

#05

Пульс

«Украинской бирже» -
3 года

стр. 2

Результаты

Итоги торгов

Объем торгов «Украинской биржи»
за I квартал 2012 года

стр. 4

Инструментарий

ПАО «Авдеевский
коксохимический завод»

стр. 7

Рэнкинги

Рэнкинг участников торгов

Рэнкинг брокеров и участников
торгов на фондовом и срочном
рынках

стр. 9

Market people

«Какой бы классный
продукт не был, без
эффективного отдела
продаж, лучше этим
бизнесом не заниматься»

Интервью с Дмитрием Бондарем, директором
«Школы трейдинга А-Лаб»

стр. 10

Технологии

В борьбе за финансовую
грамотность

стр. 13

P.S.

Здоровый дух в теле
финансиста

стр. 15

«Украинской бирже» - 3 года

26 марта 2012 года исполнилось три года с момента запуска торгов на «Украинской бирже». Биржа была одиннадцатой по счету в стране, где фондовый рынок находился в зачаточном состоянии, поэтому многие участники рынка скептически отнеслись к новосозданной бирже. По прошествии трех лет мы решили поинтересоваться у фондового сообщества, что изменилось за это время и как создание «Украинской биржи» повлияло на отечественный рынок ценных бумаг.

«За 3 года «Украинская биржа» осуществила настоящий прорыв на украинском фондовом рынке, выведя его на новый качественный уровень. Запустив интернет-трейдинг, «Украинская биржа» продолжает вводить новые услуги и инструменты, в частности, срочный рынок и опционы. Мы с нетерпением ожидаем запуска фьючерсов на золото и гривну. Большим прорывом для украинского фондового рынка станет размещение на «Украинской бирже» акций украинских эмитентов, которые пока размещены только на зарубежных площадках, - говорит управляющий директор «Gainsfort online» **Алексей**

Обруч. - «Украинская биржа» помогла принять новые правила для торговцев, что значительно облегчило работу брокеров. Огромный вклад «Украинской биржи» в повышение финансовой грамотности населения. Координируя работу брокеров, «Украинская биржа» организовала множество образовательных проектов, сумев привлечь молодежь на фондовый рынок. И, конечно же, в будущем мы рассчитываем на дальнейшую поддержку инициатив нашей компании со стороны биржи».

«Прошедший год можно назвать очень насыщенным. «Украинской бирже» удалось внедрить новые технологии, активно велась работа по продвижению и развитию фондового рынка. Безусловно, главные события прошедшего периода - это создание новых инструментов: фьючерсов и опционов, благодаря которым у трейдеров появилось больше возможностей для заработка и хеджирования рисков, - говорит президент финансовой компании «Укранет» (интернет-брокер iTrader) **Сергей Литвин.** - Хотелось бы, чтоб биржа не останавливала свою деятельность в нормотворчестве.

На сегодняшний день - это вопрос номер один. Необходимо продолжать работу с госорганами по разработке и нормализации подзаконных актов связанных с биржевой торговлей ценными бумагами».

«Хотелось бы выразить благодарность всем сотрудникам «Украинской биржи» за то, что дали частным инвесторам, таким же как и я, возможность быть свободным и заниматься любимым делом. «Украинская биржа» взяла сильный старт, и за эти 3 года был виден постоянный прогресс. Ликвидность прибывала, появлялись новые инструменты. Да, сейчас мы видим спад активности и объемы торгов уменьшаются, но я верю, что «Украинская биржа» не опустит руки и лучшее еще впереди, - комментирует частный инвестор дилингового центра 4traders **Максим Смыченко.** - Для меня ключевым событием в этом году стало создание дилингового центра 4traders при поддержке «Украинской биржи». Мы ожидаем, что «Украинская биржа» продолжит защищать и лоббировать интересы частного инвестора и надеемся на появление новых инструментов и кросс-листинга».

«Наиболее значимыми событиями за прошедшие 3 года, если сохранять последовательность, стали: бурный рост в течение первого года существования интернет-трейдинга; открытие срочной секции и перераспределение объема торгов в сторону операций с фьючерсами; внедрение опционов. На мой взгляд, рынок развивался эволюционно и правильно, пока не наступил резкий спад ликвидности, ухода с рынка ряда фондов и профучастников. Это привело к утрате рядом акций статуса «голубых фишек» («Укртелеком», «Укрнефть», «Стирол»). Также, можно отметить появление у украинского рынка своей философии движения - мы перестали следовать за основными мировыми индексами. Плохо это или хорошо - не знаю. Всё зависит от того, в правильную ли сторону открыта позиция», - сказал **Владимир Доброскок**.

«Без преувеличений, «Украинская биржа» стала инфраструктурным прорывом для участников украинского фондового рынка. Активность, новаторство, смелость, решительность - с этих качеств биржа начала свою работу на слабом посткризисном украинском рынке, который очень нуждался именно в таком подходе к ситуации. Темп старта был набран стремительный, а главное, этот темп в течение трех лет только возрастал. Молодцы!!! - отмечает заслуги биржи заместитель директора по операциям на фондовом рынке департамента продаж и работы с инвесторами «КИНТО» **Тарас Кучер**. - События, которые

по праву считаются историческими за это время - запуск рынка заявок и срочного рынка. Мы ожидаем, что биржа сохранит верность избранному курсу и продолжит работу по запуску новых инструментов, интересных для отечественных и зарубежных инвесторов, по привлечению внимания соотечественников к фондовому рынку, запуску системы первичного публичного размещения украинскими компаниями своих акций на отечественном рынке, созданию системы двойного котирования и всего другого, что будет двигать наш рынок вперед».

По мнению управляющего ИК Sortis **Владимира Доброскока**, биржа делает все возможное для развития украинского фондового рынка. А вот состояние рынка вызывает массу вопросов.

«Трехлетний путь «Украинской биржи» можно описать сравнением двух примеров. Пример №1. Если в 2007 году, несмотря на растущий рынок и зашкаливающий оптимизм, человек, видевший любой более-менее развитый рынок акций, обращал взгляд на украинский фондовый рынок, то такое сравнение вызывало у него жестокий негативный шок - мы жили в условиях каменного века. Пример №2. Если мы представим инвестора, который видел украинский рынок акций в 2007 году и потом взглянул на него лишь в 2012, то, несмотря на все проблемы, такой человек испытал бы тоже сильный шок, но шок позитивный, - говорит стратег компании

