

Павло Ілляшенко працює на фондовому ринку з 2006 року. Пройшов шлях від трейдера на світових фондових майданчиках до управляючого активами пенсійних фондів. До приходу в «КІНТО» Павло обіймав посаду керівника відділів аналітики та управління активами Astrum Investment Management.

Павло - магістр за фахом «Фінансові ринки». Освіту здобув у Київському Національному економічному університеті. В якості аспіранта Києво-Могилянської академії досліджує психологію фінансових ринків. Переймається справою поліпшення якості економічної та інвестиційної освіти, проводячи семінари, читаючи лекції студентам економічних вузів. Член Індексного комітету Української Біржі.

Цікавиться макроекономікою, фінансовими ринками, економічною історією та психологією ухвалення інвестиційних рішень. Активний блогер та популяризатор фондового ринку.

В чому полягає твоя спеціалізація на фондовому ринку? Наприклад, ти більше аналітик чи трейдер? Які галузі економіки ти знаєш найкраще?

Мої професійні сходинки були такими: трейдер, аналітик, стратег, керуючий активами.

Розпочиналося все з короткострокових спекуляцій з американськими акціями. Думаю, що це був найцінніший професійний досвід. За півтора року я здійснив не одну тисячу угод, і з кожної можна було винести певний урок.

У той же час, я завжди любив глобальні економічні процеси, макроекономіку, дослідження та розв'язання економічних пазлів. Відповідно, наступним кроком стала галузева аналітика, в якій я багато часу присвятив сільському господарству, хімії та машинобудуванню.

Зрештою, я вийшов на той рівень аналізу, який мені близький. Загалом є два підходи, так званий «знизу вгору», коли ви прогнозуєте фінансові показники компанії, будуєте модель та визначаєте справедливу вартість акції. Та протилежний підхід «згори вниз», коли ви прогнозуєте, що буде з вартістю усіх класів активів (акцій, облігацій тощо), спираючись на економічні тенденції та психологію інвесторів. Я прихильник підходу «згори вниз». Моя робота в спрощеному варіанті виглядає приблизно так: 1) аналізую, що буде зі світовою економікою; 2) прогнозую напрям руху вартості основних класів активів; 3) спираючись на попереднє, визначаю, що буде відбуватися в Україні; 4) аналізую, що думає більшість інвесторів, шукаю, де вони помиляються; 5) роблю ставку на те, що через помилки інвестори будуть змушені коригувати свої очікування. Тобто, спочатку світ – потім Україна.

Можна приклад?

Світова економіка сповільнюється і навряд чи виправдає покладені очікування щодо темпів зростання в цьому році. Інвестори і економісти поки що цього не помічають. Відповідно, є всі підстави отримати сплеск проблем на фінансових ринках, ймовірно, у третьому кварталі. Це призведе до зростання тиску на українську гривню і змусить Національний банк знову звернутися до жорсткої монетарної політики, як це вже було в 2012 році. Результат – доходність облігацій має вирости. До речі, доходність українських єврооблігацій вже підстрибнула.

Що складніше прогнозувати: ситуацію в світовій економіці, те, як світова економіка впливає на українську, чи те, що відбувається всередині України?

Якщо ти розумієш фундаментальні економічні фактори, то простіше розуміти що відбувається в світі. Мені краще вдається передбачати поведінку індексу S&P 500, аніж поведінку індексу UX. Інший приклад: передбачити посилення тиску на курс гривні не так вже й складно, а ось спрогнозувати дії НБУ може бути складнішим завданням. Якщо монетарна політика країни ґрунтується на ледь не релігійній впевненості кількох людей в тому, що фіксований валютний курс це добре, то можливість прогнозувати економічні процеси серйозно погіршується.

Розкажи про досягнення та невдачі минулих років. Що з прогнозованого справдилося?

З 2007 року, коли я почав думати стратегічно, а не лише натискати кнопки «купити»/«продати», я серйозно помилився лише двічі. В 2009 році я приблизно на півроку запізнився з розумінням того, що фондові ринки досягли свого дна. Вдруге – з осені 2012 року я систематично переоцінював потенціал зростання українського ринку акцій. Коливання ринку я передбачав коректно, але, наприклад, вірив в те, що індекс UX протягом відскоку після чергового падіння може дорости до 1500 пунктів замість 1100.

