



**Tinvest**  
investment company

14 декабря завершился ежегодный конкурс «Лучший частный инвестор», организованный Фондовой биржей РТС при информационной поддержке журнала «Финанс». Уже второй год подряд победителями этого Конкурса становятся клиенты инвестиционной компании Tinvest.

«Tinvest частным инвестором 2009» и абсолютным рекордсменом за всю пятилетнюю историю проведения конкурса на РТС стал в этом году участник под ником detter, продемонстрировавший доходность операций в 7669,13% и увеличивший свой стартовый капитал почти в 80 раз!

Tinvest установила также абсолютное первенство по числу участников, вошедших в первую сотню турнирной таблицы. В нее вошли 29 клиентов этой компании из 1036 общего количества участников.

Владимир Витальевич, ваша компания стала победителем в конкурсе «Лучший частный инвестор 2009», проводимого биржей РТС при информационной поддержке нашего журнала.

— Хотите спросить, как нам это удалось? Во-первых, победителем стала не наша компания, а наш клиент, который, прежде всего, добился этого благодаря своим личным способностям, а уже во-вторых, благодаря существованию у нас технологий. Что-то специального для этого конкурса мы не делали, все те разработки, которые у нас есть, у нас и наших партнеров, допущены в любое другое время, в том числе и прямое подключение к рынку FORTS, терминалы прямого подключения и другие полезные вещи.

Но здесь вы скромничаете, хотите сказать, что если бы победитель конкурса работал через другого брокера, результат был бы тем же? — Хочу сказать, что именно эти его личные способности и правильные

# Владимир Твардовский: «Скоро у наших клиентов появится возможность прямого подключения не только на РТС, но и на ММВБ»

**Председатель правления компании Tinvest Владимир Твардовский считает, что 2009 год в целом был успешным, но не советует участникам фондового рынка расслабляться.**

чувство рынка помогли выиграть и заработать рекордную прибыль за всю историю конкурса. От нас, как у хорошего брокера, требовалось лишь обеспечить надежный механизм реализации его стратегии, при этом быть как можно более незамечным, и не мешать. Следить, чтобы не было технических сбоев, чтобы вся система работала надежно, заявки выставлялись в рынок максимум во-вторых, благодаря существованию у нас технологий. Что-то специального для этого конкурса мы не делали, все те разработки, которые у нас есть, у нас и наших партнеров, допущены в любое другое время, в том числе и прямое подключение к рынку FORTS, терминалы прямого подключения и другие полезные вещи.

Но в целом за счет того, что мы достаточно активно себя вели на рынке, активно внедряли новые сервисы и не испытывали проблем с ликвидностью, осенью прошлого года у нас был большой приток клиентов. Это помогло нивелировать падение доходов вследствие уменьшения комиссий и объема кредитования на одного клиента.

Когда к январю мы почувствовали, что на рынке наступает оживление, то мы даже начали принимать на работу новый персонал, сокращенный предыдущими брокерами, но достаточно квалифицированный. В результате получили ряд очень хороших специалистов,



Владимир Твардовский окончил Московский физико-технический институт. После окончания работал в Институте физики Тверского Гела академии наук СССР научным, страшим и ведущим научным сотрудником. В 1987 году защитил кандидатскую диссертацию. Все это за годы работы в академии наук опубликовал более 30-ти научных работ в ведущих советских и мировых научных журналах.

В 2000-м году вместе с партнерами основал инвестиционную компанию Tinvest, ставшую под его руководством лидером срочного рынка в России.

В 2003-м году издательство «Альпина Бизнес Букс» выпустила книгу Владимира Твардовского и Сергея Паршикова «Секреты Виржевой торговли», на сегодняшний день вышло уже шестое дополненное издание этой книги. При участии и под редакцией В.В. Твардовского вышли также два издания сборника лекций «Теория и практика торговли на фондовом рынке».

платности управления счетом, по удобству работы в веб-кабинете и много, очень много мелких улучшений, которые мы маржинального кредитования. Ими раньше доходы брокера прибили. То есть вели ту работу, которую всегда должны были вести, только быстрее и эффективнее.