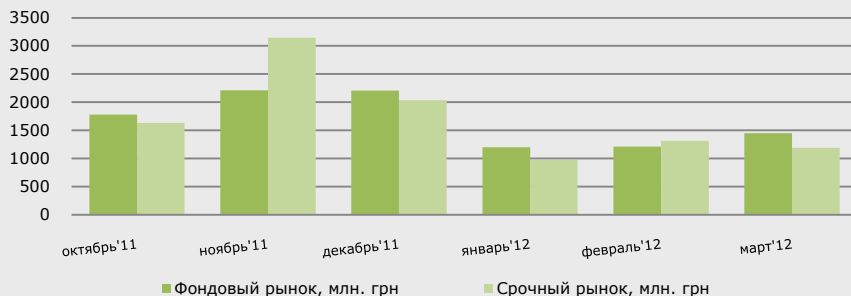
Astrum Capital **Павел Ильяшенко**. - Дело в том, что пребывая в здравом уме и не строя иллюзий о «грандиозных перспективах украинского фондового рынка», даже в 2007 году предположить появление полноценного рынка заявок и что более важно - срочного рынка в Украине было невозможно. По сути, все, что мы имеем сейчас, это заслуга «Украинской биржи» или, если говорить на злобу дня, то благодаря «Украинской бирже» украинский фондовый рынок не умер в не столь далеком 2009 году. Аналогично, от окончательного исчезновения украинский рынок акций сейчас спасает лишь «Украинская биржа» благодаря лоббированию инициатив по развитию инфраструктуры рынка. Конечно, в каждой бочке меда не без ложки дегтя. Как и любая украинская компания, «Украинская биржа» не отличается прозрачностью и отсутствием конфликтов интересов. Однако, критикуя биржу, каждый человек должен принимать во внимание окружающие условия - от законодательных проблем до упорного противостояния регуляторов любым идеям развития валютного рынка. Поэтому, говоря о будущем можно сказать, что если мы верим в экономическое и финансовое будущее Украины, то развитие фондового рынка не заставит себя ждать и главным двигателем прогресса, как и в последние годы, останется именно «Украинская биржа»

Итоги торгов

В I квартале 2012 года общий объем торгов на «Украинской бирже» составил **7 329** млн. грн., что на 62% ниже аналогичного показателя за I квартал 2011 года, и на 44% меньше объема торгов по итогам IV квартала 2011 года. Общее количество сделок составило **480 978**, что на 38% меньше, нежели кварталом ранее.

Объем торгов на фондовом рынке «Украинской биржи» за январь-март 2012 года уменьшился на 38% по сравнению со IV кварталом 2012 года и составил **3 858** млн.грн., общее количество сделок снизилось на 40% и достигло **169 821**.

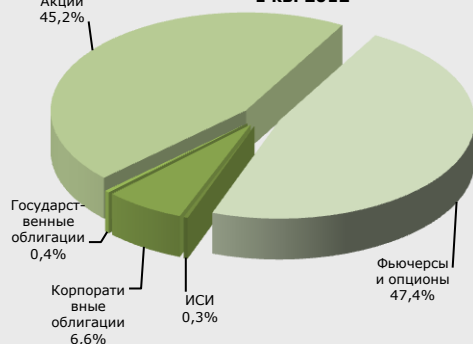
Объем торгов на «Украинской бирже» в разрезе рынков



В структуре торгов в январь-март 2012 года на рынок акций приходилось 45% суммарного оборота на бирже или **3 316** млн.грн., 47% на срочный рынок или **3 471** млн.грн. и 8% на рынки инвестиционных сертификатов, корпоративных и государственных облигаций или **542** млн.грн. Доля рынка акций выросла в течении первого квартала 2012 года на 4%, а доля рынка фьючерсов и опционов сократилась на 5%.

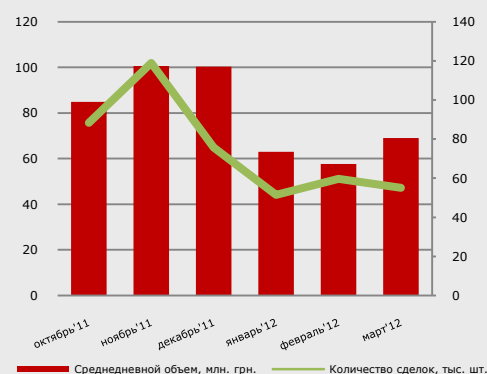
Объем торгов на срочном рынке в I квартале 2012 года составил **3 471** млн.грн., что на 49% меньше за показатель IV квартала 2012 года, или **2 372 535** контракта. Количество сделок достигло **311 157** – на 37% ниже показателя прошлого квартала. Объем открытых позиций по фьючерсным контрактам на Индекс UX на 31 марта 2012 года составил **73** млн. грн. или **50 972** контрактов. Объем открытых позиций по опционным контрактам на фьючерс на Индекс UX составил **36** млн.грн. или **25 454** контракта.

Структура торгов на «Украинской бирже» в разрезе рынков, 1 кв. 2012

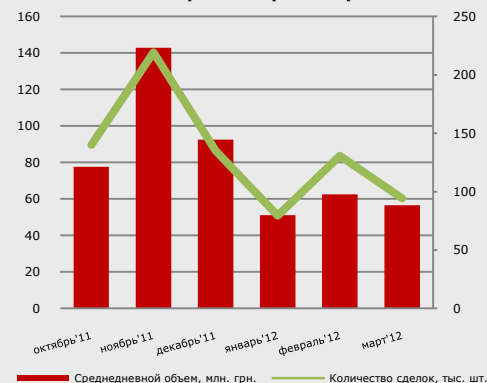


По итогам первого квартала 2012 года на фондовом и срочном рынках «Украинской биржи» число зарегистрированных счетов достигло **11 512**, что на 5% превышает итоговый показатель 2011 года. Среди них доля активных счетов составляет **28%**.

Итоги торгов на фондовом рынке



Итоги торгов на срочном рынке



По состоянию на конец марта 2012 года доля физических лиц в суммарном торговом обороте биржи составляла **34%**, притом, что в среднем за квартал данный показатель составлял 39%. Доля физических лиц в разрезе рынков:

- фондовый рынок: в объеме – **22%**, в сделках – **53%**;
- срочный рынок: в объеме – **49%**, в сделках – **59%**.

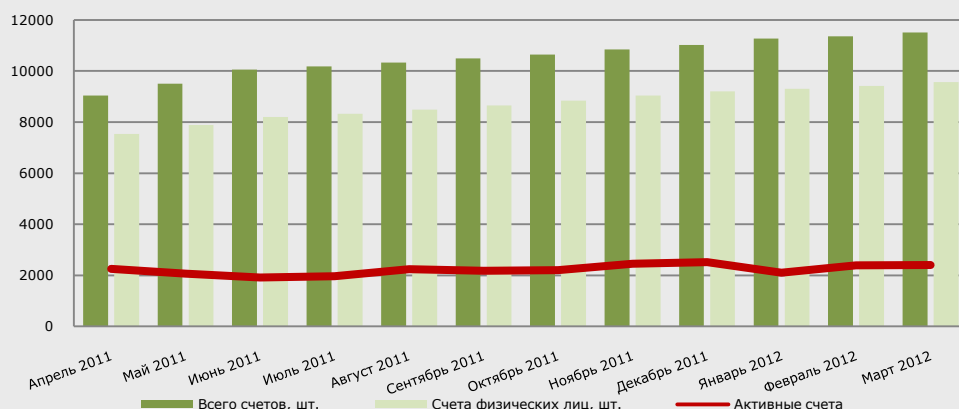
По итогам января-марта 2012 года Индекс украинских акций (Индекс UX) продемонстрировал незначительное падение на **2,53%** от уровня конца 2011 года; на закрытие торговой сессии 30 марта его значение составило **1 421,93** пункта.

Индекс UX в I квартале 2012 года показал сравнительно боковую динамику, в то время, как большинство ведущих мировых биржевых индикаторов выросли. Восходящее движение индексов было зафиксировано в России (RTSI 18,8%, ММВБ 8,2%), в США (DJI 8,0%, S&P500 11,8%), в Бразилии (Bovespa 13,4%), в Европе (DAX30 17,8% (Германия), FTSE100 3,52% (Великобритания), в Азии (Nikkei225 19,3% (Япония), Hang Seng 11,5% (Китай).

