейдер в конечном итоге вырабатывает свои правила торговли и выбирает оптимальный размер лота под свою психологию. Но первоначальные знания быстрее и интереснее получить при общении с человеком, который имеет серьезный опыт работы на рынках, и уже прошел стадии больших прибылей и убытков, и по взгляду на него Вы никогда не поймете, насколько успешно у него прошел торговый день.

**Бытуют два противоположных мнения: что на форекс можно работать вообще без обучения, и что человеку нужно экономическое образование для успешной работы. На ваш взгляд, что более верно? Можно ли зарабатывать на форекс без обучения вообще?**

Сразу можно сказать, что экономическое образование не нужно. Как показывает практика, успех работы на финансовых рынках зависит больше от психологии, нежели знаний и навыков. Представим себе начинающего трейдера, у которого есть прибыльная торговая система, по которой он работает. При минимальной просадке он начинает испытывать сильное психологическое давление,



отчаивается, стремится быстро отыгаться. В результате он нарушает собственные правила работы и увеличивает размер лота до запредельного, надеясь отыграть часть потерь. И в результате теряет депозит. Мы будем, в том числе, учить начинающих трейдеров владеть собой, принимать взвешенные торговые решения.

### **Кто будет преподавать у вас? Опытные ли это люди?**

Мы можем гарантировать нашим клиентам и слушателям, что сотрудники, отвечающие за обучение, прошли серьезную подготовку и имеют реальный опыт работы на рынке. Все и сразу познать просто невозможно, но сотрудники компании RoboForex приложат все усилия для того, чтобы клиенты и слушатели получили максимум необходимой, и главное, практически применимой информации.

Важно понимать, что во многом успех в трейдинге зависит от опыта, который можно получить только во время работы на реальном рынке.

### **Можно ли давать гарантии, что пройдя обучение, человек сразу начнет зарабатывать?**

К сожалению, успех во многом зависит от самого обучающегося. Можно научить анализировать рынок и грамотно распоряжаться средствами. Но нельзя передать эмоциональную составляющую. Часто начинающие трейдеры, поймав сильный тренд и в разы увеличив депозит, теряют бдительность. Человек чувствует, что «поймал рынок за хвост» и начинает делать неосторожные, необдуманные шаги. Поэтому гарантировать, что все наши слушатели сразу же начнут работать в плюс, пройдя обучение, нельзя. Но можно гарантировать, что полученные знания будут полезны и начинающим, и более опытным трейдерам.

### **Зачем брокерские компании проводят обучение. Ведь не учат же автодилеры водить машину? Какая брокерам выгода от повышения образования трейдеров?**

На самом деле, чем больше трейдер будет работать и совершать операций, тем лучше будет для компании. Для всех стандартных типов счетов в компании RoboForex применяется технология STP, т.е. сквозная обработка транзакций. Все сделки, объем которых превышает 0,1 лота, мы передаем через шлюз провайдеру ликвидности.

Наша компания зарабатывает на комиссии, поэтому нам интересна рыночная активность клиентов. Повышая уровень образования трейдера, мы увеличиваем его шансы остаться в рынке. Чем больше он будет работать, совершать операции, открывать ордера, тем лучше будет для компании.

### **Вы сами как учились форекс? Проходили подобные курсы?**

Как и у многих начинающих трейдеров, у меня было скептическое отношение ко всякого рода кур-

сам. Поэтому я приобрел огромное количество различной литературы по техническому анализу и начал поиски своей уникальной стратегии. Казалось, что с каждой прочитанной книгой становишься ближе к рынку, и вот-вот начнется стабильная работа строго в плюс. Но время шло, а стабильных результатов все не было.

Поэтому я принял решение пройти базовое обучение. Все оказалось гораздо интересней и проще, чем я думал. Всегда можно было задать вопрос или разобрать на примерах различные рыночные ситуации. Это очень хорошо, когда рядом есть человек, более опытный в работе, чем ты.

### **Говорят, что преподают те, кто сам не может работать. Почему Вы преподаете? Сами работаете успешно?**

Возможно это правда. В большинстве случаев начинающие трейдеры с радостью делятся своими знаниями. Им интересно общение и бесконечный поиск Грааля – суперприбыльной стратегии. Получив бесценный опыт и минимальную стабильность, трейдер уже не готов бесплатно передавать свой опыт, а потом не готов это делать уже и за вознаграждение.

Некоторое время назад я и подумать не мог, что вновь придется вернуться к разработке обучающих программ. «Иногда ты ешь медведя, иногда – наоборот»: так и в работе трейдера.

Всегда будут взлеты и падения, важно вовремя выходить из рынка и обязательно тратить полученную прибыль и в особенности отдыхать от рынка. Важно иметь общую прибыль в долгосрочном периоде.

### **Если человек пройдет у вас обучение, а потом решит начать торговать, какие преимущества у вас есть для начинающих трейдеров?**

Преимуществ много, в первую очередь начинающему трейдеру необходимо привыкнуть к рынку, для этого у нас есть ценовые счета. Есть профессиональные ECN-счета, на которых опытный трейдер получит прямой доступ к банковской ликвидности. Для трейдеров, использующих механических роботов, мы готовы бесплатно предоставить VPS-сервер. Помимо этого у нас есть и бонусы до 50% на каждое пополнение, и возврат части спреда и многое другое. Я бы рекомендовал более подробно ознакомиться с условиями компании на сайте [roboforex.ru](http://roboforex.ru).

### **В интернете огромное количество обучающих курсов, волшебных семинаров, видеоуроков и пр. Как выбрать действительно качественное образование?**

Если обучение действительно качественное, вы увидите и качественные материалы, и подготовленного трейдера в роли преподавателя. Если же материал подготовлен «на коленках» и вам предлагают «оплОтить» несколько долларов, тут стоит задуматься.

# Психология трейдинга: загадки, секреты и тайны





# Практическая характерология. Психологический профиль

**М**ы достаточно подробно познакомились с каждым из радикалов, узнали и их характерные внешние проявления, а также иные качества поведения, им присущие. Образно говоря, мы научились читать буквы. Настало время перейти к словам. Но прежде хотелось бы еще раз провести перед вашим мысленным взором череду поведенческих тенденций, сопряжённых с известными нам теперь радикалами:

**Истероидная тенденция** заключается, в основном, в создании и презентации широкой общест-венности иллюзорно благополучной модели мира, в которой центральное место занимает собственное «Я» истероида.