То есть, главным образом, вы совершенствовали услуги...

— Да, в первую очередь услуги. В первую очередь клиенты. То же самое во вторую, в третью и четвертую очереди. И лишь только в пятую и шестую мы занимаемся всем прочим.

Экономический кризис как-то отразился на Tinvest?

— Если говорить о кризисе, и том, как это отразилось на нашей компании, то при падении цен на акции к октябрю 2008-го более, чем в три раза, это конечно не могло не отразиться на брокерских комиссиях и, следовательно, на наших доходах. Обороты торгов упали, так как многих торгов-

цев с рынков просто вымыло. Кроме того, клиенты, напуганные существованием падением рынка, сократили объем маржинального кредитования. Ими раньше доходы брокера прибили. То есть вели ту работу, которую всегда должны были вести, только быстрее и эффективнее.

Но в целом за счет того, что мы достаточно активно себя вели на рынке, активно внедряли новые сервисы и не испытывали проблем с ликвидностью, осенью прошлого года у нас был большой приток клиентов. Это помогло нивелировать падение доходов вследствие уменьшения комиссий и объема кредитования на одного клиента.

Когда к январю мы почувствовали, что на рынке наступает оживление, то мы даже начали принимать на работу новый персонал, сокращенный предыдущими брокерами, но достаточно квалифицированный. В результате получили ряд очень хороших специалистов,

и то же самой большой плюс для нашей компании.

**Получается, что в итоге численность сотрудников во время кризиса у вас увеличилась? На сколько процентов?**

— Примерно, на 20%. Мы заново оформировали аналитический отдел, и теперь уверены, что наша аналитическая команда одна из лучших на рынке. Например, Алексей Берзин, один из наших аналитиков, делал очень интересные еженедельный обзор под названием SmartFORTS.

Smart – это часть названия нашего терминала SmartTrade, а FORTS – все известный срочный рынок биржи РТС. Обзор этот, лично я всегда читаю, туда входят опционы, что с ними происходит, динамика фьючерсов, открытого интереса, сего того, чего нет на обычном спот-рынке.

Не менее интересный обзор делал Дмитрий Солонин. Это видео-обзор, его можно загрузить на свой компьютер или прямо в он-лайн, не читая,

смотреть и слушать. Такой формат обзоров я ни у кого больше не помню, он достаточно уникален для нашего рынка, да и на западе не могу вспомнить, чтобы у кого-то такое было. Да, есть видео-выпуски новостей и ситуации, но так, чтобы от конкретного аналитика и компании, не знаю. Мы к нему пришли тоже во время кризиса, в декабре 2008-го, тогда все писали одно и то же, и чтение набивало оскомину. Так и решили сделать видео-обзор, в котором графики с ожившим техническим анализом будут озвучены самим автором. И с января 2009-го мы его запустили. Этот продукт также пользуется большим успехом, по крайней мере, судя по количеству загрузок, другим не уступает.

#### **А как же ваш главный аналитик Александр Потавин?**

– Сказать слово «звезда» мне опять не позволяет скромность, хотя это именно так. Благодаря своему взвешенному и адекватному взгляду на фондовый рынок Александр Потавин – один из самых цитируемых и уважаемых экспертов и аналитиков в России. В настоящий момент Александр Потавин возглавляет аналитическую команду брокерской группы «Ай Ти Инвест – Проспект».

Кстати, все наши аналитики – это в первую очередь трейдеры, и, озвучивая свои сделки и мысли по рынку, они реально помогают нашим клиентам лучше понимать рынок.

Опять же, мы связали клиентов и аналитиков напрямую в рамках нашей программы консультационного обслуживания в системе ЛИСА, а когда перед тобой стоит масса людей, которых ты каждый день ощущаешь, с которыми каждый день ведешь работу, то и ответственность перед ними совсем другая.

Подходы у всех аналитиков разные, но принцип один, поскольку все они торгуют, то просто озвучивают свои торговые идеи, перед тем как войти в сделки, и тем самым помогают многим нашим клиентам зарабатывать.

