

Глава II. «Форекс Клуб»

Мысли о собственной компании у нас с Олегом появились еще во время работы в «Первом Приморском». Форекс казался делом ярким, захватывающим, рискованным — как сама жизнь. Но уйти с головой в самостоятельный трейдинг я не мог: понимал, к счастью, что я азартен, и чрезвычайно.

Собственный брокерский бизнес мог задействовать мои сильные стороны. Азарт, так легко сталкивающий с вершины вниз, я направил в другое русло — он помог вдохновлять людей, а лидерские качества помогли мне создать команду единомышленников.

В 1997 году я и Олег Репс открыли во Владивостоке «Форекс Клуб».

Первым делом мы нашли талантливого программиста, Анатолия Коробкова, и попросили его создать автоматическую торговую платформу. Анатолий управился за рекордные два месяца. День появления бета-версии для тестов — 4 ноября 1997 года — стал официальным днем рождения компании. В апреле 1998 года первые клиенты «Форекс Клуба» уже начали открывать счета.



Первый офис «Форекс Клуба»

Алексей Трифонов (шеф-дилер)

Я пришел в компанию в 1998 году. «Форекс Клуб» тогда работал с клиентами всего несколько месяцев, и компании требовались сотрудники, способные выполнять много простой работы.

Как мне показалось, главным на тот момент было: энтузиазм, огонь в глазах, готовность к любым заданиям, ну и нормальное честное отношение даже к самым незначительным обязанностям. Сейчас, пятнадцать лет спустя, я понимаю, что эти качества по-прежнему остаются основой оценки человека в компании, определяют его подъем по карьерной лестнице. А уже потом прибавляется профессионализм. Моим первым функционалом была обязанность техника — слежение за бесперебойной работой компьютерных систем, которые обеспечивали возможность сделок для клиентов, настройка компьютеров, установка на них ПО для анализа рынка.

Помню, к нам пришла молодая женщина, которая решила заняться операциями на Форексе. Пришла, как положено, на вводный

семинар. Она стала торговать и прямо на моих глазах превратила свою тысячу долларов в двадцать тысяч. На тот момент я впитывал, как губка, все эмоции и ощущения — и меня захватило по-настоящему. Новичок заработал такие деньги за короткое время! При этом она получала удовольствие от торговли...



Первые клиенты, первые сделки

Наш первый офис размером около ста квадратных метров представлял собой помещение, разделенное на два независимых зала. Первый — для новичков, второй — для «бывалых». Он еще назывался «рыбный зал» — из-за аквариумов с рыбками.

Олег Исаев (ректор Академии)

Вечерами «бывалые» выходили на крыльцо и делились своими впечатлениями от торговли, пересыпая речь непонятными новичкам словами. Студенты слушали эти рассказы, раскрыв рты, и мечтали поскорее вырасти в таких же «рыбных» специалистов.



Редкие минуты затишья на рынке

Я и Олег Репс говорили тогда нашим первым сотрудникам, которые работали, сидя на системных блоках: потерпите еще немного, скоро мы будем в Москве, откроем филиалы по всей России. Не знаю, вдохновляла их наша вера или это была искренняя увлеченность профессией — но никто не жаловался, только добродушно подшучивали.

Над пропастью от тигра

В августовский кризис 1998 года наше молодое предприятие начало ощутимо «штормить». Стартовые вложения в бизнес были около восьмидесяти тысяч долларов, большую часть из которых мы взяли в долг у знакомых бизнесменов.

До августовского коллапса никто из них и не беспокоился о возврате своих денег, после дефолта кредиторы одновременно, будто сговорившись,

стали требовать их обратно. С большим трудом нам удалось реструктурировать эти займы, взяв кредиты под более высокий процент. Но беда пришла не одна.

В октябре 1998 года, после катастрофического падения доллара против японской иены на двадцать пять фигур, наше программное обеспечение показало свое несовершенство. Оно попросту не было рассчитано на такие огромные и стремительные изменения котировок.

Аналогичные встряски на рынке случаются раз в двадцать-тридцать лет, и мы, новички, торговавшие на Форексе всего два года, не заложили возможности их появления в алгоритм программы.

Клиенты продолжали заключать сделки по старым ценам. Видя, как разворачиваются события, они покупали, продавали и фиксировали прибыль без какого-либо риска. Все это случилось ночью, что называется, на быстром падении — было невозможно ни среагировать, ни перекрыть эти позиции на внешнем рынке. Общая сумма прибыли, заработанная несколькими трейдерами благодаря программному сбою, составила 250 000 долл.

Четверть миллиона — и сейчас огромные деньги. Тогда же, в девяносто восьмом, во Владивостоке, задушенном кризисом, эта сумма была ошеломляющая, астрономическая (с учетом инфляции ее надо умножить на десять, чтобы выйти на цены 2012 года).

Один из наших клиентов купил на заработанные на этом сбое сорок тысяч долларов прекрасную четырехкомнатную квартиру в центре Владивостока. Сейчас подобная недвижимость стоит не менее четырехсот тысяч долларов.

Конечно, можно было набрать побольше воздуха в легкие, принять оборонительную позицию и отменить все сделки. Но репутация и бизнес после этого вряд ли выжили бы, поэтому такой сценарий мы с Олегом все-таки даже не рассматривали.

Мы объявили месячный мораторий на все клиентские выплаты и начали искать деньги: пытались занять и еще пытались продать долю в «Форекс Клубе» — единственный наш актив. Говорят, в экстремальных ситуациях у людей открываются невероятные способности. Я слышал историю о том, как человек перепрыгнул через десятиметровую пропасть, убегая от тигра. А еще про мать, которая смогла поднять бетонный блок весом под тонну, придавивший ее ребенка.