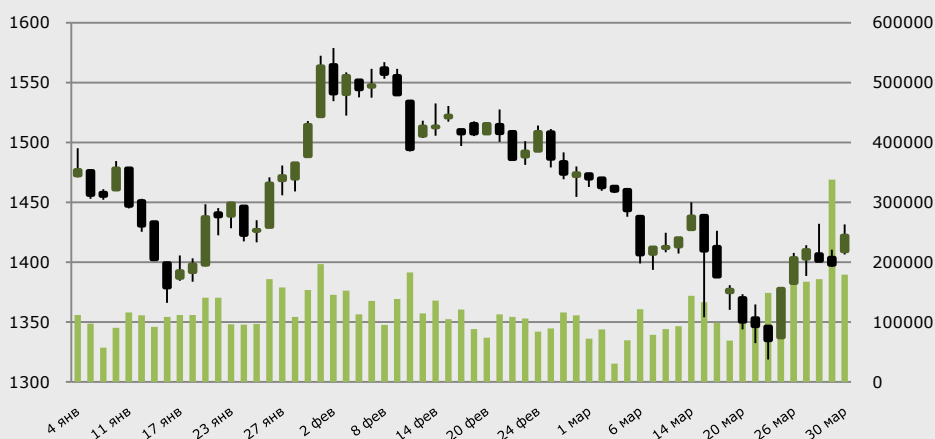
5 акций, которые учитывались при расчете Индекса UX на протяжении I квартала 2012 года, оказали положительное воздействие на его динамику (в сумме 101 пункт). Остальные 10 бумаг привели к падению Индекса «Украинской биржи» на **135** пунктов.

Напомним, что с 16 марта 2012 года в индексную корзину входят только 10 бумаг эмитентов. Решением индексного комитета от 28 февраля 2012 года было принято решение сократить число акций для расчета Индекса UX с 15 до 10; исключены были такие ценные бумаги: ПАО «Укртелеком» (UTLM), ПАО «Крюковский вагоностроительный завод» (KVBZ), ПАО «Ясиновский коксохимический завод» (YASK), ПАО «Концерн Стирол» (STIR), ОАО «Стахановский вагоностроительный завод» (SVGZ).

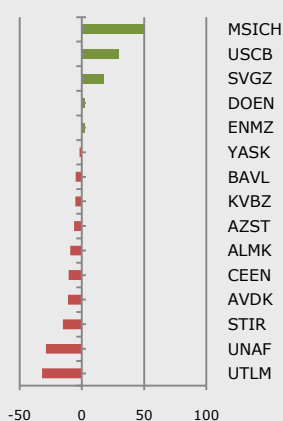
Динамика клиентских счетов на «Украинской бирже» за 2011-2012 (шт.)



Динамика Индекса UX (пункты) и ежедневный торговый оборот на «Украинской бирже» (тыс.грн.)



Влияние на Индекс UX, I квартал 2012 года



Динамика мировых фондовых индексов, I квартал 2012

Регион/Индекс	на 31.03.2011	на 31.12.2011	Изменение	С начала года
Америка				
S&P 500	1408,56	1259,42	11,84%	11,84%
DJ Industrial	13210,56	12229,44	8,02%	8,02%
BOVESPA	64363,87	56754,08	13,41%	13,41%
Европа				
DAX30	6946,83	5898,35	17,78%	17,78%
FTSE 100	5768,45	5572,28	3,52%	3,52%
Азия				
Nikkei 225	10083,56	8455,35	19,26%	19,26%
Hang Seng	20555,58	18434,39	11,51%	11,51%
Россия				
ММВБ	1517,34	1402,23	8,21%	8,21%
RTSI	1640,16	1380,49	18,81%	18,81%
Украина				
PFTS	531,64	534,43	-0,52%	-0,52%
UX	1421,93	1458,87	-2,53%	-2,53%

Лидерами оборота в I квартале 2012 года стали акции «Мотор Сич», объем торгов по которым составил 257 млн. грн., на втором месте «Центрэнерго» – 154 млн. грн., далее следует «Алчевский металлургический комбинат» – 146 млн. грн. Доля указанных ценных бумаг в обороте составила 22,2%, 13,3% и 12,6% соответственно.

По итогам I квартала 2012 года рост на рынке заявок показали акции «Днепрооблэнерго», котировки которых повысились на 61,4% до 238 грн. за акцию, бумаги «Крымэнерго», рост котировок которых составил 53,5% до 1,994 грн. за акцию и акций «ДТЭК Шахта Комсомолец Донбасса», которые выросли на 52,3% до 1,45 грн. за акцию.

Лидерами понижения цены с января по март на рынке заявок стали акции «Концерн Стирол», снижение котировок которых составило -28,9% до 26,1 грн., «Новомосковский трубный завод» -28,0% до 0,4534 грн. и «Укрнефти» -19,1% до 292,9 грн. за акцию.

Лидерами роста за три первых месяца 2012 года на рынке котировок стали акции «Кредобанк», которые выросли на 138,1% до 0,003 грн., «Хмельницкгаз» - на 115,8% до 300 грн. и «САН ИнБев Украина» - на 107,9% до 0,1705 грн. за одну акцию.

Лидерами понижения цены в I квартале 2012 года на рынке котировок стали акции «Запорожжкокс», снижение их цены составило -84,3% до 0,5 грн. «Кредмаш» -83,0% до 102,1 грн., и «Донецкий металлопрокатный завод» -58,1% до 0,025 грн. за акцию.



Лидеры оборота за I квартал 2012

Код	Наименование	Объем, грн.	Доля в обороте, %
MSICH	Мотор Сич	257 340 200	22,23%
CEEN	Центрэнерго	153 782 705	13,28%
ALMK	Алчевский металлургический комбинат	146 351 020	12,64%
AVDK	Авдеевский коксохимический завод	101 149 291	8,74%
USCB	Укрсоцбанк	92 627 167	8,00%

Лидеры повышения цены на рынке заявок в I квартале 2012

Код	Наименование	Последняя цена, грн.	Изменение, %	Объем, грн.
DNON	Днепрооблэнерго	238	61,36%	1 245 306
KREN	Крымэнерго	1,994	53,50%	315 817
SHKD	ДТЭК Шахта Комсомолец Донбасса	1,45	52,31%	551 414
SVGZ	Стахановский вагоностроительный завод	4,528	49,00%	17 366 854
HRTR	Харцизский трубный завод	1,201	29,14%	2 662 592

Лидеры падения цены на рынке заявок в I квартале 2012

Код	Наименование	Последняя цена, грн.	Изменение, %	Объем, грн.
STIR	Концерн Стирол	26,1	-28,88%	8 707 851
NVTR	Новомосковский трубный завод	0,4534	-28,03%	393 517
UNAF	Укрнефть	292,9	-19,11%	59 946 134
AVDK	Авдеевский коксохимический завод	5,132	-17,08%	101 149 291

Лидеры повышения цены на рынке котировок в I квартале 2012

Код	Наименование	Последняя цена, грн.	Изменение, %	Объем, грн.
KRDB	Кредобанк	0,003	138,10%	4 584 157
HGAZ	Хмельницкгаз	300	115,83%	132 800
SUNI	САН ИнБев Украина	0,1705	107,93%	1 175 716
PANK	Пантек	2	100,00%	680 000
KIGA	Киевоблгаз	1,62	80,00%	2 951 350

Лидеры падения цены на рынке котировок в I квартале 2012

Код	Наименование	Последняя цена, грн.	Изменение, %	Объем, грн.
ZACO	Запорожжкокс	0,5	-84,28%	1 298 535
KRDM	Кредмаш	102,1	-82,98%	229 000
DMPZ	Донецкий металлопрокатный завод	0,025	-58,12%	117 322
ODEN	Одессаоблэнерго	1	-54,55%	374 104

ПАО «Авдеевский коксохимический завод»

ПАО «Авдеевский коксохимический завод» (ПАО «АКХЗ») – крупнейшее в Европе высокотехнологичное коксохимическое предприятие. ПАО «АКХЗ» входит в Группу Метинвест. Занимает территорию более 340 гектаров, имеет 84 километра внутризаводских железнодорожных подъездных путей.