**Эпилептоидная тенденция** – стремление контролировать информационные потоки (предметы и людей), подавление потенциальной угрозы (опасности) за счёт установления жесткого, авторитарного формального порядка.

**Паранояльная тенденция** – настойчивое продвижение в сознание масс собственной (заимствованной у шизоида, но упрощённой) модели переустройства мира с целью совместной работы над её реализацией.

**Эмотивная тенденция** – гуманизация и гармонизация внутреннего и внешнего мира.

**Шизоидная тенденция** – истинно оригинальный, нестандартный взгляд на мир, рождающий творчество.

**Гипертимная тенденция** – широкий, оптимистический взгляд на происходящее в реальном мире (без ухода в мнимое благополучие).

**Тревожная тенденция** – осторожность, консерватизм, стремление многократно убедиться в объективной необходимости и продуманности любого нововведения.

Иными словами, шизоиды нужны социуму для того, чтобы, взглянув на мир не так как все, выработать очередную преобразовательную идею. Истероиды – для того, чтобы сообщить эту идею как нечто новенькое, привлекательное, как можно большему числу окружающих. Параноики – чтобы, упростив идею до лозунга, понятного массам, обеспечить её общественную реализацию. Эпилептоиды – чтобы построить в колонны и шеренги эти самые массы, мобилизовать их на общественно полезный труд (не пряником, так кнутом). Эмотивы – для того, чтобы напоминать всем остальным, что массы состоят из людей, нуждающихся в любви, сочувствии и отдыхе. Что на самом-то деле идея должна служить



обществу, а не общество – идее. Тревожные – чтобы удержать социум от поспешных, непродуманных действий. Гипертимы – чтобы обеспечить обществу возможность, в случае чего, отправить подальше всех этих шизо-параноиков с их идеями, и при этом не впасть в грех уныния, а, напротив, с радужным оптимизмом начать жизнь с чистого листа...

Эти тенденции, сливаясь, взаимодействуя и оказывая взаимное влияние, образуют реальные характеры, с которыми нам предстоит иметь дело. Подчеркнём – не с отдельными тенденциями (радикалами) мы будем в дальнейшем работать, а с целостным характером, состоящим из совокупности тенденций. Работать – это значит, определять его основные поведенческие качества, круг доступных и недоступных задач, особенности построения коммуникации...

**Пришла пора заняться собственно технологией диагностики реального характера**

**Д**ля этого потребуются ввести такое понятие, как **Психологический профиль – схематическое изображение характера как иерархической последовательности входящих в него радикалов** (на первом месте – основной, доминирующий радикал, определяющий ведущую поведенческую тенденцию, затем – остальные, вплоть до самого малозначительного). Психологический профиль может представлять собой диаграмму, в которой столбиками различной высоты, расположенными «по убывающей» – от большего к меньшему – обозначены радикалы. А кому-то придётся по душе цифровой код, тогда условимся использовать для обозначения радикалов цифры от 1 до 7 (в порядке их изучения: истероидный – 1, эпилептоидный – 2, паранояльный – 3, эмотивный – 4, шизоидный – 5, гипертимный – 6, тревожный – 7).

Сразу же возникает несколько вопросов. Сколько радикалов целесообразно (достаточно) включать в психологический профиль? Сколько радикалов вообще может входить в реальный характер? Как определить эту самую «иерархию» радикалов? Как в одном характере формируются радикалы, основанные на разных (противоположных) свойствах нервной системы?

Ответим. В психологический профиль желательно включать все обнаруженные радикалы. Хотя, конечно, от начинающего диагноста сложно требовать получения исчерпывающей информации об изучаемом характере. С этой точки зрения психологический профиль, состоящий из **трёх** достоверно определённых радикалов – это уже неплохой результат психодиагностических усилий. С его помощью можно решить основные задачи психологического прогнозирования и управления поведением.

В реальный характер могут входить теоретически все семь радикалов, описанных нами в рамках изучаемой методики. Принцип таков: **чем большим числом радикалов наделён человек, тем более широким спектром адаптационных возможностей он обладает**. При этом, однако (от диалектики не уйдёшь!), нарушается «монолитность», цельность характера, возрастает его внутренняя противоречивость.

Весь мир живых существ (не исключая и человека) делится в зависимости от стиля адаптации к окружающей среде на две большие группы: **«специалистов»** и **«универсалов»**.

Несколько огрубляя ситуацию, можно сказать, что «специалисты» нацелены эволюцией на совершенствование одного-единственного способа адаптации. Их пищевой рацион, область обитания и т.д. строго определены и неизменны. Преимущество «специалистов» заключается в том, что они лучше всех приспособлены к жизни в данных условиях. Если среда требует быстроты и ловкости, они наиболее быстры и ловки, если выносливости и терпения – выносливы и терпеливы, как никто другой...

«Универсалы» идут другим путём. Они приобретают в процессе развития вида все новые и новые способности, пополняя и расширяя арсенал адаптационных инструментов. Их преимущество – в умении выживать в различных условиях. Да, разумеется, в эффективности освоения тех или иных конкретных сфер обитания «универсалы» уступают «специалистам». Но зато они смело преодолевают границу между разными сферами, перед которой «специалисты» беспомощно останавливаются.

Сравним, к примеру, гепарда и медведя. Гепард приспособлен питаться мясом копытных животных, населяющих саванну. В погоне за добычей он может развивать умопомрачительную скорость и близко недоступную медведю. Попытайся медведь побегать наперегонки с гепардом, он умер бы от разрыва сердца... Но если в результате каких-либо внешних причин популяция копытных резко уменьшится, гепарды будут обречены на голодную смерть. Они не смогут, как медведи (которые, кстати, тоже не прочь

полакомиться козочкой или лосёнком), ловить рыбу в реке, находить в земле съедобные корни, залезать на деревья в поисках дикого меда...

Приспособление людей к социальной среде происходит аналогично. Чем больше в характере радикалов, тем ближе его обладатель к «универсалам». Эдакий «человек – социальная амфибия». Он вполне успешен и в тиши научного кабинета, в кропотливом труде исследователя, и в переполненном актовом зале университета, где выступает с публичными лекциями, и на спортивной площадке, в сражении за личное первенство по «городкам», и на дачном участке, где возделывает морковные грядки...