В усьому іншому не маю на що нарікати. Певно, що не без частки везіння, але мені вдалося не пропустити жодного важливого моменту за останні роки. Так, буквально за день до легендарного обвалу в травні 2010 року я випустив огляд із рекомендацію продавати акції. Потім з'явились інструменти строкового ринку і це дозволило вчасно страхувати ризики. Завдяки тим же ф'ючерсам, у 2011 році моя стратегія принесла клієнтам близько 40% доходу замість 40%-го зниження.

Чому ти вирішив змінити місце роботи? Чому перейшов з Аструма до «КІНТО»?

Я не те щоб перейшов з однієї компанії до іншої. Швидше, я пішов з Аструма у творчу відпустку. Пропозиція приєднатися до команди «КІНТО» знайшла мене вже у цій відпустці. Тобто, якщо б не Сергій Михайлович Оксаніч, я б продовжував працювати лише на радіо, займався б самоосвітою, працював над дисертацією. Можливо, розпочав би писати книгу.

Працювати на радіо?

Так, щовечора я з'являюся в ефірі радіо Голос Столиці, розповідаю про те, що відбувається на біржах, про важливі

економічні події. Думаю, що бажаючим це допомагає підвищити рівень економічної та фінансової освіченості.

Ти згадав про книгу. Про що вона буде?

Не те що б я серйозно збирався писати книгу саме тут і тепер, але це колись станеться. Про поведінкову економіку, психологію на фінансових ринках. Я акумулював багато інформації, яку можна із користю систематизувати. Якщо хтось має схоже бажання, запрошую у співавтори. Вдвох значно простіше, і зазвичай, цікавіше. Наприклад, батьки поведінкової економіки Даніел Канеман та Амос Тверскі працювали вдвох.

Чому ти пішов у «творчу відпустку»?

В якийсь момент, я відчув, що починаю приносити менше користі компанії, аніж я б того хотів. Це без пафосу.

Ситуація на ринку акцій зараз така, що допомогти клієнтам, що торгують самостійно, майже неможливо. Так само і з точки зору бізнесу. Я міг би розгорнути бурхливу діяльність і це, припустімо, збільшило б кількість клієнтів компанії на 20%. Проте за такої низької активності на біржі, це майже нічого не дасть компанії у вигляді грошового потоку.

До того ж, з часом в мене ставало все більше і більше адміністративної, управлінської роботи. А часу на власне роботу із ринками ставало все менше. Я не маю амбіцій керувати людьми чи процесами заради самого лише керування. Мені потрібні драйв та постійний інтелектуальний виклик, останнього мені почало бракувати.

Йти шляхом колег – змінювати професію, що називається, піти в реальний сектор, я не хотів. Я завжди був фанатом фінансових ринків: я або на біржовому фронті, або займаюсь наукою. Важливо займатись саме тим, що любиш. Не має цікавих проектів – зроби паузу, не займайся тим, що тобі не близько.

В Аструмі не було можливості займатися тим, що тобі цікаво?

Думаю, що мені був потрібен новий виклик. Головний проект останнього часу для компанії полягав у запуску, так званої, єдиної грошової позиції – тобто можливості торгувати на строковому рику ринку Росії та України з одного рахунку. Колеги перевернули всесвіт аби це зробити, бо в Quik (компанія, що розробляє програмне забезпечення для торгів на біржі) чи не були в цьому зацікавлені, чи просто продовжують спочивати на лаврах монополіста. Проте, це не моя специфіка, мені це менш цікаво, але це було важливим для клієнтів.

Як ти оцінюєш ситуацію на фондовому ринку України взагалі? Чи є майбутнє в галузі управління активами?

В 2007 році, коли довкола будувались рожеві плани на майбутнє, я був обережним скептиком. Тепер ситуація така сама, але дзеркальна: довкола суцільні песимісти, але я вже з рік почуваюсь обережним оптимістом. Звісно, що український фондовий ринок чекають кращі часи. Але новий ринок відрізнятиметься від свого зразка 2010-2011 років, як ринок 2010-2011 не був схожим на себе 2006-2007 років.

Наразі професіоналам цікаві нішеві проекти з великим майбутнім. Той самий «КІНТО-Казначейський». З позиції довгострокових інвесторів зараз дуже вдалий час аби починати використовувати можливості фондового ринку для управління власними заощадженнями.