На заводе выпускается 30 видов коксовой и химической продукции, основной из которой является кокс доменный для металлургии. В зависимости от крупности кусков он разделяется на несколько фракций: кокс доменный (более 25 мм), орешек коксовый (10-25 мм) и мелочь коксовая (до 10 мм). На долю кокса доменного приходится около 90% общего выпуска продукции завода.

Коксовая продукция завода реализуется на украинском рынке. Продукция коксохимической группы поставляется как на отечественный рынок, так и экспортируется во многие страны мира: Россию, Польшу, Чехию, Словакию, Румынию, Турцию, Египет и другие.

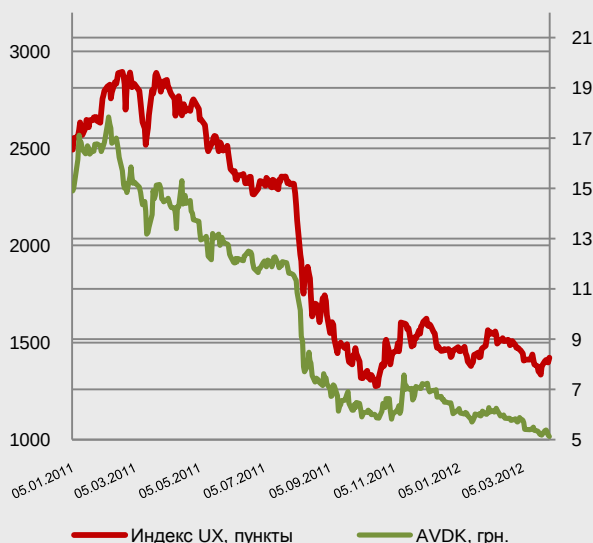
В состав Авдеевского коксохимического завода входит 12 основных и 18 вспомогательных цехов и обслуживающих структурных подразделений.

Выпуск кокса на АКХЗ обеспечивают 9 коксовых батареи в составе четырех коксовых цехов общей проектной мощностью 6,87 млн. тонн кокса валового, 6% влажности в год.

Авдеевский коксохимический завод полностью обеспечивает себя необходимыми энергоносителями. Политика ПАО «АКХЗ» в области энергосбережения основана на повышении эффективности технологических процессов производства и потребления энергоресурсов.

На данный момент на АКХЗ реализуется масштабная инвестиционная программа по техническому переоснащению предприятия с учетом международных экологических норм.

На Авдеевском коксохимическом заводе работает более 4 тысяч человек. **UX**



Авдеевский КХЗ

(Тикер: AVDK)

Рыночная информация на 31 марта 2012 года

Текущая цена на 31.01, грн	5,132
Количество акций, млн. шт	195,0625
Капитализация, млн. грн	1 001,06
free float	8,3%
Номинал, грн	1,76

Данные по инструменту

Уровень листинга	0
Кратность, шт.	100
Рынок	заявок

Торговая информация по итогам I квартала 2012 года

Доходность, %	-16,40%
Максимальная цена, грн	6,4750
Минимальная цена, грн	5,0510
Количество сделок, шт	9 222
Объем торгов, млн. грн	96,52

Корпоративная информация

 Сайт: www.akhz.com.ua


Финансовые показатели

Год	Цена акций на 31.12, грн.	Капитализация, млн. грн.	Чистый доход, млн. грн.	Чистая прибыль, млн. грн.	P/E	P/S	EBITDA	EV/EBITDA
2007	21,20	4 135,3	4 867,9	-207,1	-19,97	0,73	560,8	8,0
2008	4,40	858,3	7 732,0	804,0	1,07	0,09	1 224,5	0,8
2009	10,55	2 057,9	3 715,0	-494,7	отр.	0,47	-175,9	-11,9
2010	14,90	2 906,4	6 159,3	-21,5	отр.	0,40	537,3	5,3
2011	6,189	1 207,2	-	-258,2	отр.	-	-	-

Источник: SMIDA, KM-Инвестор

Комментарии аналитика:

Александр Филонов, аналитик ИК Sortis

Среди сильных сторон «АКХЗ» можно выделить такие факторы:

- это одно из крупнейших предприятий отрасли в Европе (9 коксовых батарей)
- часть вертикально-интегрированного холдинга Метинвест
- сильное политическое лобби
- обеспеченность коксующимися углями
- коксовые цехи оборудованы установками сухого тушения кокса (экологичность)

К слабым сторонам предприятия мы относим:

- производство кокса непремиального качества
- изношенность основных средств
- обеспеченность коксующимися углями среднего качества
- непрозрачная схема ценообразования

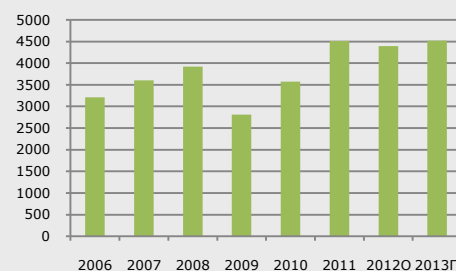
Основные возможности «АКХЗ» воплощены в:

- модернизации коксовых батарей
- закупке коксующегося угля более высокого качества
- в планах Метинвест - наращивание производства стали

Из угроз для деятельности эмитента мы выделяем:

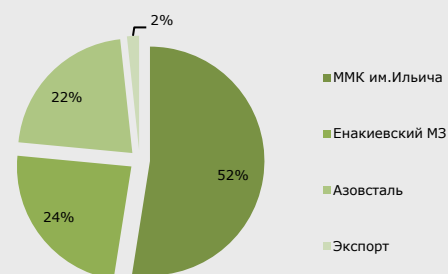
- ввод ПУТ на металлургических заводах холдинга
- снижение спроса на металл.