«Специалисты» социальной адаптации с лёгкой руки немецкого профессора психиатрии **Леонгарда** получили наименование **акцентуантов**. В характере этих людей отчётливо доминирует, заглушая проявления иных тенденций, один радикал. Со всеми вытекающими отсюда последствиями. Леонгард писал об акцентуантах, что они, проигрывая остальным в обыденной жизни (разнообразной, требующей универсальности), опережают в деятельности, для которой присущие им качества характера являются профессионально важными.

Таким образом, в реальный характер может входить различное число радикалов, и чем их больше, тем дальше человек, ими наделённый, уходит в стилистике поведения от «специалиста» к «универсалу». Что лучше? – Невозможно ответить однозначно.

### Как же определить иерархию радикалов в психологическом профиле?

**На первое место в психологическом профиле следует ставить тот радикал, признаков которого в поведении изучаемого человека наблюдается больше всего.** И здесь, и далее не обойтись без двух вещей:

- а) глубокого понимания сущности каждого радикала;
- б) постоянно тренируемой наблюдательности. Добавим еще и
- в) не мудрите, наступите на горло собственной шизоидности при трактовке поведенческих проявлений – не наделяйте поведенческий феномен псевдомногозначительностью.

**В условной «середине профиля» – на втором-третьем местах – следует располагать радикалы, количество наблюдаемых признаков которых меньше, чем у доминирующего радикала, но всё же они вполне очевидны;** их выявление не требует особо заострённой наблюдательности и умственных усилий. Например, перед нами человек, одетый в неброскую, чёрного цвета одежду, настолько невыразительный внешне и поведенчески пассивный, что мы не сразу замечаем его присутствие. При этом его причёска, ногти и т.д. явно ухо-



жены, на пальце перстень (небольшой, не яркий, но, тем не менее). Одежда, в крое которой преобладают плавные линии, хорошо на нем сидит, удобна ему, выдержана в едином стиле (без признаков эклектики) и соответствует требованиям обстановки. Как мы расставим радикалы в его психологическом профиле?

На первое место следует поставить тревожность, поскольку внешние признаки, описанные выше, более всего соответствуют именно этому радикалу. На втором-третьем местах (пока так) расположатся истероидный и эмотивный радикалы. Для более точного распределения радикалов по местам потребуется дополнительная информация. Скажем, об оформлении индивидуального пространства, профессиональных достижениях этого человека и т. д. Разумеется, чем больше такого рода информации, тем корректнее получится психологический портрет...

Рассмотрим ещё один пример. Человек, одетый ярко (даже слишком, на взыскательный взгляд), претенциозно, с множеством украшений, старающийся во что бы то ни стало выдвинуться на первый план, в центр внимания, говорящий только о себе с явным преувеличением собственных возможностей и заслуг. При этом его телосложение ближе всего к астеническому, и он носит длинные волосы. Очевидно, что первые две позиции его психологического профиля могут быть названы вполне уверенно. Конечно, это истероидный и шизоидный радикалы.

Для определения радикала, занимающего третью позицию в профиле, информации как будто недостаточно. Или все-таки кое-что есть? Мы упоминали о том, что сочетание истероидного и шизоидного радикалов (в цифровом коде – **1-5**), за счёт одновременной яркости и эклектичности, приближает внешность их обладателя к т. н. «клоунской». В вышеприведенном примере ни о чём подобном сказано не было (а упустить из виду этот характерный образ, как вы понимаете, невозможно). Говорилось лишь о чрезмерной яркости оформления внешности. Это наталкивает на мысль о присутствии в данном характере тенденции, которая гармонизирует шизоидную, противодействует сопряжённой с ней эклектике, т. е. об эмотивности.

Где же располагается эмотивный радикал в обсуждаемом психологическом профиле – до или после шизоидного? По-видимому, всё-таки – после. Поскольку истеро-эмотивное сочетание (**1-4**) является наиболее выигрышным внешне, привлекательным для подавляющего большинства наблюдателей. При взгляде на человека, им наделённого, не возникает мыслей о чём-то «слишком» или «чрезвычайном».

Профиль **1-4-5** – это броская, художественно оформленная внешность, которую трудно не заметить и не оценить по достоинству, это представительная, учтивая манера держать себя в обществе, сочетающая желание нравиться с искренним вниманием к окружающим. На наличие шизоидности будут указывать лишь удлиненные холёные волосы,

ногти. Возможны какие-то экзотические безделушки в руках (четки, веер и т. п.), украшения, имеющие некую символику (масонский перстень, например). И, безусловно, признаки астенического телосложения. Сравните это описание с обсуждаемым примером, и вы поймете, что между ними существует разница. В примере обнаруживается отчётливый эгоцентризм, назойливость в стремлении обратить на себя всеобщее внимание. Следовательно, гармонизирующего влияния эмотивности недостаточно, чтобы нивелировать грубовато-инфантильное желание истеро-шизоида завладеть аудиторией, понравиться всем без разбора (на самом деле добиваясь обратного эффекта – вызывая раздражение у многих). Так что психологический профиль данного персонажа, вероятнее всего, таков: **1-5-4**.

Существует эмпирически установленное правило: **чем больше умственных усилий, напряжений требует поиск поведенческих признаков радикала, тем ближе к концу профиля его следует располагать.**

В нашем примере истероидность мы увидели сразу. Тут же, практически без размышлений – шизоидность. Определение эмотивности потребовало рассуждений (что более затратно). Если ещё поднатужиться, то можно задаться вопросом: чем обусловлено настойчивое желание изучаемого нами персонажа так много говорить о себе, о своих возможностях и заслугах? Не кроется ли за этим намерение обратить присутствующих «в свою веру», а стало быть, паранояльность? Во всяком случае, исключить этого нельзя; как психодиагностическая гипотеза – принимается.

Таким вот образом и выстраивается цепочка рассуждений при разработке психологического профиля. Ничего особо сложного, как видите. Не нужно пасовать перед ситуациями, когда проявления нескольких радикалов присутствуют, кажется, в равных пропорциях. Это всего-навсего означает, что поведенческие тенденции, обусловленные этими радикалами, равно представлены в реальном характере. Как правило, в таких случаях их иерархия динамично меняется, подчиняясь «*принципу камертона*»: **наибольшую выраженность в поведении получает тот радикал, который обеспечивает наилучшую адаптацию к конкретной обстановке** (вот они, преимущества «универсалов»!).