Тобто ти вважаєш, що ринок акцій буде зростати?

Ми щойно говорили про галузь. Робити бізнес за сприятливих умов, звісно краще, проте приклад Української біржі показує, що можна започаткувати бізнес на майбутнє посеред кризи. Тому, що буде з індустрією управління активами і чи буде зростати ринок - не тотожні питання.

Управління активами – це не лише ринок акцій. Те, що акції впали в ціні, не позбавляє вас необхідності раціонально ставитися до заощаджень та диверсифікувати їх. Для цього й потрібна галузь з управління активами. Звісно, коли українці ставитимуться серйозніше до необхідності заощаджувати на майбутнє, тоді й керуючим активами додасться роботи. Думаю, що радикальних змін у галузі можна чекати після запуску другого рівня пенсійної реформи.

Український ринок акцій буде зростати, в цьому немає сумнівів. Проте окрім традиційно невідомого «коли?», є ще одне – яким буде новий український ринок. Можливо, на Українській біржі торгуватимуться акції вітчизняних компаній, які провели IPO за кордоном і мають так званий подвійний лістинг.

Дохідність рекомендованого портфеля Павла Ілляшенка



Джерело: Українська біржа, Аструм

І все ж коли український ринок акцій почне зростати?

Якщо вам хтось каже, що знає, що буде завтра – він вас обманює. Ми можемо говорити про ймовірності настання якихось подій і, відповідно, змінювати структуру інвестиційного портфеля. Наприклад, уявімо, що ви маєте справу з класичним портфелем, що має складатися на 60% з інструментів з фіксованою доходністю і на 40% з акцій. У вас є три варіанти. Перший варіант – це дотримуватися такої структури портфеля незалежно від ситуації. Другий, до якого наразі схиляються більшість управляючих пенсійними активами, полягає в наданні облігаціям та депозитам максимальної ваги в портфелі. Третій варіант – проміжний.

Наразі частка акцій у портфелі має бути десь у проміжку 25-30%. Чому так? Якщо ви не маєте акцій у портфелі протягом

останнього року, ви показуєте доходність. Ви виглядаєте гарно в очах інвесторів і це приємно. Проте, якщо протягом двох років ринок акцій виросте на 100%, що з легкістю може статися, ви серйозно відстанете, і ймовірно навіть не обженете інфляцію. Тобто стратегія «без акцій» виграшна протягом року, але програшна в розрахунку на кілька років. Чому 25-30%? Аби мати запас для докупівлі акцій за більш низькими цінами, якщо восени ми побачимо хвилю негативу на світових біржах через сповільнення економіки Китаю.

Чим ти будеш займатися в «КІНТО»?

По-перше, управляти фондом «КІНТО-Казначейський». По-друге, брати участь у роботі інвестиційного комітету компанії, який відповідає за глобальну інвестиційну стратегію. Це те, що я люблю, і як показують результати, я вмію це робити добре. Робота в команді – це був головний для мене аргумент переходу до «КІНТО».

Якщо чесно, то я ще з 2008 року хотів працювати з Віктором Ботте та Віталієм Птіциним. Мій тодішній керівник Віталій Шушковський (в подальшому стратег «Ренессанс Капітал», а зараз директор департаменту інвестиційного аналізу і зв'язків з інвесторами «Укрнафти») вважав Ботте та Птіцина одними з найбільш цікавих українських фондовиків, які йому зустрічалися. Мені передалось це відчуття.

До думки яких закордонних експертів ти прислухаєшся? Нурієль Рубіні? Пол Кругман?



Імена для мене не мають значення, я звертаю увагу на аргументацію. Якщо я в неї вірю, я приймаю висновок. Неважливо, що за людина стоїть за цим. Наприклад, керуючий найбільшим облігаційним фондом в світі Біл Грос мав рацію, коли говорив про так звану «нову норму» після кризи 2008 року. Потім він втратив лінію розвитку подій, почав помилятися, перестав генерувати якісні ідеї. Тобто, для мене ідеї важливіші за персон, без виключень.

Щодо Рубіні … Він один раз вгадав напрям - за кілька років до подій 2008 року він перетворився на хронічного песиміста без аргументації. Сталась кредитна криза, йому пощастило виїхати на її хвилі. З тих часів, він здається, жодного разу більше не влучив у своїх передбаченнях.