Динамика выпуска коксовой продукции, 2006-2013 (П) гг., тыс. тонн



Источник: ИК Sortis

Основные потребители, %



Источник: ИК Sortis

Финансовые показатели, 2008-2012(о)



Источник: ИК Sortis

Рэнкинг участников торгов

Рэнкинг участников торгов на фондовом рынке в I квартале 2012

№	Код	Наименование
1	DRAGN	ООО «Драгон Капитал»
2	TROYM	ООО «Тройка Диалог Украина»
3	ARTCP	ЧАО «ИФК «АРТ КАПИТАЛ»
4	ASTRM	ООО «АСТРУМ КАПИТАЛ»
5	SPECS	ООО «БРОКЕРСКИЙ ДОМ «ОТКРЫТИЕ»
6	KINTL	ООО «КИНТО»
7	GFORT	ООО «Гайнсфорт-онлайн»
8	EAVEX	ЧАО «ИВЕКС КАПИТАЛ»
9	GKPTL	ООО «Сортис»
10	IFGCP	ООО «ИК «ИФГ КАПИТАЛ»
11	CONCA	ООО «Конкорд Капитал»
12	TARGT	ООО «ТАРГЕТ ТРЕЙД»
13	FKSKT	ООО «ФК «Сократ»
14	UNIKA	ООО «УНИВЕР КАПИТАЛ»
15	FSNEU	ООО «Фоил Секьюритиз Нью Юроп»
16	NAVIN	ООО «Навигатор-Инвест»
17	VTBCU	ПАО «ВТБ Банк»
18	UKRNT	ООО «ФК «Укранет»
19	INVST	ООО «И-НВЕСТ»
20	TACKB	ООО «ТАСК-брокер»
21	MF MPL	ООО «Сеть фондовых магазинов Плюс»
22	POLAR	ООО «Полар-Инвест»
23	FKOK2	ООО «ФК «ОК-2»
24	FSBRC	ООО «ПЕРВАЯ ФОНДОВАЯ БРОКЕРСКАЯ КОМПАНИЯ»
25	DOFIN	ООО «Донфинсервис»
26	ONLIN	ООО «Он-лайн капитал»
27	WELBN	ООО ИК «ВЕЛБИН»
28	CTIME	ООО «Капитал Таймс»
29	RENCU	ООО «Ренессанс Капитал»
30	ALORU	ООО «АЛОП Украина»
31	REGAT	ООО «Регата Инвестментс»
32	CITYB	ООО «Сити брок»
33	ACENT	ООО «Акцент Капита»
34	DELTA	ООО «ФК «Дельта»
35	VSESV	ООО «ФК «Всесвит»
36	IMAST	ЧАО ИГ «МАСТ»
37	MFKOM	ООО «Миллениум Капитал»
38	EVBAZ	ООО «Евбаз Капитал»
39	INTEX	ООО «Интекс Капитал»
40	SINVE	ООО ИК «Саксесфул Инвестментс»

Рэнкинг участников торгов на срочном рынке в I квартале 2012

№	Код	Наименование
1	ASTRM	ООО «АСТРУМ КАПИТАЛ»
2	TROYM	ООО «Тройка Диалог Украина»
3	DRAGN	ООО «Драгон Капитал»
4	SPECS	ООО «БРОКЕРСКИЙ ДОМ «ОТКРЫТИЕ»
5	GFORT	ООО «Гайнсфорт-онлайн»
6	UKRNT	ООО «ФК «Укранет»
7	FKSKT	ООО «ФК «Сократ»
8	UNIKA	ООО «УНИВЕР КАПИТАЛ»
9	INVST	ООО «И-НВЕСТ»
10	ARTCP	ЧАО «ИФК «АРТ КАПИТАЛ»
11	IFGCP	ООО «ИК «ИФГ КАПИТАЛ»
12	EAVEX	ЧАО «ИВЕКС КАПИТАЛ»
13	GKPTL	ООО «Сортис»
14	ALORU	ООО «АЛОП Украина»
15	FENIX	ООО «Феникс Капитал»
16	NAVIN	ООО «Навигатор-Инвест»
17	INTEX	ООО «Интекс Капитал»
18	MBROK	ЧАО «Мастер брок»
19	KINTL	ООО «КИНТО»
20	FSNEU	ООО «Фоил Секьюритиз Нью Юроп»

Рэнкинг брокеров по количеству зарегистрированных клиентов на 31 марта 2012

№	Код	Наименование
1	DRAGN	ООО «Драгон Капитал»
2	ARTCP	ЧАО «ИФК «АРТ КАПИТАЛ»
3	SPECS	ООО «БРОКЕРСКИЙ ДОМ «ОТКРЫТИЕ»
4	ASTRM	ООО «АСТРУМ КАПИТАЛ»
5	UNIKA	ООО «УНИВЕР КАПИТАЛ»
6	GFORT	ООО «Гайнсфорт-онлайн»
7	FKSKT	ООО «ФК «Сократ»
8	INVST	ООО «И-НВЕСТ»
9	GKPTL	ООО «Сортис»
10	UKRNT	ООО «ФК «Укранет»

Дмитрий Бондарь: «Какой бы классный продукт не был, без эффективного отдела продаж, лучше этим бизнесом не заниматься»

Расскажите, на чем основан бизнес вашей компании? Кто ваши клиенты?

- Большая часть наших услуг ориентирована на людей, которые уже торговали. Они, возможно, «слили» свой первый депозит и, задумываясь о профессиональном обучении. Безусловно, у нас есть пласт клиентов – новичков, но в основном, это состоятельные люди, готовые платить за обучение. Многие люди переходят на фондовый рынок после Форекса. Я думаю, для Украины это актуально, потому что многие украинцы больше знакомы с рынком Форекс, чем с фондовым рынком.

- Как работает ваш отдел продаж?

- У нашего клиентского отдела есть четкая сегментация клиентов. Мы сразу понимаем, какой тип людей мы ищем и, что может интересовать этот тип людей. В нашем варианте это люди, которые интересуются агрессивными спекуляциями, т.е. у них не много денег, но они хотят много заработать. Чаще это люди до 35 лет. Когда сейлз попадает на такого клиента, идет стандартная продажа.

- Что делает ваш отдел продаж эффективным? Как можно улучшить его работу?

- Мы изначально знаем, чего хочет человек, и предлагаем ему эти услуги. Основной механизм увеличения продаж – это общение по телефону. У нас практически не бывает личных встреч, потому что работа компании ориентирована на всю Россию. У сейлзов есть четкие скрипты телефонного общения, они понимают, какого человека нашли – если он из нашей категории, то с этим человеком работают. Если у человека какие-то специфические запросы, то чаще всего мы рекомендуем ему кого-то другого или объясняем, что специализируемся на другом. Мы берем только наш определенный сегмент.

- Т.е., брокеру изначально надо понять, кого он хочет видеть своим клиентом?

- Конечно. В России есть брокеры, которые четко понимают, что вот в этом сегменте они не смогут «бодаться» с большими брокерами, а вот это их сегмент, и здесь они предоставят лучшие условия и, допустим, все алготрейдеры будут их клиентами.



Дмитрий Бондарь, директор «Школы трейдинга А-Лаб»

Окончил юридический факультет КГАУ в городе Краснодар. Получил аттестаты ФСФР 1-й, 3-й и 5-й категорий и начал торговать на бирже как частный инвестор.

Работал в следующих организациях: Компания БКС, ГК «АЛОР», УК «Альфа-Капитал». С 2005 года занимается обучением трейдеров. С 2006 года по настоящий момент руководит подразделением профессиональных трейдеров в ГК «АЛОР».

В 2008 году на базе команды трейдеров основал и возглавил компанию «Школа трейдинга А-Лаб». Компания специализируется на биржевой торговле, разработке торговых роботов, обучении и поддержке профессиональных трейдеров.