И, наконец, последний вопрос: что там с нервной системой? Так вот, что касается возможности радикалов, основанных на различных свойствах нервной системы, существовать в одном характере: она – эта возможность – есть. Это объективный факт. Как и чем это обеспечивается на нейрофизиологическом уровне – неизвестно. Но на поведенческом уровне мы с вами должны знать и учитывать: **если в профиле обнаруживается радикал, основанный, например, на слабой нервной системе, то он привносит в характер свойства этой слабости: некоторое снижение работоспособности, повышение тревожности и т. д.** Если радикал предполагает снижение динамики нервных процес-

сов, следовательно, относительное снижение динамики поведения проявится и в характере – этого следует ожидать, прогнозировать...

Любопытно, что сформулированные нами правила построения психологического портрета работают и в отношении литературных персонажей. Вот давайте ещё потренируемся немного на демо, прежде чем переходить на реал.

Рассмотрим, например, характеры сестёр Булавиных – Екатерины Дмитриевны и Дарьи Дмитриевны (А.Н. Толстой «Хождение по мукам»). С Дарьей Дмитриевной Булавиной – Дашей читатель знакомится с первых же страниц романа, однако, яркого впечатления эта героиня не производит. Понять и определить её характер сложно. В ней чувствуется какая-то недоговорённость, сдержанность, самоконтроль, обуздывающий душевные проявления. *«В третьем ряду кресел, у среднего прохода, подперев кулачком подбородок, сидела молодая девушка в суконном чёрном платье, закрытом до шеи (не будем приписывать особенности Дашиного наряда тогдашней моде – другой персонаж романа – почти ровесница Даши, Елизавета Киевна – одета совершенно иначе). Её пепельные тонкие волосы были подняты над ушами, завернуты в большой узел и сколоты гребнем. Не шевелясь и не улыбаясь, она разглядывала сидящих за ... столом, иногда глаза её подолгу останавливались на огоньках свечей... Во время перерыва девушка пошла в буфетную и стояла у дверей, нахмуренная и независимая...».*



Отсутствие определённости в поведении, неяркость, какая-то «размытость» образа наводят психодиагноста на единственно верную мысль – о наличии в психологическом профиле изучаемого лица выраженного тревожного радикала. Тревожность сдерживает, «гасит» другие радикалы, позволяя им проявиться только в привычной обстановке. Эта психодиагностическая гипотеза подтверждается следующей сценой: *«Даша... стала протискиваться к вешалке. Сердитый швейцар..., таская вороха шуб и калош, не обращал внимания на Дашин протянутый номерок. Ждать пришлось долго...».*

Для того чтобы на внешне привлекательную молодую девушку, к тому же самолюбивую, эгоцентричную (как выясняется в дальнейшем), не обра-

тили внимания (и она не создала для этого адекватного повода) – нужна, согласитесь, веская причина. И причина эта – тревожность в её характере.

Помимо тревожности, представляется важной склонность Даши усложнять собственное отношение к окружающим, к себе самой, к своим душевным состояниям и настроениям, к явлениям и процессам, привычным и естественным для подавляющего большинства людей. Она многое понимает по-своему, во многом видит неоднозначность, иносказание: *«Девушка в чёрном суконном платье не была расположена вдумываться в то, что говорилось с дубовой кафедры. Ей казалось, что все эти слова и споры, конечно, очень важны и многозначительны, но самое важное было иное, о чём эти люди не говорили...».*

*...Нарушилось тонкое равновесие, точно во всём Дашином теле... зачался какой-то второй человек, душный, мечтательный, бесформенный и противный. Даша чувствовала его всей своей кожей и мучилась...».*

Оцените появление этого «второго человека». Напомню, что по сюжету романа это чувство возникло у Даши как реакция на пробуждающийся интерес к сексуальным отношениям. Для людей, мыслящих ортодоксально, подобное раздвоение личности в любой жизненный период, в том числе – в период полового созревания, нехарактерно. То есть, очевидно, что мы обнаружили у нашей героини шизоидность. Эту гипотезу подтверждает целый ряд содержательных деталей:

**Во-первых**, несмотря на уже вполне зрелый, девятнадцатилетний возраст, Дашины вкусы не определены. В частности, одежду (а для женщины одежда – это реализация целого комплекса важных конвенциональных поведенческих установок) ей выбирает старшая сестра Катя.

**Во-вторых**, Даша, как мы уже отмечали, склонна к усложнённым размышлениям, она пытается каждый эпизод своей жизни непременно осмыслить, для того чтобы затем включить его в создаваемую в собственном внутреннем пространстве – несколько своеобразную – систему мировоззрения, миропонимания. Даша не может жить и действовать интуитивно. У неё существенно снижена способность к эмоциональной рефлексии, в результате чего она часто допускает невольную и неосознаваемую ею самой бестактность во взаимоотношениях с людьми.

Желая получить ясное представление о той или иной щекотливой ситуации, существующей за рамками её индивидуального опыта, она буквально выпытывает «правду» о происходящем у окружающих, прежде всего – у близких, не понимая, что тем самым наносит подчас непоправимый вред их взаимоотношениям: *«Семейное несчастье (по требованию Даши её сестра – Екатерина Дмитриевна призналась мужу в своей неверности) произошло так внезапно, и домашний мир развалился до того легко и окончательно, что Даша была оглушена...».*



**В-третьих** (и это тоже нельзя сбрасывать со счёта, учитывая генетическое, во многом, происхождение радикалов), отец сестёр Булавиных – доктор Дмитрий Степанович Булавин — в поведении обнаруживает отчётливые черты шизоидности: *«Доктор... кашлял... и почёсывал под раскрытой рубашкой волосатую грудь. Читая, он прихлёбывал с блюдца жидкий чай, сыпал пепел на газету, на рубашку, на скатерть... Дмитрий Степанович посмотрел на дочь поверх треснувшего пенсне... и сломанным гребешком начал начёсывать на лоб седые кудрявые волосы...»*. Очевидная неряшливость. К тому же сломанный гребешок, треснувшее пенсне... Эти предметы в обиходе далеко не бедного, известного в большом губернском городе врача могли появиться лишь при наличии в его характере шизоидности.

Итак, в психологическом профиле Даши первые две позиции принадлежат тревожному (7) и шизоидному (5) радикалам.