Конечно, ценность человеческой жизни несравнима с абстрактными материальными объектами. Но «Форекс Клуб» был нашим ребенком (ладно, детищем, чтобы никого не покоробить сентиментальностью). В общем, во имя «Форекс Клуба» мы должны были сделать Чудо. И сделали: всего за три недели нашли компанию, которая согласилась приобрести пятьдесят процентов наших акций. Напомню — акции компании с убытками, в разгар кризиса.

Имена наших спасителей из «Строймаркета» можно будет включить в текст гимна «Форекс Клуба». Андрей Горячкин, Евгений Максимов и Олег Зельдин — без риска, на который вы пошли, без вашей веры «Форекс Клуб» бы не состоялся. Да и сама эта книга вряд ли появилась бы.

Недостающую сумму, которую можно было произносить уже с меньшим напряжением в голосе, мы заняли под тридцать процентов годовых. Полностью рассчитаться с долгами и процентами нам удалось только через три года работы.

Тогда и родился **слоган**, ставший на долгое время официальным:

«Форекс Клуб» платит всегда

Честность окупается. Даже если для этого потребуется не один год.

Кризис девяносто восьмого принес не только потрясения. Были, как ни странно, и плюсы — он подогрел интерес общества к валютному рынку как таковому. В сентябре и октябре мы набрали рекордное количество желающих учиться торговле на Форексе: потоки по пятьдесят-шестьдесят человек, и это в небольшом Владивостоке. Начала формироваться наша Академия биржевой торговли.

Работа над ошибками

Сегодня, с высоты профессионального опыта, я размышляю над уроком, который мы получили в начале нашего пути, — над уроком в буквальном смысле дорогим и болезненным.

Главное в нашей деятельности, на мой взгляд, — четкие правила игры. Клиент должен однозначно понимать, чего ждать от компании и как выглядит закон, по которому будет решаться возможная спорная ситуация. В 1998 году мы заплатили четверть миллиона долларов именно за отсутствие внятных правил игры. Ведь клиенты были уверены, что честно заработали деньги, а в трактовке компании — заработали по ошибке, из-за сбоя софта.

Имей мы внятный регламент для разрешения подобных коллизий, ущерб был бы минимальный, и главное, ни одна из сторон не чувствовала бы себя в чем-то обманутой или ущемленной. На осознание этого факта нам понадобилось еще несколько лет. В 2002 году «Форекс Клуб» первым в индустрии создал регламент котирования — свод законов и правил, регулирующий взаимодействие с клиентами. За четыре года вынашивания регламента наш профессиональный опыт обогатился реальными историями про людей, деньги, компьютеры и человеческие эмоции. Словом, к работе над собственным законодательством мы пришли подкованными.

Первым делом, конечно, были прописаны правила на случай повторения «легендарной» истории девяносто восьмого: мы узаконили котировки, транслирующиеся в наши торговые системы, и сделали их едиными для всех клиентов. На деле это означает обязательство «Форекс Клуба» неукоснительно выполнять сделки по предложенным ценам. Технические сбои, к сожалению, до сих пор никому отменить не удалось. Теперь представьте, что в систему попала нерыночная котировка и вы понесли по ней убытки. В этом случае, согласно регламенту, сделка отменяется, все потери вам полностью компенсируются. Если же благодаря нерыночной котировке вы оказались в прибыли — она остается в вашем распоряжении, но не более чем пятьсот долларов на один счет.

По себе знаю, что чувствовать себя комфортно можно, лишь понимая правила взаимодействия с той или иной организацией. Человек, который чего-то недопонимает, чаще всего считает себя обманутым. А если говорить о человеке с российским менталитетом — «чаще всего» можно и опустить. Поэтому мы постарались, во-первых, сделать регламент максимально

прозрачным и понятным, а во-вторых, помочь освоить его «от и до» своим сотрудникам. Ведь от нашего, форексclubовского, знания в конечном счете зависит доверие клиентов.

Переезд в Москву

О волшебная сила долгов! Они не дают сидеть на месте, они толкают тебя на подвиги. После экстремальной осени девяносто восьмого мы с Олегом со всей ясностью осознали, что в обнищавшем Владивостоке кредитов не отработаем. Необходимо было осваивать новые территории и открывать новые филиалы. Олег с Игорем Ворониным отправились с этой миссией в Хабаровск, а я с женой Ольгой и Петром Татарниковым — в Москву.

В столице Ольга начала работать вместе с нами. Надо сказать, деловое сотрудничество с женой началось еще во Владивостоке. Ольга была журналистом на телевидении и часто приглашала меня и моих коллег в свою программу «Бизнес-тайм». Мы рассказывали зрителям о тонкостях валютного рынка и, конечно, получали возможность лишний раз упомянуть в эфире «Форекс Клуб», что было для нас ценно. Поскольку Оля работала под девичьей фамилией, такая реклама никому глаза не резала.

В Москве бюджет на сотрудников в новом офисе был жестко ограниченным, и я не мог найти помощника на зарплату в сто долларов. Я предложил жене мне помочь. Ольга сразу ответила «да».

Ольга Таран

У меня сомнений не было — конечно, я хотела помочь! Но о Форексе я знала немного и в общих чертах. И вот за день до выхода на работу я запаниковала: как я выйду на работу, я же ничего не знаю! Мы сели на кухне в нашей съемной квартире, и Слава мне до трех ночи рассказывал, что такое валютные пары, что такое спред и своп. Я записывала каждое слово. Утром я вышла на работу.