Пола Кругма цікаво читати. Він має рацію, щодо фіскальної політики США, часто підмічає цікаві деталі. Але він занадто заполітизований, що часто заважає йому. Я б радив читати його блог, але ділити на 10 його рекомендації.

Не варто пропускати виступи Бена Бернанке. Він змушений бути вкрай обережним в словах через посаду. Кожне його слово сприймається в контексті майбутнього монетарної політики США. Проте він один з кращих макроекономістів сучасності, його виступи дуже цікаві.

Номер один для мене – це Алан Грінспен. Я просто отримую задоволення від того, як він мислить. Там, де чіпляються ідеологічні питання до висновків, не варто прислуховуватися, бо Грінспен просто не застав розквіту поведінкової економіки і дещо наївно вірить в досконалість людського мислення. Проте, все що стосується суто економічних питань, йому досі немає рівних. Дуже раджу його книгу «Епоха потрясінь».

Взагалі, краще читати те, що пишуть інвестиційні банки - Goldman Sachs, Morgan Stanley та інші. На ресурсах на кшталт scribd.com можна знайти їхні звіти. Якщо вірите в технічний аналіз, дивіться випуски команди UBS.

Ти скептично ставишся до теханалізу?

Мені потрібні докази. Проблема з технічним аналізом в тому, що він зі 100% вірогідністю може сказати, що відбулося, і лише з 30% - що відбуватиметься. Коли я був трейдером, я продивлявся тисячі графіків на день, з тих часів я все ще непогано розуміюся на графічних патернах. Проте, навіть якщо графік проситься нагору, це ще нічого не означає, так само як і те, що справедлива вартість акції вища за ринкову. Входити до позиції чи ні – це комплексне питання, де технічний аналіз може відігравати певну роль, але не провідну.

Повернемось до України. Активи «КІНТО-Казначейського» в 10 разів менші від активів пенсійних фондів, якими ти керував в Аструмі. А амбіції?

Об'єм активів під управлінням має велике значення, якщо мова йде про хедж-фонд та винагороду за формулою 2%+20% (2% - за управління, 20% - за результат). У звичайних інвестфондах про таку схему не йдеться, тож і об'єм фонду не настільки важливий. Більше значення має те, які активи під управлінням має КУА. Тут ситуація протилежна, в «КІНТО» активів в 20 разів більше, ніж у «Аструм. Управление активами».

До того ж, пенсійні фонди мають свою специфіку. Це не динамічний проект, і успіх його розвитку значною мірою залежить від держави. Ти можеш бути чесним та кваліфікованим керуючим – забезпечувати необхідний баланс захисту заощаджень в довгостроковому періоді та не втрачати кошти в короткостроковому. Проте, це не робить НПФ популярнішим серед клієнтів. Людям в Україні ще складно мислити категоріями десятиліть.

В «КІНТО–Казначейського» пасивна стратегія, в чому полягатиме твоя роль як керуючого активами фонду?

Якщо стиснути філософію «КІНТО-Казначейського» до одного слова, то це - «прагматизм». Ми не можемо не реагувати на зміни, які відбуваються на фінансових ринках. Тому стратегія фонду передбачає можливість змінювати структуру активів. Вона може відхилятися на 10 відсоткових пунктів по кожному з видів активів протягом року.

Наприклад, акції виросли і вже займають у портфелі фонду не 30%, а 35%. У залежності від ринкової ситуації, я можу не вирівнювати частку акцій (тобто не продавати їх) ще якийсь

час – поки їхня частка не дійде до 40%, коли я буду змушений робити ребалансування портфеля фонду. Якщо ж я вважатиму, що акції більше не зростатимуть, то я скорочу частку акцій, тим самим зафіксувавши прибуток. Тобто, простір для творчості, насправді, великий.

Наскільки активно ти плануєш керувати активами, як часто купувати чи продавати акції, облігації, золото?

Якщо для цього будуть передумови, то зміни в портфелі «КІНТО–Казначейського» будуть відбуватися кілька разів на рік. Для мене горизонт прогнозування складає два-три квартали. Я не буду гнатися за тижневими чи денними коливаннями вартості активів, але намагатимусь отримати додатковий прибуток від кількамісячних трендів.