Регулярно проводит семинары и вебинары для трейдеров, активно публикуется, сотрудничает с Биржей ММВБ-РТС, «Украинской биржей», ИК «Ай Ти Инвест», ИК «РИКОМ-ТРАСТ», ИК «РИК-Финанс», ГК «АЛОР», TSLab, iLearney и др.

Как правильно сейлзу провести сегментацию?

- Как минимум, есть несколько стандартных вопросов: он должен понять, сколько денег у человека на счете, какой опыт у этого человека, сколько времени он готов уделять биржевой торговле. У нас, как ни парадоксально, самые прибыльные для бизнеса клиенты - это люди, у которых очень мало времени, которые, скорее всего, не будут никогда торговать профессионально, но это люди с высоким уровнем дохода, которые готовы заплатить за качественное обучение. Вот эти люди для нас представляют наибольшее значение. У брокеров скорее всего будет несколько другая сегментация клиентов.

- Насколько эффективна такая сегментация брокеров?

- На определенном этапе. В России тоже очень долгое время у брокеров были стандартные условия, они не умели сегментировать. Как только рынок стал достаточно большим, начала появляться сегментация. Украинскому брокеру пока еще можно предлагать единый тарифный план для всех, но это абсолютно не значит, что клиентский менеджер должен одинаково работать со всеми. Один и тот же тарифный план можно продавать по-разному, в зависимости от потребностей того или иного человека. Сейчас в Украине немного категорий людей, но их уже можно сегментировать по количеству денег на счете, хотя

бы на три категории людей.

- Чего не должен делать сейлз?

- Прежде чем говорить с клиентом, нужно четко понять с кем вы говорите, к какому сегменту относится этот человек, и только потом уже, при необходимости заглянув в скрипт, начать развивать тот или иной сценарий беседы. В Украине мы делали небольшой «холодный» обзвон брокеров. К сожалению, клиентские менеджеры чаще начинают говорить о тарифах раньше, чем узнают как зовут собеседника. Это типичная ошибка.

- Как выглядит идеальный брокер в глазах клиента?

Правильный вопрос: как выглядит идеальный брокер глазами того или иного клиента? Это парадокс, но есть категория клиентов, которым плевать, какая у тебя комиссия. Для скальпера брокер должен обладать одними ценностями, для новичка, который только пришел на рынок, другими; для алготрейдеров, которые пишут роботов и занимаются этим профессионально, третьими. Залог успеха брокера в том, чтобы понимать, что нужно его клиенту.

- Что бы посоветовали украинским брокерам?

- Украинским брокерам сейчас нужно понять, что им необходимо иметь хороший учебный центр. Как он будет организован? Я сторонник того, что должна

быть централизация. В учебном центре должны быть четкие продукты для разных категорий людей, для новичка; для людей, которые уже какое-то время на рынке, которые, возможно, потеряли свой первый депозит и хотят усовершенствовать навыки; обучение для активных торговцев, скальперов, алготрейдеров. Если учебный центр удовлетворяет потребность каждого этого сегмента, он решает следующие задачи: выращивать собственных клиентов и удерживать уже существующих. Есть категория людей, которые хотят постоянно повышать свой собственный уровень. У некоторых даже обучение является самой целью. В этом случае, учебный центр постоянно должен предлагать что-то новое, что-то интересное.

- Например...

- Искать ярких личностей, которые своей харизмой смогут привлечь в учебный центр новых людей. Находить и отслеживать новые тренды. Если взять Россию, достаточно ярким примером является «Финам» - у них очень сильный учебный центр. Появление Герчика в одном из эфиров на радио тоже привело к всплеску интереса. Конкурс ЛЧИ для учебных центров - это каталог известных имен. В трейдинговой культуре, как в России, так и у вас, есть свои знаменитости, и учебные центры должны это умело использовать.

В России брокеры активно участвуют в ЛЧИ, становятся спонсорами или стараются быть первыми в номинации «Лучший брокер». Это элемент пиара, которому уделяется много внимания. В Украине, как мне кажется, брокеры извлекают чуть меньше из ЛЧИ, чем могли бы. Ведь ЛЧИ, который проходит осенью, это отличный информационный и PR повод на весь оставшийся год.

- Дмитрий, сколько сейлзов в вашем клиентском отделе? Какое, по вашему мнению, оптимальное количество сейлзов для брокеров?

- в А-лабе - трое. Количество сейлзов зависит от размера бизнеса. Я больше чем уверен, что сейчас при грамотной постановке клиентского отдела, учитывая всю документальную работу, клиентский отдел в 5 человек в состоянии обслуживать любого по украинским меркам крупного розничного брокера.

- Что по вашим словам означает «грамотно выстроенный»?

- Это значит, что руководитель этого подразделения знает, что такое продажи, знает основные технологии продаж. Человек, который знаком с технологиями из смежных отраслей в бизнесе, не обязательно с брокериджем, из банковского бизнеса, страховщики (у них есть очень «злые» продавники). Хороший специалист из любой из этих смежных сегментов может прийти на фондовый рынок и создать такое подразделение.

- А если к вам приходит человек «с нуля», как происходит его обуче-

ние? Есть какие-то внутренние тренинги?

- Первое, что важно понять, это готов ли человек работать в клиентском отделе. Работа с людьми предполагает наличие определенных качеств. К этому должна быть внутренняя предрасположенность. Человек должен быть склонен к тому, чтобы вести переговоры, ему должно доставлять удовольствие развивать разговор по какому-то негативному или положительному сценарию. Мы практически не делаем личных встреч, мы больше внимания уделяем телефонному общению. Прежде чем человеку доверяют работать с клиентом самостоятельно, какое-то время его разговор слушает другой человек, часто показывает, что нужно говорить, заставляет его писать скрипты тех разговоров, которые были, указывать на ошибки, показывать недостатки. Перед началом рабочего дня клиентский отдел собирается для того, чтобы отработать какие-то приемы, прослушивать вчерашние разговоры, особенно удачные или наоборот, особенно неудачные. Просматривать существующие скрипты и разобрать, как по этим скриптам развивался разговор - это очень интересная работа.

Новичка важно научить работать с возражениями. Люди до удивления неоригинальны. Любой сейлз должен легко назвать 5 стандартных возражений и на них же дать 5 стандартных ответов.

А стандартные ответы могут варьироваться в зависимости от того, какой сегмент клиента. Клиентский менеджер, проработав в команде буквально 2 месяца, начинает делать эти вещи на автомате. Его нужно разбудить и сказать: «У вас большие тарифы», он стандартно скажет: «Подождите, почему вы говорите большие тарифы. Давайте посмотрим».

- Как вы мотивируете своих сейлзов?

- Мы много экспериментировали с системой мотивации. Сейчас клиентские менеджеры получают процент от продаж. Чем больше менеджер продает тот или иной продукт, тем больше процент он получает. Стандартное условие - есть какой-то фикс, чтобы человек был уверен в завтрашнем дне и, есть какой-то определенный процент, который он получает. Есть небольшой нюанс, при перевыполнении плана, процент увеличивается. Клиентский отдел - самый высокооплачиваемый отдел у нас. Можно иметь плохой продукт, но великолепный отдел продаж и быть эффективным в бизнесе, но какой бы классный у тебя продукт не был, без эффективного отдела продаж лучше этим бизнесом не заниматься. Поэтому я считаю, что у клиентского отдела должны быть созданы лучшие условия. У нас это так, и такая система себя оправдывает. 