Поначалу я занималась рекламой, работала с клиентами, через какое-то время начала проводить вводные семинары. Работа с клиентами мне очень понравилась — она похожа на журналистику. Ежедневно ты общаешься с разными людьми и в этих беседах стремишься к определенному результату.



Ольга Таран

Работать вместе с Ольгой было здорово. Мы были как две руки одного человека. Правая подхватит что-то, потом левая продолжит. Ольга всегда отличалась перфекционизмом, все время стремилась доводить дела и процессы до совершенства, что отлично дополняло мое изобретательство

и движение к новому. У Оли также талант «разряжать» обстановку. Она умела успокоить самых агрессивных клиентов. Форексclubовцы прозвали ее «мамой».

Через некоторое время мы вступили в альянс с «Меритбанком» — оказалось, там работали люди, известные нам еще по Владивостоку. Они предоставили моей команде приличный офис и разделили с нами пополам расходы. Работа была начата.

Трещина в отношениях с «меритовцами» поползла, как только один из наших клиентов выиграл тридцать тысяч долларов и, что логично, захотел их получить. Директор банка, увидев заявление на закрытие счета, выдержала долгую паузу. Бесконечно долгую, откровенно говоря. Безупречно податливый диван с тонким ароматом денег, эффектная улыбка секретарши и кофе, кофе и снова кофе — все это не могло скрасить то памятное много-часовое ожидание в приемной.

Наконец я получил аудиенцию и совершенно недвусмысленный ответ: «Платить деньги банк не намерен. Для банка подобный выигрыш клиента стал полной и необъяснимой неожиданностью, и вы должны выкручиваться сами».

Я вышел из приемной в полной прострации.

Снова надо было думать, где самостоятельно искать средства для выплаты клиенту. И главное, стало понятно, что с таким нечистоплотным партнером надо немедленно расставаться. Учитывая наше финансовое состояние, это стало еще одним ударом «под дых» для компании.

Выход нашелся неожиданный. Пока я бессонной ночью пытался понять, где нам занять очередные тридцать тысяч, счастливый обладатель прибыли решил стать еще счастливее и поставил весь выигрыш на новую операцию. После череды из семидесяти (!) прибыльных сделок подряд он проиграл все одной сделкой номер семьдесят один.

Так отчаянная самонадеянность одного человека спасла нас от долгов и подарила короткую передышку. Нужно было, не теряя времени, продумать сценарий «развода» с «Меритбанком».

Приключение в стиле «сюр»

Руководители «Меритбанка», как оказалось, решили не терять времени еще до истории с нашим адреналинщиком. Они давно приняли решение забрать у нас форексный бизнес. Условия для этого были максимально комфортные: все счета клиентов были открыты непосредственно в «Меритбанке», а мы сидели в их офисе.

«Коллеги» завербовали одного из наших бывших программистов и начали формировать свой отдел дилинга. Но банковское сообщество Москвы оказалось на удивление небольшим. От одного из своих знакомых из «МДМ Банка» я услышал, что «Меритбанк» ищет на работу дилеров, специализирующихся на Форексе. Ответ на вопрос «зачем?» мне стал понятен сразу. Время захвата «Меритбанк» наметил на новогодние праздники — мы узнали об этих планах за полтора месяца.

Я спешно снял крошечный офис на Ленинском проспекте и на своей праворульной «Субару» перевез туда наш нехитрый скарб. Дело оставалось

за малым: нужен был новый партнер. На тот момент мы не вполне понимали, как можно эффективно работать без банка.

Задолго до этих событий сами «меритовцы» познакомили нас с «Хлебобанком», рассчитывая расширить форексный бизнес. С ними мы и начали экстренные переговоры, в то время как «Меритбанк» параллельно уже запускать свой терминал и переводил туда наших общих клиентов.

Мы разместили на сайте объявление для клиентов:

Уважаемые господа трейдеры!

Сперва о приятном:

Компания «Форекс Клуб» совместно с АКБ «Хлебобанк» объявляет об открытии 8 января 2001 года крупнейшего в Москве дилингового центра по адресу: г. Москва, ул. Щипок, д. 18 (станции метро «Серпуховская», «Павелецкая»), тел.: (095) 958-23-37, 958-21-34.

Теперь о прозе жизни:

К сожалению, мы были вынуждены прекратить обслуживание площадок КБ «Меритбанка», находящихся на Таганке, Тверском бульваре и Дмитровке. Теперь этот банк сам котирует клиентов, которые открыли у него счета. Как клиенты вы оказались в очень выигрышной ситуации: вы можете сами выбрать того, с кем вам будет выгодней работать. То есть кто захочет остаться и работать с «Меритбанком» — нет проблем, кто захочет работать с «Форекс Клубом» и «Хлебобанком» — пожалуйста, перезаключите договор; а может, кто-то будет работать и с тем, и с другим.

После этого наступила фаза открытого противостояния.

На меня и Олега Репса посыпались угрозы. Всем клиентам специально обученные девушки из «Меритбанка» звонили и сообщали, что Таран и Репс находятся под следствием за кражу клиентских денег. Дальше — больше. Согласно традициям классических криминальных саг, братки дважды возили нас с Олегом на дачу в глухое Подмосковье.

Сперва для «доброто» разговора, потом уже для «злого».

Олег называет подобные события словом «приключение». Этот симпатичный термин, по его теории, применим к неприятностям, на которые оглядываешься с чувством победителя. Человеческой памяти свойственно не хранить негативные ощущения, вроде страха, остаются лишь сюжеты, которыми можно развлечь друзей или, если повезет, читателей. В общем, это правильное слово.

