

Роботорговец

Текст:

ПЕТР РУДЕНКО

Не хотите отправлять средства на Каймановы острова? Купите торгового робота.



Некоторые люди рождаются спекулянтами. Но это совершенно не значит, что они добиваются успеха, едва встав

со школьной скамьи. В четвертом классе Дмитрий Черемушкин по рублю покупал на рынке наклейки, изображающие Роботкопа и Терминатора, и перепродавал их одноклассникам за два рубля. «Бизнес» шел хорошо — в классе было модно украшать этими наклейками школьные дневники. Это была первая удачная спекуляция Черемушкина, но, чтобы добиться настоящего успеха в бизнесе, ему пришлось пережить целую череду неудач.

Как найти применение своей коммерческой жилке, Черемушкин понял на втором курсе экономического факультета Российского университета дружбы народов, увидев, что его одноклассник, торговавший российскими акциями на заочных рядах компьютерного класса, удвоил свой счет за небольшой промежуток времени. Шел 2004 год, российский рынок рос, не зарабатывал на нем только ленивый. И Черемушкин попросил у родителей в долг 30 000 рублей, чтобы попробовать свои силы на фондовом рынке.

Реальность оказалась суровой. «Следующие два года были сплошной неудачей», — вспоминает спекулянт. Черемушкин потерял почти все деньги и решил устроиться на работу. Разослав резюме в 60 компаний, он получил довольно скучное предложение от «Альфа-капитала» — Черемушкин должен был продавать паи ПИФов. Месяц он разъезжал на родительской машине по потенциальным клиентам, но так и не заключил ни одной сделки. «Это было в мае 2006 года, как раз в это время рынок ПИФов падал, продать что-нибудь было

сложно, да я и сам не понимал, кому и зачем могут понадобиться эти ПИФы», — вспоминает он.

Отчаявшись, Черемушкин снова начал рассылать резюме, но теперь уже в брокерские компании. И получил приглашение поработать инвестиционным консультантом на неполный рабочий день в брокерском доме «Открытие». Его работа заключалась в том, чтобы по телефону рассказывать клиентам, почему падают те или иные бумаги. Работа была скучной, но именно в «Открытии» судьба наконец улыбнулась молодому финансисту.

Компания поощряла торговлю сотрудников со своего счета, и Черемушкин воспользовался шансом. Подсмотрев, как действуют трейдеры, он постепенно придумал собственную стратегию, которая начала приносить ему доход. Черемушкин внимательно следил за объемами спроса и предложения на разные бумаги и в зависимости от их соотношения покупал или продавал без покрытия (шортил) ту или иную бумагу. Например, если объем заявок на продажу акций «Газпрома» существенно превышал объем заявок на покупку, Че-

ремушкин занимал короткую позицию во фьючерсе на акцию «Газпрома», ожидая падения цены. В течение торговой сессии таких ставок можно было сделать больше десяти, и они, по словам Черемушкина, почти всегда выигрывали.

В 2008 году, в разгар кризиса, Черемушкин решил опробовать свою стратегию в конкурсе Московской биржи «Лучший частный инвестор». И занял третье место, за два месяца превратив 30 000 рублей в 300 000 рублей. С тех пор стратегия приносила от 150 000 до 400 000 рублей ежемесячно, и к 2009 году на его счете было уже 5 млн рублей.

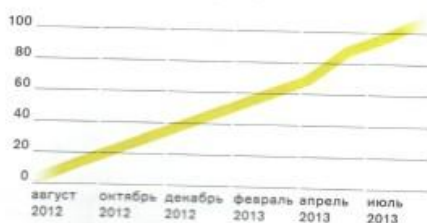
Консультировать клиентов стало неинтересно, выслушивать претензии от людей, у которых торговый счет стал в пять раз меньше, больше не хотелось, и Черемушкин попросил перевода в другой отдел. Его просьбу удовлетворили, но новое рабочее место оказалось в отделе маркетинга, где эмоциональный трейдер, одним кликом мыши зарабатывавший или терявший десятки тысяч рублей, раздражал коллег. Было решено снимать офис. Так началась самостоятельная жизнь молодого спекулянта.

В конце 2009-го он с двумя другими трейдерами переехал в офис недалеко от станции метро «Юго-Западная». Чтобы не платить за аренду, трейдеры решили сдавать места в офисе другим трейдерам. Идея оказалась удачной, и вскоре партнеры смогли снять офис получше, открыть свой дилинговый центр, места в котором также сдавали.

Однажды у одного из арендаторов кончились деньги, и он не смог заплатить за аренду. Черемушкин предложил ему 40 000 рублей в долг, через месяц трейдер удвоил сумму. Так родилась идея создать фонд, где трейдеры будут торговать на средства компании. Компания получила название Xelius Group. Сейчас это фонд объемом 96 млн рублей, которым управляют пять трейдеров. Порог входа для ин-

Доходность робота

На счете объемом 265 000 рублей, %



Источник: Xelius Group

Дмитрий Черемушкин зарабатывает на рынке ценных бумаг. Он продает торговых роботов



весторов — 300 000 рублей. Основой фонда стали средства самого Черемушкина и Дениса Стукалина, вложивших вдвоем около 3 млн рублей. Фонд стартовал в 2011 году, за два с небольшим года партнеры превратили вложенные деньги в 20 млн рублей. Доходность по клиентским портфелям меньше — 15–20% годовых.

Фонд использует три основные стратегии одновременно. Часть средств вкладывается в российские «голубые фишки», часть отдается в управление роботам, на оставшиеся средства управляющие покупают структурные продукты и корпоративные облигации. В 2012 году фонд заработал на структурных продуктах и облигациях «Тинькофф кредитные системы», которые принесли почти 27% годовых.

Счет фонда находится на Каймановых островах, что пугает некоторых инвесторов. Им Черемушкин продает роботов, которые управляют счетом в России. Трендовые роботы следуют за графиком цены: как только рынок начинает падать, робот занимает короткую позицию, если начинает расти, то переходит в длинную позицию. Но когда на рынке нет четкой тенденции к падению или росту, робот может терять деньги. «Раньше клиент мог купить робота и унести домой, но, когда он оказывался в боковом рынке и приносил убытки, клиенты его выключали, не дождавшись тренда», — рассказывает Черемушкин. — Поэтому теперь все купленные роботы находятся у нас на серверах, мы за ними следим, и выключить его можно, если потери превысили 30%». По его словам, за шесть месяцев этого года роботы принесли клиентам 30–60%.

Сейчас Черемушкин целиком занят фондом (он покинул «Открытие» в начале 2013 года), надеется увеличить его размер и привлечь больше трейдеров. Компания предлагает деньги на трейдинг: имея 30 000 рублей, можно получить 170 000 рублей и забрать всю полученную прибыль (за вычетом комиссий) себе. Сейчас у Xelius около 100 трейдеров, но, по статистике, только 3–5% не теряют деньги. «Хороших мало», — говорит со вздохом Черемушкин. — Мир жесток, чаще всего трейдеры переоценивают свои возможности и не готовы к потерям на первом этапе. **■**