Но этим её профиль явно не исчерпывается. Дарья Дмитриевна любит музицировать, интересуется живописью, влюбляется, искренне радуется, испытывает угрызения совести (эмотивность – 4); у неё стройное, атлетически сложенное тело, она довольно сильна физически, неплохо, с азартом играет в теннис, поддерживает, наперекор шизоидности, порядок в своей комнате, соблюдает, хотя и не всегда, режим дня (эпилептоидность – 2): *«Даша вставала рано, садилась за книги и сдавала экзамены, почти все «отлично»... Целые вечера Даша играла на рояле... Часов в одиннадцать Даша закрывала рояль, задувала свечи и шла спать – всё это делалось без колебаний, деловито...»*.

Она относительно неплохо справляется с необходимостью вживаться в разные роли, из психологически сложных ситуаций она перемещается душой в мир оптимистических, позитивных иллюзий (истероидность – 1): *«Что ни говори о Дашиных сложных переживаниях, – прежде всего она была женщиной... Недельку тому назад; когда она увядала, как ландыш, у окна, и казалось, что жизнь кончена и ждать нечего, – её не прельстили бы, пожалуй, никакие сокровища. Теперь все вокруг раздвинулось, – то, что она считала в себе оконченным и неподвижным, пришло в движение. Наступило то удивительное состояние, когда желания, проснувшиеся надежды устремляются в тревожный туман завтрашнего дня... Среди паутины трещин в туманном стекле Даша увидела какую-то другую женщину, медленно натягивающую шёлковые чулки. Вот она опустила на себя тончайшую рубашку, надела бельё в кружевах. Переступая туфельками, отбросила в сторону штопаное. Накинула на голые худые плечи мех... Ты кто же, душа моя? Кокоточка? Налётчица? Воровка?... Но до чего хороша... Так, значит, всё впереди? Ну, что ж, – потом как-нибудь разберёмся...»*.

В несколько меньшей степени Даша наделена гипертимностью (она не стремится к увеселениям, но и не чурается их) и паранояльностью (у неё нет целенаправленности, т. е. нет какой-либо опреде-

лённой жизненной стратегии, но настойчивости она не лишена, что обнаруживается при решении бытовых, житейских задач, а также при выполнении данных ей поручений).

Таким образом, поведение Дарьи Дмитриевны Булавиной, каким его описал прекрасный психолог и мастер слова А.Н. Толстой, обусловлено характером, в который входят тревожный, шизоидный, эпилептоидный, эмотивный, истероидный, гипертимный и паранояльный радикалы. При этом наиболее выражены первые четыре радикала, которые вступают между собой в конкурентные взаимоотношения по «принципу камертона», остальные три присутствуют в характере, модифицируя его по-своему, формируя индивидуальные нюансы стилистики поведения, но не более...

Получаем: **7-5-2-4-1-6-3**. Очевидно, что по типу социальной адаптации Дарья Дмитриевна относится к «универсалам».

Переходим к её сестре... В описании характера Екатерины Дмитриевны Булавиной – Кати – явно преобладают истероидные мотивы: *«Екатерина Дмитриевна старалась, чтобы дом её был всегда образцом вкуса и новизны, ещё не ставшей достоянием улицы; она не пропускала ни одной выставки и покупала футуристические картины. В последний год из-за этого у неё происходили бурные разговоры с мужем, потому что Николай Иванович любил живопись идейную, а Екатерина Дмитриевна... решила лучше пострадать за новое искусство, чем прослыть отсталой... В комнате... можно было, как по книге, прочитать всё, чем жила Екатерина Дмитриевна. Вот в углу маленький мольбертик с начатой картиночкой... Вот старинный рабочий столик, в беспорядке набитый начатыми рукоделиями, пёстрыми лоскутками, всё не окончено и заброшено... Такой же беспорядок в книжном шкафу, – видно, что начали прибирать и бросили. И повсюду брошены, засунуты наполовину разрезанные (т.е. прочитанные только до половины) книги. Йоги, популярные лекции по антропософии, стихи, романы... На туалетном столике... серебряный блокнотик, где было записано... крупным детским почерком: «Даше купить яблочный торт»... Яблочный торт так никогда и не был куплен»*.



Вместе с тем, сквозь истероидные «образцы вкуса и новизны», старания «не прослыть отсталой», «начатые, но не оконченные» вещицы довольно отчётливо проступает шизоидная склонность к беспорядку. Шизоидность проявляется также в свойственной Кате тяге к вычурному искусству, философии, в её определенной поведенческой негибкости (несколько лет прожив в браке с первым мужем, она, не вполне довольная психологической стороной этого союза, разрушает его более активно и грубо, чем следовало, исходя из личностного контекста взаимоотношений).

Точно такую же ситуацию – сочетание в психологическом профиле **1** и **5** – мы уже обсуждали и помним, что здесь следует ожидать «клоунской», гротескно яркой, эклектичной внешности (или чего-то подобного). Однако в романе Катя, напротив, представлена женщиной, обладающей изяществом, вкусом, который позволяет ей красиво выглядеть самой и формировать привлекательный стиль одежды её младшей сестры – Даши. Она наделена также (несмотря на по сути эгоцентрические истероидный и шизоидный радикалы) способностью быть внимательной к людям, сочувствовать, сопереживать (у Кати эта способность выражена больше, чем у Даши). Следовательно, в данном случае мы имеем дело с истеро-эмотивно-шизоидным сочетанием (**1-4-5**).

Какие ещё радикалы входят в профиль Кати? Вероятно, гипертимность (она легка на подъём, много путешествует); эпилептоидность (она знает себе цену, не раз проявляла решительность и агрессивность в поведении). Чего в Кате почти нет, так это тревожности (она не пугается таких ситуаций, таких поворотов судьбы, которые у тревожного человека

вызвали бы паралич от страха) и паранояльности (вот уж кто действительно не знает, чего хочет, к чему стремится, целиком полагаясь на судьбу).

Резюмируя сказанное, изобразим психологический профиль Екатерины Дмитриевны Булавиной: **1-4-5-6-2**.

Глядя на психологические профили сестёр, мы понимаем, насколько они не похожи друг на друга, насколько по-разному они приспосабливаются к существованию в социуме. В то же время в них есть кое-что общее. Прежде всего – достаточно выраженная тенденция, несущая в себе взаимовлияющие качества шизоидного и эмотивного радикалов. Они обе чувствительны, эмоциональны, но в то же время наделены своеобразием, направляющим эту чувствительность на не всегда и не вполне адекватные объекты. Не отсюда ли хождение не «по приключениям», а «по мукам»? Вдумайтесь, сколько сложностей они создали в жизни сами себе, на пустом месте, особенно Даша...