В загородном доме в окружении охраны нас ожидал семидесятилетний дедушка, отрекомендовавшийся истинным хозяином «Меритбанка». Во время первого, «доброто» общения он всячески пытался нас разговорить, в надежде понять истинное положение дел в нашем бизнесе, кто мы такие и сколько стоим. Во время второго, «злого» разговора он сообщил нам с Олегом, что мы «поставлены на счетчик» и должны в течение трех дней принести «хозяину» сто тысяч долларов.

В те годы обратиться в правоохранительные органы было малоэффективно. Я пошел к своему другу — бывшему начальнику службы безопасности одного крупного московского банка. Благодаря его влиянию и помощи людей, за ним стоящих, удалось все уладить, денег платить не пришлось, и мы продолжили развивать свой бизнес в Москве.

Но хеппи-энд в этой саге наступил не сразу, ему предшествовали еще полгода военных действий. Чтобы избежать физической расправы, я отправил свою жену с ребенком в другой город на несколько месяцев, а сам, как и Олег, постоянно менял съемные квартиры. Наша команда: Игорь Воронин, Петр Татарников, Алексей Трифонов, Саша Ярных — пережидала бурю в маленьком душном офисе за закрытой железной дверью, в компании с профессиональными охранниками.

Сегодня я понимаю, что всех этих войнушек можно было бы избежать. Стоило внимательнее огнестись к выбору партнеров. Порой лучше подождать, чем начинать проект абы с кем — как показала практика, на решение конфликтов тратится гораздо больше времени и денег, чем на любые раздумья и подготовку. Нам же в период с 1997 по 2001 год казалось, что думать некогда. Ты весь в борьбе, ты не размышляешь, а просто действуешь, и это порождает все новые и новые проблемы.

Велосипедный период

В любой самой негативной и драматической ситуации всегда скрыты возможности для будущего взлета. Не будь «Меритбанка», возможно, не было бы нашего альянса с «Хлебобанком». А без него мы бы еще долго пробывали себе дорогу.

Дилинговый центр, который мы открыли с «Хлебобанком», был самый крупный в Москве: 400 кв. метров, с пятьюдесятью компьютерами, на которых трейдеры могли совершать сделки. Это было необычно, удобно и дорого и сразу привлекло к нам большое количество новых клиентов. В то время даже в Москве далеко не у каждого дома был интернет.

С января 2001 года начался созидательный и очень бурный период роста компании «Форекс Клуб». Мы нашли правильного партнера, у которого были деньги, репутация, а главное, понимание того, что не надо мешать нам работать. Освоившись с новым партнером, мы стали задумываться о расширении. Денег на открытие собственных филиалов было недостаточно, и мы решили обзавестись собственными франчайзи. Разработали свод документов и начали один за другим открывать франчайзинговые филиалы по всей территории СНГ.

Когда этап выживания оказался пройденным, наши проблемы вышли на новый, практически экзистенциальный уровень. «Форекс Клубом» на тот момент управляли я, Олег Репс и Олег Зельдин. Каждый из нас, человек грамотный и с выраженными лидерскими качествами, стремился убедить остальных в своей правоте по любому вопросу. Помню, как-то мы в течение месяца утверждали макет рекламной статьи, споря до хрипоты и жестикулируя, как в итальянских комедиях.

Я чувствовал, что нам не хватает опыта, знаний, свежих идей.

В 2001 году, в возрасте тридцати двух лет, я отправился в Англию. Моего английского тогда едва хватало, чтобы заказать напиток в баре, но я должен был понять, как устроены ведущие финансовые компании в сегменте Форекс.

Три месяца я жил в английской семье и учил язык. При помощи хозяйки моего временного дома обзванивал интересовавшие меня компании,

по списку, и договаривался о встречах. К счастью, западные коллеги охотно делились опытом с потенциальным их представителем в России — так я себя отрекомендовал — открывая механизмы, приводящие в движение их мощные бизнес-машины. Так формировалось мое представление о грамотной организации компании.

Из Англии я вернулся с двумя идеями.

1. Нам нужен наемный директор, чтобы сделать единое управление и устранить эффект лебеда, рака и щуки.
2. Мы можем работать не только по банковской схеме, но и, как большинство ведущих брокеров в Англии, по букмекерской — это лишь юридический аспект оформления отношений с клиентом.

Если второй пункт не вызвал разногласий, то из-за первого мы лишились Олега Зельдина. Олег поставил условие — либо он становится директором компании, либо продает свой пакет акций. Мы же видели в нем скорее предпринимательскую компетентность. Ничего не оставалось, кроме как выкупить его пакет и надеяться на сохранение хороших отношений — без Олега, без его вклада в развитие «Форекс Клуба» и колоссальной поддержки во всех передерягах сложно представить, как бы мы справились.

Компанию, какой она была с 1997 по 2002 год, я бы сравнил с велосипедом. Учредители сами крутили педали, порой попадали в рытвины, падали и набивали шишки, но поднимались и продолжали двигаться дальше.

С Сергеем Менщиковым, нашим первым профессиональным управленцем, мы пересели на мощный мотоцикл.

Первый CEO

К моменту появления Сергея в 2002 году у нас было тридцать сотрудников в Москве, филиалы в Петербурге, Владивостоке и Нижнем Новгороде и раскидистая сеть франчайзинговых компаний.

Сергей до знакомства со мной и Олегом Репсом к Форексу не имел никакого отношения. Впрочем, тогда найти профессионала в этой сфере было практически нереально, ведь и рынка как такового не было — всего около двух тысяч клиентов на всю Россию. В начале нулевых мы провели исследование, помню примерно его результаты: около 1% россиян слышали слово «Форекс». Из них около 80% говорили, что это марка швейцарских часов, очевидно, путая с «Ролексом».