В борьбе за финансовую грамотность

Финансовая грамотность, точнее, ее отсутствие у наших соотечественников – тема, давно волнующая фондовое сообщество. С этой проблемой финансовые компании соприкасаются очень часто. Например, когда набирают новый персонал или продают свои услуги. Но, простые украинцы сталкиваются с ней гораздо чаще. Каждый день, каждому из нас приходится принимать решение как распорядиться своими деньгами и, не зная о возможностях фондового рынка, большинство людей прячут свои сбережения под подушкой, где деньги безжалостно съедает инфляция.

Что и говорить, если даже на профильных факультетах будущих экономистов готовят по учебникам, выпущенным в начале 90х. А ведь за это время на фондовом рынке произошли существенные изменения. Не дожидаясь глобальной реформы системы образования, фондовики решили своими силами изменить сложившуюся ситуацию.

Объединение усилий брокеров и биржи вылилось в проект под названием «Биржевая УНИВЕРсиада», первый в Украине чемпионат по интернет-трейдингу среди студенческих команд высших учебных заведений Украины. Масштабности и статуса этому конкурсу придала поддержка Национальной комиссии по ценным бумагам и фондовому

рынку (НКЦБФР) и Агентства по развитию инфраструктуры фондового рынка Украины (АРИФРУ). Организаторами проекта выступили ИГ УНИВЕР и «Украинская биржа».

Более **550** студентов из **63** ВУЗов страны под руководством своих преподавателей в течение полутора месяцев соревновались за звание «Лучшего трейдера».

Соревнования «**Биржевой УНИВЕРсиады**» проходили на реальных торгах «Украинской биржи» и каждому члену конкурсной команды предоставлялся биржевой счет в размере 1 000 гривен с доступом к торгам фьючерсами на срочной секции биржи. Перед началом конкурса состоялись обучающие семинары и лекции с участием представителей биржи и брокеров, где все желающие могли обучиться принципам биржевой торговли. А непосредственно в рамках конкурса студенты уже на практике применяли полученные знания и навыки.

Инвестиционными консультантами команд выступили онлайн-брокеры: **"Гайнсфорт-онлайн"**, **I-nvest** и **Брокерский дом "Открытие"**, **"Навигатор Инвест"**, **"Финансовая компания "ОК-2"**, а также компания-субброкер **"Восточно Крымская фондовая компания"**, партнерами:

Кафедра финансовых рынков Национального университета государственной налоговой службы Украины и Молодежная Ассоциация Экономического Развития.

Помимо проектов и лекций для студентов биржа и брокеры активно сотрудничают и с преподавательским составом ВУЗов. Так, 24 февраля 2012 года в КНЭУ им. В.Гетьмана прошла Всеукраинская научно-практическая конференция **«Роль высших учебных заведений в развитии и популяризации фондового рынка Украины»**, организованная Министерством образования и науки, молодежи и спорта Украины, КНЭУ им. В.Гетьмана и «Украинской биржей».

Более 15-ти ВУЗов, специалисты инвестиционных компаний, государственных структур и «Украинской биржи» собрались для обсуждения развития инфраструктуры фондового рынка и технологий торговли ценными бумагами, усовершенствования финансовых инструментов рынка, налогообложения и регулирования фондового рынка, преподавания в ВУЗах дисциплин, связанных с фондовым рынком и роль профессиональных участников рынка в подготовке будущих специалистов.

«Для усовершенствования системы образования и лучшей подготовки молодых специалистов «Украинская биржа» консолидирует усилия всех заинтересованных в образовательном процессе лиц: это и ВУЗы, и государство, и профессиональные участники рынка. Подобные

проекты и мероприятия, как «Биржевая УНИВЕРсиада» и научно-практическая конференция, помогают вести диалог между всеми сторонами и вырабатывать общий план действий, - говорит **Олег Ткаченко**. - Быть первопроходцем всегда сложнее, чем следовать за

кем-то. Однако есть уверенность, что своевременность старта образовательного процесса даст в скором времени плоды, которыми смогут воспользоваться все те, кто остался неравнодушным к этому процессу именно сегодня. **UX**

Биржевая УНИВЕРсиада 2011»,
открытие 31 января 2011 г.



Всеукраинская научно-практическая конференция
«Роль высших учебных заведений в развитии
и популяризации фондового рынка Украины»,
24 февраля 2012 года, КНЭУ им. В.Гетьмана

Здоровый дух в теле финансиста

Брокер, трейдер, да и вообще сотрудник любой инвестиционной компании (КУА или биржи) в глазах широкой общественности это – человек, работающий в офисе, неразлучно связанный со своим ноутбуком и мобильным телефоном. Единственный вид спорта, которым, по общему мнению, может заниматься профессиональный участник фондового рынка – это катание по кабинету на офисном стуле. Мы решили развеять это миф и доказать, что фондовики – это настоящие спортсмены!

Так популярность снискали: велоспорт, баскетбол, шахматы, футбол, зимние виды спорта и даже такая экзотика для Украины, как сквош.

«Я считаю, что каждый мужчина должен в той или иной степени заниматься спортом. Что касается меня, то мне нравится много чего, но больше всего я люблю велоспорт. Нет ничего лучше, чем прокатиться с ветерком по горным склонам или лесным тропам, наслаждаясь пейзажами. Для меня это хобби, от которого я получаю колоссальное удовольствие. В зависимости от настроения это может быть экстремальная езда по крутым склонам или запутанным тропам или же спокойная прогулка в парке для релаксации. Я очень люблю выехать за город, например в Пуцу-Водицу, если времени не так уж и много, можно прокатиться и по Киеву, в котором достаточно много мест, где можно хорошо отдохнуть:

парки Дружбы Народов, Голосеевский, Партизанской славы, Победы, Труханов остров, – рассказывает директор Учебного центра БД «Открытие» **Вячеслав Озеров**. – Правда сейчас, в связи с тем, что у меня родился сынок, я стал намного меньше времени уделять этому хобби. Но я уверен, что уже через несколько лет мы вместе с ним будем исследовать новые маршруты».

Начальник отдела фондовых операций фондовой биржи ПФТС **Иван Дмитренко** разделяет увлечение коллеги: «Велоспорт – похож на график, вверх/вниз, по местности, которую не знаешь – огибая деревья, камни, часто и просто напрямик по камням, по пескам и грязи. Заманивает свобода направления, ты сам решаешь, куда дальше двинешься, ограничение – высоко в небо не взлететь и ниже уровня земли тяжело спуститься. Ах да, еще и по воде не проедешь, так что есть куда еще расти! Вот такой он велоспорт у фондовика».

«Люблю кататься на лыжах! Уже 2й год подряд выезжаю на неделю в Буковель, чтобы отдохнуть душой, подышать свежим воздухом и зарядиться энергией! В этом виде спорта есть все что нужно – скорость, красивые пейзажи и в отличие от прыжков с парашютом, полета на планерах, ты крепко стоишь на ногах!», –

рассказывает о своем увлечении лыжами ведущий инвестиционный консультант ИГ «Арт Капитал» **Виталий Бердичевский**.