На фондовому ринку кожна операція - це баланс ризику та потенційного доходу. Моя мета – втручатися в дію пасивної стратегії лише тоді, коли це вкрай виправдано. Взагалі, якщо мислити глобально, то головне завдання управління активами – намагатися не втрачати під час складних періодів. Протягом хороших років краще мати доходність, яка програє пасивній стратегії, але не втрачати 30% чи 60% під час кризи. Забираючи приблизно ¾ від того, що дає пасивна стратегія в добрі часи, але втрачаючи не більш як ¼ падіння під час кризи – ви будете мати гарний результат. Всі проблеми із накопиченням та примноженням заощаджень виникають від двох причин – жадібність під час економічного буму і страх під час кризи. Люди вчиняють інерційно. Думають, що те, що відбувається наразі, буде відбуватися завжди. Тому кризи приходять неочікувано, як і відновлення після них.

Повертаючись до практики, ніхто не вигадує велосипед. Як виглядала моя робота над стратегією для моїх попередніх клієнтів? Навесні 2011 роки я почав скорочувати частку акцій в портфелі через погіршення економічної ситуації в світі. Коли влітку запахло смаженим, відкрив короткі позиції по ф'ючерсу. Коли ж восени паніка досягла свого апогею – навпаки, відкрив додаткові довгі позиції. Тобто, по суті, три стратегічні угоди протягом 6 місяців – і в результаті, плюс 40% за рік замість мінус 40%.

Те саме, але без інструментів строкового ринку, буде відбуватися і з активами «КІНТО–Казначейського». Мій вплив на доходність фонду, звичайно, буде невеликим, бо це все ж чітко прописана пасивна стратегія. Але логіка моїх дій буде тією самою. Є розуміння того, що акції будуть знижуватися, ми будемо скорочувати їхню частку в портфелі і нарощувати частку облігацій чи депозитів в тих межах, що дозволені інвестиційною декларацією.

До речі, що відбувається на ринку золота? В «КІНТО-Казначейському» третина активів – це банківські метали. Наскільки відчутно зниження вартості золота?

Зростання золота з початку 2000-х має дві передумови. Ціну золота визначають попит і пропозиція. Пропозиція є відносно сталою, коливання ціни визначаються коливаннями попиту. Перший чинник – зростання попиту з боку реальних споживачів. Мешканці Індії та Китаю в останнє десятиліття стали багатшими, отже і купують золоті прикраси більш активно. Другий – зростання так званого інвестиційного попиту. Стимулююча монетарна політика в розвинутих країнах після кризи 2008 року, з точки зору деяких інвесторів, підвищила інфляційні ризик. Аби захиститися від цих ризиків, вони почали купувати золото. На цій хвилі виникли інвестиційні фонди, які інвестують в золото, ціна пішла вгору. Ажіотаж досяг такого стану, що навіть центральні банки під тиском чиновників купували золото для диверсифікації резервів. Проте, передбачення прискорення інфляції не виправдалося, і перегрітий ринок почав коректуватися. Зниження вартості золота в 2013 році – це зменшення інвестиційного попиту. Ви можете в цьому переконатися, спостерігаючи за відтоком коштів зі світових біржових фондів, які інвестують в золото, наприклад, SPDR Gold Trust. Добре, що ця корекція відбувається, адже з ринку потрібно було випустити пар. Тепер золоту буде легше зростати.

Для «КІНТО-Казначейського» - це нормальна ситуація, адже сама ідея фонду – диверсифікований захист капіталу. Це не золотий фонд, банківські метали займають лише 30% від активів, золото з яких – лише 18%.

Що виходить в нас наразі? Акції стоять на місці, золото падає, облігації та депозити компенсують це падіння. Якщо ситуація в економіці буде покращуватись, доход принесуть акції, якщо погіршуватиметься – доход принесе золото. Не забувайте, що наша економіка залежить від світової, якщо почнуться проблеми, золото знову буде в фаворі, якщо все буде добре – навпаки, акції.

Всіх лякає девальвація. І золото теж може падати...