Впрочем, эта отдаленность Менщикова от Форекса была одним из его преимуществ. Нашим «банковским» умам и «форексовским» сердцам нужен был освежающе-холодный взгляд со стороны. Например, со стороны директора ресторано-развлекательного холдинга, коим являлся Сергей. Мы знали, что Менщиков на тот момент был одним из высокооплачиваемых управленцев Петербурга. Но нашей небольшой компании, как оказалось, было что этому противопоставить.

Сергей Менщиков

Слава и Олег нашли обо мне информацию в интернете. Я несколько раз приезжал в Москву, мы общались втроем. Так

и пригласили меня возглавить «Форекс Клуб». Зарплата, которую мне предложили, была в разы меньше, чем я получал на тот момент, поэтому я довольно долго взвешивал все «за» и «против». Чаша «за» перевесила по двум причинам. Предстояло работать на только-только зарождающемся, незнакомом и интересном рынке, а следовательно, решать новые задачи. Второе — просто по-человечески понравились владельцы. Окончательно перевесило «за», когда я уже работал в компании, но еще был в процессе адаптации, присматривался. Я стал свидетелем одного случая. У нас произошел технический сбой программного обеспечения. В результате часть клиентов не могли зайти в рынок, часть клиентов не могли закрыть свои сделки.

Учредители распорядились выплатить компенсацию всем пострадавшим от сбоя, которая в общей сложности превышала месячный доход фирмы. Это непростое для большинства компаний решение оказалось простым для «Форекс Клуба» — приняли сразу, единогласно. Мне это понравилось. Порядочность клиенты всегда помнят, да и в коллективе это создает правильную атмосферу.

Помимо увлеченности новыми задачами, в активах первого СЕО был опыт реинжиниринга. Первым делом были оптимизированы бизнес-процессы. К примеру, раньше оформление «отношений» с клиентом было изнуряюще долгим. Клиент должен был открыть в банке счет и подписать договор, распечатать все эти документы и отослать обычной почтой. Затем банк проверял, все ли правильно заполнено, подписывал со своей стороны и отсылал клиенту опять почтой. С клиентами из дальних регионов эта волокита растягивалась аж на месяц — если повезет и почта не потеряет письмо. В общем, понятно, что многие попросту не «доживали» до возможности начать наконец работу на рынке.

Для решения проблемы мы решили заключить договор публичной оферты и внедрить электронные схемы. Теперь клиент мог согласиться или акцептовать все необходимые документы прямо на нашем сайте, и документооборот стал практически мгновенным.

Вектор на упрощение

Это нововведение — один из самых главных шагов к важнейшему конкурентному преимуществу «Форекс Клуба», которое звучит заповедью для наших специалистов: «Упрости жизнь клиенту своему».

Мы говорили просто о сложном — начиная с первого звонка клиента, с первых слов нашего сотрудника или лектора на семинаре в Академии. Любое взаимодействие с клиентом пропускалось через призму понятности и простоты. Просто начать, просто торговать, просто платить и снимать деньги, просто получить помощь.

Олег Репс (совладелец «Форекс Клуба»)

Я помню, как зародилась наша концепция. Это произошло еще в 1997 году, когда мы со Славой решили объяснить идею с Форексом управляющему нашего филиала в «МДМ Банке». Он был старше нас лет на десять-пятнадцать. Возможно, тогда разница в возрасте ощущалась гораздо сильнее, чем сейчас. Но это был очень образованный и открытый человек. Он не мог нас понять — мы будто говорили на каком-то другом языке. Тогда мы сели и задумались. Наш продукт непонятен, и вот так сходу его не продать. Как быть? Надо сделать его проще.

Тогда торговля происходила по телефону. Мы решили отказаться от телефонов и все автоматизировать, даже отказаться от людей — от диллинга как такового. Спустя пару месяцев, правда, стало понятно, что без диллинга обойтись невозможно. В силу нашей тогдашней некомпетентности, концепция оказалась нежизнеспособной. Некоторые идеи просто опережают время.

Тем не менее идеология упрощения с той поры стала фундаментом, на котором мы строили компанию дальше. Через несколько лет концепция идеальной, понятной платформы — без спреда, с минимальным входом — была доработана и появилась в виде Start FX — самой успешной платформы для новичков.

Как-то в Нью-Йорке меня подвозил один знакомый американец на новеньком BMW 7 Li. Прекрасный, суперсовременный автомобиль, очень маневренный и отлично держащий дорогу. Куча «наворотов», бортовой компьютер с каким-то немислимым джойстиком. Моему знакомому шестьдесят лет, и он попадает в основную возрастную категорию покупателей таких дорогих авто в США. Доволен ли он своей машиной? Нет. На самом деле этому достойному господину под силу разобраться лишь с несколькими кнопками в машине, и он с ностальгией вспоминает своего прежнего железного друга — «Лексус». «Лексус» совершенствуется, меняются материалы и технологии, но управление для водителя всегда остается понятным и простым. Обе марки автомобилей находятся в премиум-сегменте, однако «Лексус» в Америке — номер один уже десять лет и уверенно теснит роскошные BMW.

Вот такую бесценную простоту мы старались внедрять во все продукты и услуги «Форекс Клуба». Процесс совершенствования здесь столь же бесконечный, сколь и увлекательный. Можно менять «начинку», доводя ее до совершенства, чтобы достигать больших скоростей и большего комфорта, но управление самым сложным механизмом должно становиться проще каждый день. Я уверен: когда наша компания этого добьется, у нас не будет конкурентов ни в нашем сегменте, ни на смежных рынках — фондовом, товарном, банковском.

За полгода с момента появления в компании Сергея Менщикова количество клиентов увеличилось вдвое.