Вот мы и познакомились с технологией построения психологического профиля, т.е. с кодированным обозначением реального характера. Следующая задача – научиться читать (и пересказывать доступным для окружающих языком) этот код как единое, целостное явление. А пока попробуйте сами по этой методике построить психологический профиль какого-нибудь своего любимого литературного героя. Или реального человека, которого вы хорошо знаете (в зеркало не забудьте заглянуть) – возможно, вы посмотрите на него другими глазами и вникните в его мотивы, ранее казавшиеся непонятными...

***P.S. И это ещё не всё – на самом деле психологический портрет мы пока не составляли...***



**Водопад Игуасу** представляет собой одно из самых живописных зрелищ в мире. На границе между Бразилией и Аргентиной открывается целый каскад водопадов, протянувшийся на десятки километров. Стаи диких попугаев оглашают своими приветственными криками тропы, лианами спускающиеся к этой неопишуемой красоте. На **Элеонору Рузвельт** водопад Игуасу произвел такое сильное впечатление, что она записала в книге посетителей у смотрящего водопада такие слова: «Бедная Ниагара!»

Что общего у водопада Игуасу с почками? Во-первых, то, что они так же прекрасно и сложно устроены, представляя собой некое природное чудо. Во-вторых, водопад Игуасу и почки роднит еще одно — вода!

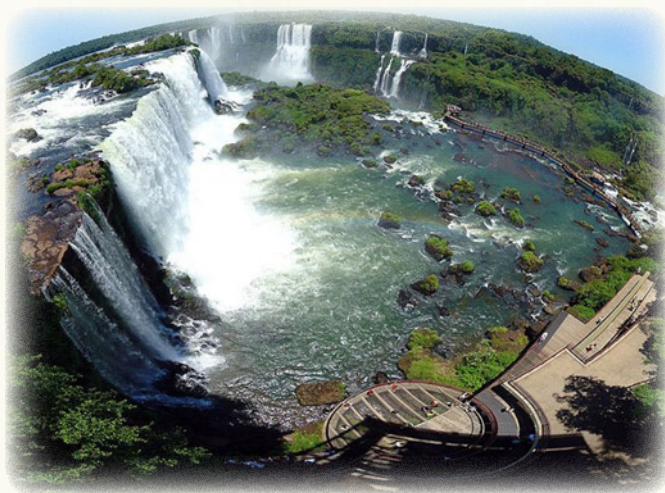
Здоровье зависит от многих факторов, но ни один из них не является столь важным, как вода. От того, как человек использует воду, во многом зависит его здоровье — как физическое, так и душевное. Свыше 65 процентов веса тела составляет вода. Мышцы на 75 процентов состоят из воды, а мозг — это 70—85 процентов жидкости. Кости, хотя и кажутся такими плотными и твердыми, содержат почти 50 процентов воды. В крови ее 93 процента.

Вода в организме находится как внутри тканевых клеток, так и в межклеточном пространстве. Соотношение содержания воды в этих двух областях имеет решающее значение для здоровья. Правильное распределение воды осуществляется мембранами здоровых клеток, которые производят обмен жидкости и минеральных веществ с помощью механизма, известного как постоянство осмотического давления. В здоровом организме около 60 процентов воды находится внутри клеток и 40 процентов — вне клеток.

Вполне понятно, какое важное значение имеет для человека вода. Без нее функционирование организма просто невозможно. Каждая ткань, каждый орган и каждая система работают в жидкой среде. Очевидно, что вода нужна для кровообращения. Она необходима для органов слуха и зрения, для нормального функционирования всех пищеварительных желез. Без воды вы не смогли бы глотать, моргать, не смогли бы говорить. Когда вы сейчас об этом думаете, клетки вашего мозга работают, используя воду.

Нормальная жизнедеятельность человека находится в прямой зависимости от количества выпиваемой им воды.

Батарея вашего организма не будет вырабатывать электричество, если в ней слишком мало воды. Ваш организм находится даже в большей зависимости от воды, чем аккумулятор. Обезвоживание приводит к нарушению функционирования клеток и тканей. Когда дело касается высохшей батареи, ее работу можно восстановить, добавив воды. Когда же организм человека теряет около 20 процентов воды, прекращается жизнь.



### Цикл обращения воды

Большинство людей пьют недостаточное количество воды. Может быть, понимание того, как организм использует воду, поможет вам увеличить ее потребление. Многие наивно считают, что вода, которую выпивает человек, проходит через его организм без задержки. Но на самом деле это не так. Давайте проследим за путешествием выпитой воды по организму.

Вы заняты напряженной работой. При каждом движении потребляется вода. Вы моргаете — вода смачивает глазные яблоки. Вы глотаете — вода увлажняет пищевод. С потом теряется еще немного воды. Снижается запас воды в организме при дыхании. Когда теряется количество воды, составляющее около одного процента веса тела, организм посылает сигнал — чувство жажды. Часто этот сигнал неправильно воспринимается как чувство голода. В следующий раз, когда в неурочное время вам захочется чего-нибудь перекусить, попробуйте выпить стакан холодной воды, и это, возможно, поможет вам бороться с избыточным весом.

Ничто не утоляет жажду так, как вода. Чай со льдом, содовая вода, кока-кола, алкогольные напитки по сравнению с водой — лишь жалкие суррогаты. Пейте натуральный продукт — чистую, прохладную воду.

Всасывание воды начинается в ротовой полости и продолжается в пищеводе и желудке. Большая часть воды всасывается в тонком кишечнике, откуда она поступает непосредственно в кровь. Оставшаяся часть проходит в толстую кишку, где происходит дальнейшее всасывание.

Кровь по воротной вене поступает в печень. Пройдя через микроскопические синусоидные капилляры печени, она через нижнюю полую вену попадает в правое предсердие. При каждом сокращении правого желудочка кровь достигает поверхности легких, общая площадь которой составляет 70

квадратных метров. Осмотическое давление обеспечивает легкие водой, которая необходима для выполнения всех их сложных функций. Одна из жизненно важных функций легких — выносить из альвеолярных мешочков двуокись углерода и подавать в легкие кислород, поступающий в организм извне. Это можно сделать только путем растворения этих газов в жидкой среде. Таким растворителем является вода.

Кровь, очищенная в результате работы легких от углекислого газа и насыщенная кислородом, подается назад, к левому предсердию, а затем в левый желудочек сердца. Из левого желудочка кровь выбрасывается в аорту, а затем распределяется: часть ее направляется к голове, часть — к верхним конечностям, а самая большая часть — к туловищу и внутренним органам.