Золото не є захистом від валютного ризику, адже має свій власний ризик зміни ціни. Золото може виявитися хорошим захистом, а може поганим. Це з'ясовується постфактум. Проте золото є чудовим доповненням інвестиційного портфеля для диверсифікації значно більших ризиків. Девальвація в 10% - це взагалі не проблема, за один рік ці втрати компенсуються. Девальвація для України – це наслідок проблем в світовій економіці. І ось від них золото справді може захищати. Іншими словами, золото не обов'язково захистить від застуди, але захистить від грипу. Наша мета – зберігати купівельну спроможність заощаджень в довгостроковому періоді, тому для нас важливіше мати правильне позиціонування на кілька років наперед, замість того, аби захищатися від ризику 5-10% девальвації.

Ти плануєш і далі вести блог, писати статті, виступати з лекціями?

Звичайно. Як і раніше, мене легко знайти в живому журналі або у Facebook. На всі питання я завжди відповідаю, не завжди миттєво. Проте, для спілкування з клієнтами краще мати окремий канал зв'язку. Його передбачено у вигляді функції «консультація» на головній сторінці сайту. Також, можна писати мені на illashenko@kinto.com.

Яку останню книгу ти прочитав і що плануєш прочитати? З яких джерел ти дістаєш професійну інформацію?

Вже кілька років, як я перейшов на аудіо книги. Можу відрекламувати audible.com – підрозділ Amazon для аудіокниг. Зараз в моїх наушниках одночасно «Freakonomics» та «Superfreakonomics» Левіта та Дабнера, а також «Несовершенный человек. Случайность эволюции мозга и ее последствия» Гарі Маркуса.

Щодо джерел для отримання професійної інформації, то головна хитрість – робити якісні фільтри, адже ми знаходимося під постійним інформаційним тиском. Я б порадив звести до мінімуму інформаційні джерела з країн СНД, читати економічні та фінансові новини англійською.

Для мене є два джерела професійної інформації: New York Times, Financial Times та блоги провідних світових економістів, а також колеги, яких я читаю за допомогою живого журналу і Facebook.

В травневому журналі Forbes опубліковано твою статтю про онлайн-курси з фінансів. Ти продовжуєш вчитися?

Так, восени візьму 2-3 курси на Coursera.org. Вибір курсів шикарний, проте постає проблема вільного часу. Онлайн навчання, це все одно навчання із навантаженням 3-5 годин на тиждень, як мінімум. Три курси по 4 години, це 12 годин на тиждень, 2 години на добу. Більше я не можу собі дозволити навіть теоретично.

Знаю, що звучить банально, але в сучасному світі постійне навчання – це норма життя. Світ змінюється дуже швидко. Зробіть експеримент – відкрийте ділову пресу кількарічної давнини і ви помітите, що економічний світ виглядає зовсім не таким, яким він був ще зовсім недавно.

Ти є членом індексного комітету Української біржі. Розкажи про його роботу.

Я входжу до складу комітету вже три роки. Якщо характеризувати головний принцип його діяльності – це реалізм. Завдання індексного комітету – зробити індекс, який буде задовольняти кільком критеріям: він має максимально коректно репрезентувати реальний ринок та виконувати функцію базового активу для інструментів строкового ринку. Потрібно завжди тримати це в голові.

Наприклад, хтось хоче, аби в нас був широкий індекс, скажімо, з трьох десятків акцій. Проте, за українських реалій він не буде відображати реальній ринок, який наразі складається з 3-4 емітентів. Такий індекс не може також бути базовим активом, адже будуть маніпуляції з неліквідними акціями.

А ти віриш в розмови про те, що українським ринком маніпулюють?

Мене завжди дивувало це питання. Я прагматик. Маніпулюють чи ні, це як питання про те, хто вбив Джона Кеннеді – має цікавити нас як людей, що прагнуть жити в світі, де панує закон. Проте з точки зору роботи на фондовому ринку, я не бачу жодного сенсу перейматися відповіддю на це питання. Хіба в когось є сумнів, що зниження українського ринку акцій більше ніж на 50% - це закономірність і не маніпуляція? День в день, звісно, люди намагаються впливати на коливання ринку, бо така людська природа. Чим ліквідніший ринок, тим більше шансів на те, що ті, хто намагається на нього впливати, будуть покарані. В Україні ситуація дещо інша з ліквідністю, але якщо свідомі маніпуляції й існують (бо те, що часто вважають маніпуляціями, ними не є), то їхній вплив на ринок мінімальний. Можна зсунути ринок на кілька відсотків, але нас цікавлять зміни в десятки відсотків. Тому, повторюсь, мені навіть нецікаво про це думати, бо користі від того немає, а час забирає. Якщо люди починають згадувати про маніпуляції чи теорії всесвітньої змови, то це лише ознака того, що вони хочуть виправдатися за власні невдалі результати.