Еще одним любителем активного зимнего отдыха оказался директор по развитию розничной сети Dragon Capital **Дмитрий Зозуля**: «Я вообще люблю различные виды спорта (футбол, волейбол, плавание) и стараюсь использовать любую возможность для занятий. Естественно, надо было выбрать увлечение и на зимнее время года. Как-то, еще в 1999 году, я поехал друзьями в горы просто отдохнуть, а оказалась, что там можно было кататься на сноубордах. Мы сразу же решили испробовать эту диковинку. До этого мы видели сноуборды только по телевизору, и никто даже не предполагал, что в нашей стране можно кататься. Начав кататься, навсегда увлекся этим видом спорта. За последние 12 лет не было ни одной зимы, чтобы я хотя бы 3 раза не съездил в горы. География моих поездок очень обширная. От традиционных лыжных курортов Украины (Славское, Буковель, Подбовец) до мировых (Закопаны, Словакия, Болгария, Грузия). С Грузией у меня связаны самые яркие воспоминания, это место не похоже ни на что другое. Самое экзотическое место, где я катался – это столица Зимних Олимпийских игр 98 года – Нагано, Япония».

«Мое увлечение сквошем началось, когда я, уставшая от однообразных тренировок в тренажерке, плыла по дорожке бассейна «Спортлайфа». Подняв голову, на втором этаже я засекала интересный объект с тремя площадками, на которых метались мокрые товарищи в стиле «собачка и мячик». Надпись на объекте гласила: «Петрохолдинг Сквош». На ресепшене мне сообщили, что все необходимое оборудование можно взять в аренду, начинать можно хоть завтра, и порекомендовали тренера. Естественно, на следующий день я уже была в боевой готовности на корте. Мне понравилось, что в отличие от тенниса, в сквоше играют все стены, и ты никогда не знаешь точно, куда полетит мяч. Поэтому, чтобы просчитать ход соперника заранее, нужно по полной включать мозг. Игра безумно активная и эмоциональная, начав играть однажды – невозможно остановиться. Никогда не думала, что сквош требует такой выносливости – работают все группы мышц, темп игры очень высокий, поэтому далеко не всем под силу выдержать даже часовую тренировку, – рассказывает о нетрадиционном для наших соотечественников спорте директор по коммуникациям ИК Concorde Capital **Ольга Вельгус**. – С момента моего знакомства со сквошем прошел почти год. До сих пор сложно поверить, что каждую среду я просыпаюсь в 6 утра, чтобы поиграть в сквош. Навероятно, но энергия и заряд бодрости, которые я получаю во время игры, здорово мотивируют».

«С детства увлекаюсь шахматами! В школьные годы занимался у тренера, играл в турнирах, но к старшим классам они отошли на задний план. Любопытно, что шахматный ренессанс наступил во мне где-то в то же время, когда стартовали торги на «Украинской бирже». Так что пришлось разрываться между интернет-трейдингом и интернет-шахматами! Есть ли что-то общее между шахматами и фондовым рынком? Лично мне кажется, что шахматы очень близки по духу с опционными стратегиями. Хочется пожелать, чтобы у нас в опционной секции была такая же ликвидность, как и на шахматных игровых зонах, где одновременно находятся в онлайн-режиме десятки тысяч игроков по всему миру, – говорит руководитель инвестпроектов, ГК «Текст» **Александр Матлак**. – Первый шаг уже сделан – мы с опционщиками из «Аструма» купили вскладчину шахматы, при встрече обязательно гоняем пару партий. Второй шаг – это организация шахматного турнира UX Chess Cup в рамках весеннего TraderCamp (17 марта 2012 года). Надеюсь, мероприятие приживется в трейдерской среде и станет традиционным!»

«Увлекаюсь баскетболом, точнее даже стритболом, болельщиком не являюсь интересна больше практическая сторона. Играю в основном в период весна-осень (специфика стритбола), – говорит трейдер ИК «Укранет» **Виктор Сизоненко**. – В игре нравится важность командной сплоченности и, в то же время,

возможность проявления личных качеств каждого игрока. Именно стритбол нравится тем, что, по сравнению с классическим баскетболом, правила более гибкие, а сама игра более динамическая и, в хорошем смысле слова, агрессивная».

«Я увлекаюсь разными видами спорта: еще в школьные годы мне больше нравилось заниматься спортом, чем ходить на уроки. При чем совершенно разными видами. В 4-м классе был чемпионом района среди школьников по шахматам, потом призером городских соревнований по кроссу (5 км.), эстафете, баскетболу, волейболу. Занимался даже боксом:). Уже после университета начал играть в теннис, кататься на лыжах, несколько раз играл в хоккей по всем правилам на ледовой площадке – очень понравилось. Без сомнения, мне больше нравятся игровые виды спорта, в них больше азарта, адреналина, и на первом месте, однозначно, футбол. Футбол с одной стороны это игра с атлетической составляющей, которая требует и развивает физические кондиции, технические навыки, а также ловкость, координацию. А с другой стороны, в ней очень важно мышление и понимание игры, – говорит о своих увлечениях и преимуществах футбола директор по инвестициям ИК Concorde Capital **Андрей Герус**. – В каждую миллисекунду ты принимаешь решения и надо, чтобы они были верные и учитывали множество факторов, множество возможных сценариев. В это игре нужно думать, видеть и слышать».



Олег Ткаченко, Председатель Правления
«Украинской биржи»
и победители **UX Chess Cup 2012**

«Украинская биржа» активно принимает участие в спортивной жизни фондового сообщества. В марте в рамках неформальной конференции TraderCamp состоялся шахматный турнир среди профессиональных участников рынка и частных инвесторов - **UX**

Chess Cup. Инициатором турнира, который проходил по швейцарской системе, выступил **Александр Матлак**, руководитель инвестпроектов ГК «Тект». По итогам увлекательной борьбы среди 24 лучших стратегов фондового рынка были определены победи-

тели турнира. Бронзу завоевал **Денис Руднев** («БД «Открытие»»), серебро - **Александр Матлак** (ГК «Тект»), и золото досталось **Вячеславу Билыку** («Столица ЦБ»).



Участники **UX Chess Cup 2012**

Кроме того, под эгидой биржи проходит уже второй турнир по мини-футболу среди профессиональных участников рынка. Первый сезон турнира по мини-футболу на **Кубок «Украинской биржи»**, который состоялся осенью 2011 года, подарил как участникам, так и болельщикам массу положительных впечатлений. В турнире приняли участие 6 команд. В результате упорной и захватывающей

борьбы победу одержала сборная **EAVEX/SEB**, а звание «Лучший бомбардир» завоевал **Андрей Герус** – капитан команды «Конкорд». Весенний турнир на Кубок «Украинской биржи 2012» начался в апреле. В этот раз 8 команд решили побороться за первенство в турнире «Украинской биржи».

«Мы уверены, что такие спортивные мероприятия помогают популяризации

здорового образа жизни и налаживания дружественных коммуникаций среди профессиональных участников украинского фондового рынка, – говорит Председатель Правления «Украинской биржи» **Олег Ткаченко**. – Игры проходят каждое воскресенье и мы приглашаем все желающих поддержать своих коллег-спортсменов!» **UX**



Награждение победителей турниров по мини-футболу на **Кубок «Украинской биржи»** сезона 2011 года