Моя жена, пройдя несколько ступеней карьерной лестницы, стала коммерческим директором компании. Внешность обманчива — женственная и обаятельная телезвезда теперь лихо управляла сотнями сотрудников.

Некоторые суровые мужи мне украдкой говорили: «Ольга строга! Но справедлива». Да, «Форекс Клубу» повезло с этой блондинкой так же, как и мне. «Мама» оказалась на редкость умным, трудолюбивым и креативным руководителем.

В период работы Ольги и Сергея маркетинг компании вышел на новый качественный уровень. Мы начали креативно подходить к запуску новых продуктов, проводить пиар-кампании.

Запомнилось сотрудничество с телепрограммой «Что? Где? Когда?» — несколько лет мы выступали ее информационным спонсором.

Популярность этого шоу обеспечивала внимание и к «Форекс Клубу». Но выдающихся коммерческих результатов только продуктом и продвижением не достигнешь.

Рынок «швейцарских часов» от «Форекс» надо было развивать.

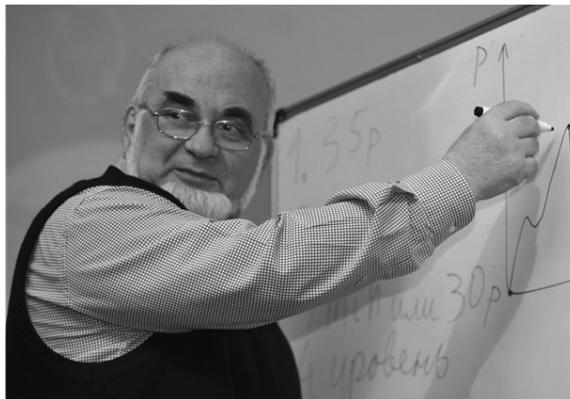


Празднование 30-летия программы «Что? Где? Когда?». Слева направо: я, жена Ольга, Олег Репс, Сергей Менщиков

Академия «хенд-мейд»

Основные силы мы решили бросить на образование.

По сути, Академия началась еще в год основания «Форекс Клуба», в 1997 году. Наши услуги людям тогда были непонятны, людей нужно было обучать. Для обучения, разумеется, нужна была литература. Тот скромный ассортимент, который предлагал рынок, был в основном неуклюжим переводом, с примерами, далекими от российской действительности. «Опытным грибникам» попадались и «местные» учебники, но их язык был таким сложным, что мог увлечь разве что самого автора, да еще, если повезет, издателя. Сложно представить, что эта симпатичная компания отправится торговать на бирже.



Вениамин Ильтузарович Сафин

Мы решили самостоятельно создать учебники по трейдингу и методам анализа — пособия, понятные и интересные для всех. Они должны были показать людям, какое удовольствие можно получить от решения логических задач, не говоря уже о прибыли.

Честно скажу, первые учебные издания «Форекс Клуба», которые мы писали и сами же печатали в типографии, находили отклик примерно у такой же аудитории, что абзацем выше, минус издатель. Но так как я сам проводил занятия в Академии — вводный семинар по биржевой торговле — у меня была возможность совершенствоваться, тестировать примеры и оттачивать все эти бодрящие или расслабляющие шутки. В какой-то момент я нашел правильный тон, и процент ключющих носом в классе приблизился к допустимому.

Помимо меня и других сотрудников «Форекс Клуба», съевших собаку на бирже, занятия вели педагоги экономических вузов Владивостока. Среди них обнаруживались настоящие «звезды». Вениамин Сафин, к примеру, который позже стал ректором Академии, — вот уж кто умел заразить слушателей любовью к финансам! Именно благодаря Вениамину Ильгузаровичу наша Академия стала тем, что она есть сегодня, а наша литература и образовательные фильмы по-прежнему лучшие в мире по биржевой тематике.

Поначалу обучение проходило в одной маленькой аудитории, где стоял единственный компьютер. Вскоре вместо четырех-пяти слушателей в комнате стало тесниться два десятка.

Понемногу поступали запросы из других городов. Алексей Трифонов, тогда технический специалист «Форекс Клуба», был поручен отправлять посылки с учебниками в регионы. Филиалов еще не было, а про онлайн-обучение никто и не знал. В 2001 году к студентам присоединился Олег Исаев.

К тому времени он был выпускником Технического университета, набившим руку в изготовлении рекламных онлайн-роликов. Ролики были тем зернышком, из которого Олег собирался вырастить мощную карьеру. Со своими «флагманскими» навыками Исаев и вышел на поиски работы.

Сложно сказать, куда смотрели хедхантеры рекламных агентств. Мы оперативно перехватили Олега благодаря сигнальному слову «Форекс», скромно занимающему место внизу резюме, в традиционном перечне «а кстати». Соискатель, знакомый с этим термином, уже заслуживал пристального внимания. Будущий глава Академии не просто интересовался валютным рынком — он закончил двухнедельные курсы по валютной торговле. Сам Олег свои отношения с Форексом классифицировал как увлечение, наряду с велоспортом. Звонок из «Форекс Клуба», как он рассказывал позже, его очень удивил. Спустя некоторое время Исаев, еще продолжая удивляться, работал с клиентами филиала «Форекс Клуба» во Владивостоке и параллельно обучался на наших курсах — как того требовали корпоративные правила.

Помимо комплекта методической литературы и компьютера для освоения программы, мы приобрели проектор. Разноцветные графики и схемы транслировались на экран, сделанный из нескольких листов ватмана, аккуратно склеенных с обратной стороны скотчем, — продукт



Андрей Терехов ведет занятия

внеурочных бдений Исаева и его «одноклассников». Во Владивостоке специальные экраны тогда попросту не продавались.