Лунало багато нарікань, коли було ухвалено рішення про скорочення кількості акцій в індексі Української біржі з 15 до 10. Деякі члени індексного комітету навіть публічно виступали зі звинуваченнями …

Зустрічне питання: чому не було нарікань, коли індекс розширювали з 10 до 15 акцій? Бо всі були оптимістами, вірили в рожеве майбутнє. Якщо б я тобі був членом комітету, я б голосував проти розширення списку акцій. Український ринок не був до того готовий і історія показує, що мої погляди справдилися. В нас просто немає 15 достатньо ліквідних акцій для того, аби формувати індекс. Наразі навіть 10 не назбирається. Все, що зробив індексний комітет, скорочуючи індекс назад до 10 акцій – це погодився з реальністю, визнав реальний стан речей.



Щодо реакції. Більшість людей, які коментують рішення комітету, ніколи не читали методології розрахунку індексу. Комітет не всесильний, він не може змусити акції стати більш ліквідними. До того ж, ми маємо ухвалювати рішення в межах формальних правил. Комітет не може змінити вагу якоїсь акції в індексі, якщо на те немає формальних підстав.

Існує певний міф, що варто включити до індексу велику кількість акцій – ними почнуть торгувати активно. Тобто просять розширити індекс, видаючи аванси певним акціям. Проблема в тому, що позитивний ефект від такої дії є обмеженим. Якщо діють більш потужні негативні чинники – як зниження ліквідності ринку в цілому, то замість доброї справи, ми зробимо проблему. В результаті, і акції не розторгуються, і індекс перестане буди хоч трошки адекватним. Тоді про строковий ринок можна буде забути. А строковий ринок – це єдине, що тримає хоч якусь ліквідність на ринку акцій в цей складний період.

Я б нікого не хотів ображати, але коли бізнес починає переживати складний період, люди починають боротися з вітряками, шукати змову. Згадайте, що писалося влітку 2008 року про змову російських торговців проти українського ринку. Люди, які це робили, навіть влітку 2008 року ще

нічого не розуміли з того, що відбувається, з якою всесвітньою хвилею проблем ми маємо справу. Тут така сама ситуація: спочатку емоційно реагують, а вже потім починають розбиратися що до чого.

І останнє питання. Як ти знімаєш стрес від роботи на фондовому ринку?

Якщо чесно, то я не зовсім розумію, що таке стрес від фондового ринку. Я працюю в середньому годин 13-14 на добу. Так, це навантаження, але не більше того. Відпочиваю зміною одного виду роботи іншим. В мене хобі співпадає з професією, тому можна сказати, що я працюю, відпочиваючи. Спорт допомагає переносити навантаження.

Якщо говорити про стрес, як про сильні емоції, то це не про мене. З часом я навчився управляти емоціями так, аби ситуація не виходила з-під контролю. Хоча, знаєте, азарт сильно притупився. Робота в умовах постійної невизначеності, постійний контакт із усвідомленням ймовірнісної природи всесвіту, принаймні фінансового, – це все у сукупності задовольняє жагу в гострих відчуттях.

З цікавого, можу розповісти, що коли приходить час відкривати чи закривати якісь стратегічні позиції, ринок починає мені снитися. Бо важливі рішення, зазвичай, визрівають певний час, викристалізовуються, мозок працює вдень і вночі. Вибачте за це порівняння, але майже, як у Ньютона з яблуком або в Сороса з болем у спині. Наприклад, відкривати захисні позиції в липні 2011 я не планував заздалегідь. Лише на початку 20 чисел мене почав дуже сильно непокоїти ринок. Почали снитися графіки, падіння індексів на 10% і всяке таке. Зважаючи на те, що я на той момент вже кілька місяців готувався до проблем на фінансових ринках, я розробив додатковий, більш агресивний, план дій на випадок непередбачуваної ситуації. Це й спрацювало, зрештою врятувавши багато грошей для клієнтів.