От брюшной аорты ответвляются две артерии средних размеров, которые несут кровь к почкам. Они называются почечными артериями. Каждые 24 часа сердце прокачивает через почечные артерии и почки около 2000 литров крови. Поскольку в организме среднего взрослого человека содержится только 5 литров крови, то очевидно, что каждые 24 часа наш общий запас крови проходит через почки около 400 раз.

Эта постоянная перекачка крови поддерживает сердце в нормальном состоянии. Если вы ежедневно выпиваете достаточное количество воды, вы помогаете почкам выполнять свою работу. В жаркие дни нужно пить больше воды, чем в прохладные.

### Центр рециркуляции

Если бы у человека не было почек, обеспечивающих циркуляцию воды в организме, он должен был бы ежедневно выпивать что-то около 800 стаканов воды. И вот почему.

Почти каждую минуту сердце перекачивает 5 литров крови. Это означает, что сердце прокачивает около 8000 литров каждый день. Из них 2000 поступает к почкам. Большая часть этой крови идет на то, чтобы питать ткани почек, надпочечников и другие окружающие ткани. В каждой почке через 1 250 000 микроскопических фильтров (почечных клубочков) проходит двести литров крови (из 2000). Однако только полтора литра из этого количества выделяется из организма за сутки в виде мочи. Остальное количество снова всасывается в кровь. Так как потеря воды в виде мочи также должна быть возмещена, общее количество воды, подлежащее возмещению, составляет теоретически 200 литров или 800 стаканов. Благодаря почкам нам не приходится ежедневно выпивать всю эту воду!

В течение дня происходят также потери воды через кожу (около полулитра), легкие (200—300 мл) и стул (200—300 мл). Количество выделяемой воды колеблется в зависимости от болезни, активной деятельности, изменения температуры и влажности окружающей среды.

Почки состоят из миллионов микроскопических фильтров, называемых почечными клубочками. Клубочки распознают подлежащие удалению продукты выделения, такие как, например, мочевина. Они непрерывно отфильтровывают и другие минеральные и химические вещества. Затем почка возвращает назад, в кровь, те минеральные вещества, которые там необходимы. При этом она поддерживает на оптимальном уровне кислотно-щелочной баланс организма.

Если определенной части вашего организма понадобится больше воды, почка способна предусмотреть и это. Например, если человек занимается физической работой и потеет, гипофиз выделяет вещество, понижающее мочеотделение. Этот гормон подает почке сигнал, чтобы она вернула в кровь большее количество воды, а затем эта кровь подается туда, где она нужна. В результате моча становится очень концентрированной. Это сигнал того, что нужно выпить еще воды.

### Комплекс верблюда

Так сколько же воды ежедневно требуется организму? По крайней мере, столько, чтобы возместить потери. Я уже упоминал среднюю дневную потерю воды — 1,5 литра через почки, около 0,5 литра через кожу, 200—300 мл через стул и 200—300 мл через легкие. Это составляет где-то 2,5 литра или 10 стаканов.

Около одного литра воды человек получает ежедневно с пищей. Еще 250 мл образуется в процессе переваривания и усвоения этой пищи. Это означает, что для поддержания водного баланса нужно выпивать ежедневно только 5—6 стаканов воды.

Но можно пить и больше — даже вдвое. Если у вас все благополучно с сердцем и почками, то именно почки избавятся от лишней воды.

С другой стороны, чувство жажды у человека — это не всегда точное указание на то, что организму нужна вода. Большинство животных после ограничения в воде или после ее чрезмерной потери при активной деятельности возмещают всю необходимую им воду, как только представляется случай напиться. Люди возмещают только около 2/3 своей потребности. Чтобы восполнить оставшуюся треть, требуется пить через силу.

Дефицит воды в конце концов нарушает механизм терморегуляции, вызывая повышение температуры тела. Когда температура тела поднимается до 40 градусов, происходит сильное обезвоживание. Если пить достаточно воды, можно предупредить утомление. Поэтому если вам предстоит тяжелая работа, старайтесь пить больше воды.

Не раз исследовали состояние рабочих и солдат, которые работали или находились на марше в жаркой пустынной местности. Хорошо известно, что там, где принято за правило принудительное питье, изнурительное действие жары сказывается меньше и вероятность успешного достижения цели гораздо больше.





До последнего времени не признавалось, что принудительное питье имеет важное значение также и в условиях холода, особенно при подъеме в горы. Это было продемонстрировано в 1953 году, когда Хиллари впервые покорил Эверест.

При восхождении на горы в условиях холода много воды теряется с потом, но гораздо больше ее расходуется при дыхании. Экспедиция Хиллари обязана своим успехом одному секрету. Он велел своим спутникам взять с собой работающие на батарейках приборы для растапливания снега и заставлял всех выпивать от двух до трех литров воды в день. У швейцарской экспедиции, которой за несколько месяцев до этого не удалось покорить Эверест, в последние три дня восхождения приходилось менее полулитра воды на человека в день.

### Сухие периоды

**С**ильное обезвоживание распознается легко. И все же можно испытывать дефицит воды и не чувствовать этого. Первым признаком того, что наступает обезвоживание, может быть изменение настроения. Мозг человека насчитывает от 15 до 40 миллиардов клеток, каждая из которых на 70—85 процентов состоит из воды. Если кто-то обвинит вас в том, что «у вас вода в мозгах», поблагодарите его за комплимент. Чтобы ясно мыслить и хорошо работать, мозгу нужно очень много воды.

Депрессия и раздражительность во многом связаны с недостатком воды. Ваши дети устали и капризничают? Попробуйте дать им стакан воды и сами выпейте стакан или два. Если содержание воды в организме слишком низко, человек становится раздражительным, легко уязвимым.

Писатели, художники и другие творческие работники часто говорят о том, что у них бывают «сухие периоды». Буквально это так и есть. Для нормаль-

ной творческой деятельности необходимо достаточное количество воды. Недостаток ее может подавлять творчество.

Снижение содержания воды в головном мозге ниже 70 процентов, как это бывает при сильном обезвоживании, может проявиться в развитии острого психоза. Я знаю пациентов, поступавших в психиатрические больницы в состоянии сильного возбуждения. Обследование обнаруживало обезвоживание организма. Часто внутривенные вливания жидкости нормализовывали состояние за какие-то часы.