После учебы Олег динамично пошел вверх по карьерной лестнице — талант управленца помог сначала возглавить филиал во Владивостоке, позднее — в Петербурге. Академия тоже не стояла на месте.

На смену самодельному экрану заказали настоящий, из Москвы. Учебные заведения «Форекс Клуба» начали открываться в других городах, вместе с новыми филиалами.

Фондовый рынок для охранников

Обучаться в Академию приходили люди средних лет, которые находились в поисках себя и своего призвания. Офицеры, сокращенные из Советской Армии — образованные и невостребованные, мелкие предприниматели, передавшие управление налаженного ларька близкому родственнику, было много бойких девушек, очевидно решивших не полагаться на сильное плечо и теплое крыло.

Алексей Трифонов (шеф-дилер)

В начале нулевых началась активная рекламная компания «Форекс Клуба» и Академии. Клиенты шли потоком, прочитав объявления в газетах и в метро. Я тогда преподавал в Академии «фундаментальный анализ».

Помню, позвонил мужчина:

— А почему семинар бесплатный?

— Понимаете, он вводный, ознакомительный. Если вы захотите продолжить обучение, придется платить...

— Я приду. Но я приду не один. Я с охраной приду, имейте в виду.

— Ну конечно, берите охрану. Чем больше людей, тем лучше.

Не помню, захотели ли охранники учиться. Эта история была в то время типичной. Люди всего опасались. Они не очень хорошо понимали, как устроен рынок и как на нем честно заработать. Большинство из них были, конечно, не экономистами, и наша задача была — объяснить им на понятных примерах, как все устроено. И тогда недоверие уходило.

Российский форекс-рынок рос. Мы начали различать голоса конкурентов — вначале это было осторожное покашливание в спину. Появились похожие школы биржевой торговли. Многие обучающие программы, которыми гордилась Академия «Форекс Клуба», стали тиражироваться с большим или меньшим успехом, в том числе в заведениях конкурентов. Говорят, подражание — лучший комплимент, но положение «Форекс Клуба» на молодом российском рынке нельзя было назвать незыблемым. Мы были как плот в волнуемом финансовом море, большой, с правильно расставленными силами, обеспечивающими устойчивость. Но конкуренты на своих шустрых каное не отставали и на какой-то момент смогли обогнать нас в ряде областей.

Академический гибрид

Главной задачей стало синхронизировать Академию и успешно развивающийся «Форекс Клуб», иными словами, «подружить» образовательную лирику и бизнес.

Академия под руководством Исаева начала набирать темп. Мы смогли правильно почувствовать потребности клиента, предложить ему продукты максимально эффективные и удобные.

Олег Исаев (ректор Академии)

В 2005 году появился курс «Обучение биржевой торговле» — настоящий прорыв, который позволил Академии вновь занять первое место на рынке бизнес-образования.

Идея была основана на нашей любимой концепции упрощения. Наше предложение было и продуктом, и услугой, и сервисом одновременно — нечто совершенно готовое, не требующее от клиента дополнительных затрат — физических, временных или финансовых. Успешный и симпатичный гибрид обучения и диллинга. Курс включал комплект учебников, компьютерные диски, логины и пароли для онлайн-доступа к дистанционным классам, а также открытый счет на сумму сто долларов для практики.

Фирменные пластиковые кейсы с таким набором будущего трейдера разлетались, как стаканчики пломбира в летнем парке — ежемесячно мы продавали тысячи комплектов.

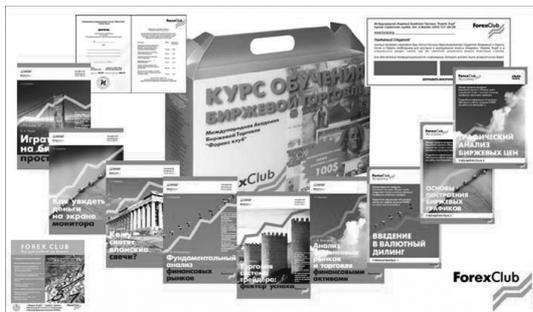


Олег Исаев

Скоро мы предложили нашим клиентам скачивать все необходимые материалы прямо с сайта. Можно было изучать нужные курсы, задавать вопросы педагогам на форуме. Любопытно, что, кроме преподавателей, новичкам отвечают бывшие студенты, уже корифеи от Форекса, — делятся опытом, дают советы. На мой взгляд, это очень ценный бонус.

К тому времени, когда многочисленные бизнес-школы принялись создавать и продвигать продукт, аналогичный курсу торговли «Форекс Клуба», мы сделали еще один шаг, скорее даже прыжок: запустили онлайн-обучение. Вебинары, конечно, существовали и раньше. Но Академия первая сделала их полноценным альтернативным предложением по обучению. Спрос на такое обучение сейчас продолжает расти и обгоняет стандартные классы, с учебниками, проекторами и кофе-брейками.

Представьте, что вы решили позаниматься спортом. Если вы любите ритуалы, вы, безусловно, получите удовольствие от вдумчивого укомплектования



Комплект «Обучение биржевой торговле», легендарный «Форекс-клуб».

и сэкономить часа три-четыре — при этом эффективность занятия будет не меньшей.

Люди из финансовой области больше, чем кто-либо, ценят время — популярность вебинаров Академии это только подтвердила.

Олег Исаев (ректор Академии)

За онлайн-обучением — будущее. Но «живые» классы, конечно, останутся, я уверен. Со временем они станут таким нишевым предложением — ведь некоторые клиенты хотят лично видеть коллег, педагогов: так они чувствуют себя спокойнее. Важно «материальное» ощущение происходящего: пожать руки, обменяться бумажными визитками, после занятия — пропустить стаканчик с «однокурсниками» за обсуждением котировок. И я могу это понять, в таких мероприятиях есть своя особая атмосфера. Главное, чтобы были предоставлены возможности и для поклонников классики, и для технократов.