А щоб лишатися в доброму гуморі, що теж важливо, я переглядаю гумористичні фільми, серіали, виступи стендап коміків. Плюс, якщо все дивитися англійською, то це приємний спосіб поглибленого вивчення мови. Монті Пайтон, фільми Мела Брукса, комедії з Леслі Нільсеном. Якщо ви хочете бути в курсі подій в США, раджу саркастичні суспільно-політичні програми «The Daily Show» з Джоном Стюартом та The Colbert Report.

Як в анекдоті: англійці йдуть, не прощаючись, а євреї прощаються і не йдуть… Ще одне і тепер вже точно останнє питання. Яка найсмішніша професійна ситуація трапилася з тобою чи твоїми колегами?

Гумор на фондовому ринку не надто добрий, як мінімум, це іронія. Кумедні ситуації найчастіше пов'язані з втратами.

Найсмішніший тренд, який я спостерігаю протягом кількох років, це вигадування історій про кризу 2008 року. Часто заради реклами серйозні люди вигадують історії на зразок легенди про Дж. Моргана та чистильника взуття. Нібито, почувши від чистильника питання, які акції купувати, Морган зрозумів, що криза неминуча, продав акції і не постраждав від краху 1929 року. Чи вигадана легенда, чи ні – не знаю. Але точно знаю, що аналогічні легенди деяких українських відомих персонажів – це повна вигадка. Таке відчуття, що пройде ще рік-два і ледь не більшість людей, які тоді працювали на фондовому ринку, будуть щиро вірити, що прогнозували обвал українського ринку акцій ще в 2007 році. Така ось здатність людської психіки – вигадувати виправдання, а потім вірити, що вони справжні.

З того, що я особисто бачив або брав участь, розкажу три історії. Перша – про трейдинг.

В розвинутому світі торгові термінали мають гарячі клавіші, наприклад «F1» - купити певну кількість акцій за ранковою ціною. Натиснув клавішу лише одного разу – все, зворотного шляху немає. Так ось, колега трейдер (це ще тоді, коли я починав свою кар'єру, торгуючи американськими акціями) поклав на стіл батон, звичайний нарізний батон. Випадково цим батоном він затис клавішу «F1», а коли за кілька хвилин помітив, то вже скупив майже всю книгу заявок однієї з не дуже ліквідних акцій. Історія мала гарне закінчення, але в ту хвилину здавалося, що колега починає сивіти.

Друга історія про 2008 рік. Вже восени, коли світова фінансова система почала розсипатися, люди, які знімали сусідній офіс, потішалися над нами. Їм здавалося, що це не проблеми в економіці та на фінансових ринках – це просто ми не вміємо працювати. А потім сталось банкрутство Lehman Brothers, і в наших сусідів вся активність зупинилася за кілька днів. Буквально за тиждень вони залишили офіс і більше не поверталися.

Третя, і зовсім особиста, історія про компанію NRG Capital. Ця компанія збанкрутувала через обвал на фінансових ринках влітку 2011 року. На початку літа представники компанії вийшли на мене з пропозицією приєднатися до них. Я не збирався йти до іншої компанії, адже працював над захоплюючими проектами, але з банальної цікавості вступив у перемовини. Зрештою, я свідомо суттєво завищив прийнятні для себе фінансові умови і не погодився на пропозицію щодо переходу. На цьому історія ніби вичерпується. Проте, я не можу не думати, що першою ідеєю, яку б я почав реалізовувати в NRG Capital, стало б суттєве скорочення ризикованих позицій. Я дивився на ситуацію в світі достатньо песимістично, і в цьому можна переконатися за результатами моєї стратегії. Відповідно, компанія не зазнала б таких серйозних збитків і, можливо, не збанкрутувала б наприкінці літа 2011 року.

Я далекий від моралізаторства і жодним чином не хочу набити собі ціну. Для мене ця історія з NRG Capital – досить іронічний приклад того, що на фінансових ринках будь-яка подія може мати непрогнозовані наслідки. Тому кожного дня я задаю собі одні й ті самі питання: Чого я не помічаю? Чи не надто я впевнений у своїх прогнозах? Що може статися, якщо … ? В цьому плані на фінансових ринках як на війні - ніколи не знаєш, що станеться завтра, але що б не сталося, ти маєш бути до того підготовленим, маєш зреагувати вчасно.