#### **А здесь нет какого-то конфликта интересов?**

– Конфликта интересов здесь не больше, чем при обычном выставлении прогнозов. Наоборот, оглядываясь на западный опыт, можно сказать, что мы в мейнстриме. Поскольку на западе

существует правило, по которому публичный аналитик обязан раскрывать собственный портфель и сделки с бумагами, по которым он дает прогнозы. На нашем рынке пока такого нет. Но мы делаем это в рамках нашей услуги Консультационного обслуживания.

#### **А что это за система ЛИСА?**

– Это построенная нами система группового общения между клиентами и сотрудниками, клиентами и клиентами. Ее мы также внедрили в начале 2009 года. Это не просто чат, это гораздо более сложная система, интегрированная с новостями, биржевыми сообщениями, другими информационными потоками. ЛИСА, кстати, это и есть аббревиатура от Локальной Информационной Системы. С помощью ЛИСы, или как мы ее ласково между собой называем «рыжая», мы реализуем консультационное обслуживание многих наших клиентов. Они зарабатывают и, соответственно, платят нам комиссии. И клиентам, и нам это нужно. Это один из наших лучших продуктов. Собственно в этом и состоит брокеридж в классическом западном понимании: «плох тот брокер, у которого клиенты теряют деньги». Мы лишь перенесли эту парадигму на российскую почву и сделали продукт массовым, используя интернет-технологии.

#### **Что нового появится в ближайшее время?**

– В ближайшие дни мы начнем предлагать клиентам доступ на рынки через FIX-шлюз. Уже сделано первое пробное подключение. Думаю, что многих это заинтересует, потому что люди, которые торгуют на западном рынке, используя свои собственные системы, которые цепляются к западным биржам через FIX-протокол, практически без переделки своих систем смогут зайти и на наши рынки. Это очень важно и мы рассчитываем взять часть этого рынка.

Второй продукт, который мы практически уже подготовили – прямое подключение не только на РТС, но и на ММВБ.

Нам кажется, что этот инструмент будет пользоваться большим спросом. В отличие от РТС, зайти на ММВБ прямо и просто не удастся, но мы собираемся решить для наших VIP-клиентов

эту задачу, что даст им определенное преимущество в скорости выставления заявок. Если раньше брокеры соревновались между собой в тарифах, то теперь борьба идет за скорость и надежность доступа на рынок. На рынок вышел новый класс игроков – так называемые «высокочастотные статистические трейдеры». Дать им возможность комфортно торговать и насыщать рынок ликвидностью – наша задача.

И третье. Мы осознали, что крупные клиенты, которых у нас достаточно много, требуют к себе другого подхода. Поэтому для обеспечения должного уровня обслуживания мы создаем VIP-отдел и внедряем новую услугу «Персональный Брокер». Надеемся, что этот проект будет успешно развиваться и также внесет свой вклад в наш успех.

#### **И последний вопрос, что будет происходить на рынке в ближайшей перспективе?**

– Расслабляться не следует. Вряд ли там что-то успокоится в ближайшее время, хотя очень резких движений, которые наблюдались в сентябре-октябре 2008 года, мы не ожидаем. Все будет мягче.

#### **Волатильность рынка уменьшится?**

– Останется на прежнем уровне, а может даже и вырасти, если с экономической будет что-то не то. А с ней может быть что-то не то, если на Западе произойдет существенная коррекция нефтяных цен. Мы зависим от нефти, с одной стороны и от политики Центрального Банка – валютной и денежной, с другой. Но от последних факторов в меньшей степени.

Рынок так устроен, что всегда опережает экономические события, которые происходят в общей экономике, потому что деньги на рынке достаточно горячие, так называемые Smart Money, которые при первых признаках опасности ищут себе другое место. Соответственно, при этом возникают достаточно сильные движения. Тот, кто находится в рынке, может предвидеть и предугадать неприятности заранее. Нужно только внимательно к этому относиться. Сложность, при этом состоит в том, что ни один кризис не проходит по одному и тому же сценарию, и прошлогодний – не исключение.