Если вы хотите сохранить ясность и светлость мысли, выпейте лишний стакан воды. Это самое дешевое и подчас самое эффективное тонизирующее средство, которое всегда есть в вашем распоряжении.

### Вода регулирует вес

**В**ыпивая 8 стаканов воды в день, вы можете уберечь себя от приобретения избыточного веса и даже похудеть, если у вас лишний вес. Можно подвергнуть сомнению логику или ценность такого совета, но опыт показывает, что это действительно так. Как уже упоминалось ранее, чувство жажды легко спутать с голодом. Когда вы испытываете чувство голода, выпейте стакан или два воды. Возможно, чувство голода пройдет.

Когда содержание воды в организме снижается, почки перестают работать должным образом. В такие периоды часть работы почек принимает на себя печень. Одной из главных функций печени является превращение жиров в полезную энергию. Если печень перегружена, она не в состоянии перерабатывать жиры. Выпейте пару стаканов воды, и печень поможет вам избавиться от лишнего веса.

Многим может показаться это удивительным, но вода является одним из лучших известных мочегонных средств. Если в организме скопилось много жидкости и если это не связано с сердечной недостаточностью, выпейте еще воды — и вы освободитесь от гораздо большего количества внеклеточной жидкости, чем выпили.

Хорошо известно, что соль задерживает воду в организме. Потребление большого количества соли может создать трудности с выводом жидкости из организма. Дополнительный прием воды поможет вам избавиться от значительного количества избыточной соли.

Людям, имеющим лишний вес, требуется больше воды. Полному человеку дополнительно нужно около одного стакана на каждые 10 кг избыточного веса. Таким образом, если вы хотите похудеть, урежьте потребляемые калории, увеличивайте содержание клетчатки в пище, ходите пешком не менее пяти километров в день и пейте ежедневно по 12 стаканов холодной воды.

### Помощь «защитникам»

Не кажется ли вам, что вы слишком часто болеете? Может быть, простудные заболевания стали вашим печальным уделом? Может быть, вы постоянно мучаетесь инфекционными заболеваниями мочевого пузыря? Если да, то вы, вероятно, пьете недостаточно воды.

Организм человека создан с встроенным в него механизмом для борьбы с болезнями. Как только мельчайшие микробы начинают на него атаку, в действие вводятся лимфоциты и другие белые кровяные клетки. Они окружают врага, пожирают и уничтожают его. Но их способность бороться с инфекцией зависит от достаточного количества жидкости в организме.

Вода является одним из лучших профилактических средств, которые вы можете использовать, чтобы оставаться здоровым и молодым. При недостатке воды увеличивается вероятность образования тромбов и даже повреждения стенок сосудов. Недостаточное количество воды в моче приводит к застою в мочевом пузыре. Это раздражает его слизистую оболочку и делает ее восприимчивой к инфекциям. У курильщиков почки выделяют угольный деготь, что может привести к раку мочевого пузыря. Такая простая вещь, как питье воды, может помочь снять проблемы, связанные с мочевым пузырем.

### Охлаждение тела

Вы, наверное, часто слышите, как ваш врач говорит: «Побольше отдыхайте и пейте больше жидкости». Я давал этот совет многим пациентам, больным простудой, гриппом и другими болезнями. По ряду причин это все же лучшее средство от болезней.

Мы только что упоминали о том, что вода помогает бороться с инфекцией. Она помогает снять жар, интоксикацию, нормализует нарушенный обмен веществ, что характерно для большинства болезней.

Вода также помогает поддерживать нормальную температуру тела. Растирание влажной теплой или холодной рукавицей повышает потоотделение и успокаивает нервы. Способность потеть играет важную роль при снижении температуры тела, но следует помнить о возмещении жидкости, испарившейся с кожи.

#### За ваше здоровье!

В Испании распространен тост «¡Salud y Pesetas!». Это означает «За ваше здоровье и богатство!». Конечно, для произнесения тоста за здоровье и богатство нет лучшего напитка, чем вода. Тот, кто имеет здоровье, обладает несметным богатством.

Следует взять себе за привычку выпивать каждое утро, как только вы поднимаетесь с постели, два стакана холодной воды. Лучше всего не пить за едой. Чтобы пищеварение протекало нормально, прекратите прием жидкости за 15 минут до еды и не пейте в течение одного часа после еды. Вода разбавляет пищеварительные соки, делает пищевую смесь в желудке слишком жидкой, замедляя тем самым процесс пищеварения.

Температура питьевой воды должна быть такой, какая приятна вашему вкусу. Летом она должна быть холоднее, а зимой предпочтительнее теплое питье. Следует избегать слишком высокой и слишком низкой температур. Горячее питье может обжечь слизистую оболочку рта. Ледяная вода снижает приток крови к слизистой желудка, и требуется дополнительная энергия, — чтобы довести ее температуру до рабочей температуры организма.

Учитывая все преимущества воды, высоко поднимите бокал с водой и выпейте за свое здоровье этот самый прекрасный напиток!

### Что вы можете сделать?

1. *Выпивайте каждое утро два стакана воды. Лучше всего теплая (не горячая!) вода. Она способствует более эффективному функционированию организма.*
2. *Возьмите себе за правило не пить воды во время еды. Ледяная вода снижает приток крови к поверхности желудка, и требуется слишком много энергии, чтобы нагреть ее до рабочей температуры организма. Прекратите прием жидкости за 15 минут до еды и не пейте в течение одного часа после еды, чтобы не мешать нормальному процессу пищеварения.*
3. *Выпивайте между первым и вторым завтраком не менее двух стаканов воды, между вторым завтраком и обедом — еще два. Затем еще стакан или два — перед отходом ко сну.*
4. *В жаркие дни пейте не менее 6 стаканов воды. Повышенное потоотделение требует пополнения запаса воды. Отсутствие чувства жажды не может служить показателем того, что мы не нуждаемся в воде. Нужно пить по меньшей мере на 1/3 больше того, что требуется для утоления жажды.*
5. *Если вы пытаетесь похудеть, то каждый раз, когда вы испытываете чувство голода, выпивайте стакан воды. Чувство жажды может ошибочно восприниматься как чувство голода. Чашка настоя лекарственных трав (без сахара и молока) прекрасно утоляет это чувство.*

Вернон Фостер





## КОНТАКТЫ

masterforex@bk.ru

Вячеслав Васильевич

MFadmin@bk.ru  
тех. поддержка

www.masterforex-v.org