Сегодня в онлайн-эфир выходят по десять-двенадцать семинаров ежедневно. При этом во всех филиалах проходят очные семинары и для новичков, и для профессионалов.

Разум и чувства

Ольга Сидорова (старший дилер)

У нас есть давний клиент — один врач из Москвы. Периодически отвлекается на свою основную работу или на что-то другое, но каждый раз возвращается. Торгует только по телефону. Даже не уверена, что он знает, как торговая платформа называется. Зато помнит имена и голоса всех дилеров и любит поговорить «за жизнь».

Академия способствовала развитию цивилизованного рынка валютной торговли. Но Форекс, как ни крути, находится на стыке знаний

спортивной сумки, поездки в фитнес-центр, обмена членской карты на стандартное льняное полотенце, «остывание» в фитнес-баре за каким-нибудь правильным коктейлем.

Приблизительно полдня греющих душу привычных ритуалов.

Или вы можете бросить коврик на пол вашей комнаты, поставить диск со скачанной фитнес-программой

и эмоций. В этом его соль, в этом его привлекательность и драматизм. Рассудительные трейдеры вдруг заключают сделку на весь свой капитал — и срываются или взлетают. Образованные мужи совершают «детские» ошибки, новички оказываются «самородками».

В нашем «каталоге» дилерских воспоминаний есть красивые истории клиентов, которые начинали с пятисот долларов и «разгонялись» до шестизначных сумм. Самый известный форекс-клубовский трейдер, Чен Ликуй из Китая, стал миллионером — он стартовал с трехзначной суммы.



Ольга Сидорова



*Награждение Чен Ликуя (в центре)
на выставке в Шанхае нашим дипломом
за выдающиеся результаты в торговле*

Одного трейдера, совсем молодого парня, мы называли «оракулом». Какую бы сделку он ни заключал, рынок всегда шел в его сторону. Мы так и не нашли внятного объяснения его успеху.

Хорошо помню и шестизначный проигрыш. Это случилось где-то в 2004-2005 году у трейдера, торговавшего по телефону. Он неудачно открылся на весь депозит.

Судя по разговору позже, просто перепутал направление. После этого проигрыша наши дилеры не на шутку беспокоились: клиент потерял столько денег, а вдруг он с собой что-нибудь сделает? Одно дело, когда работаешь с абстрактным счетом, но тут — человек, с голосом, именем и фамилией.

Не менее захватывающей была история, когда в 2011 году клиент из Нью-Йорка заработал десять миллионов долларов чистой прибыли, начав со стартового капитала в двести тысяч. Мы фактически всей компанией убеждали этого человека зафиксироваться и остановить торговлю, снять прибыль. Удалось, надо сказать, с большим трудом и чуть ли не через личные обиды со стороны этого человека. А ведь сделал десять миллионов он всего-то за несколько месяцев. Для меня и по сей день остается загадкой: на какие рубежи замахивался этот клиент? Может, шел на сто миллионов или миллиард? Но, по всей видимости, мы все-таки спасли его от потерь, и теперь его история успеха — в копилке достижений компании.

Помню себя, несанкционированно покупающего валюту во времена «Кредобанка», помню свои пропущенные стоп-лоссы, за которые расплачивался годами. Помню отчаянных трейдеров «МДМ Банка». А сегодня мою копилку впечатлений пополняют клиенты «Форекс Клуба». Наверно, за годы можно было бы и попривыкнуть, но не тут-то было. Чем больше я понимаю в технологиях торговли на финансовых рынках — тем больше удивляют проявления человеческой природы.

Форекс-конвейер

Еще в точке образования компании мы знали, что наш продукт должен быть доступен массовому рынку, но не всегда могли предложить готовое удачное решение. С появлением все большего интереса к торговле на бирже совершенствовались и наши услуги. Идеи появлялись в ходе совещаний и споров, в курилках и на корпоративной даче в Подмоскowie, куда мы выезжали всей командой.

Павел Медведев (исполнительный директор)

На тот момент, в середине «нулевых», люди обладали большой свободой действий. Если у кого-то было желание что-то изобрести, развивать — с этим проблем не было. Правда, этот процесс не всегда завершался: что-то могло разрабатываться и не дойти до рабочего состояния. Но атмосфера была очень креативная, в том числе и потому, что отношения в коллективе были довольно тесные. Не было разделения между IT и бизнесом.

Основной прорыв и взлет в компании начался после прихода в нашу команду на должность директора топ-менеджера из сети супермаркетов «Пятерочка» Николая Фарымы. Именно этот человек перенес массовые технологии из ретейла на финансовый рынок.

Идеальным примером и путеводной звездой для всей команды творцов в «Форекс Клубе» в тот момент мы утвердили модель господина Генри Форда. И не ошиблись с кандидатурой.



Николай Фарыма (слева) и Ярослав Преловский

После многочисленных проб и ошибок мы смогли повторить его грандиозную историю упрощения, перехода от бизнеса для миллионеров к бизнесу для миллионов.

«Я построю машину для большинства. Она будет недорогой, и любой человек сможет приобрести ее», — эти слова мистера Генри Форда

предшествовали выпуску первого массового автомобиля. Идея пересадить мир на колеса возникла в 1872 году, когда Форд предосадно упал с лошади. Нужно безопасное и надежное средство передвижения, решил он.

С самого начала Форд хотел делать доступные автомобили. Но вплоть до 1908 года его компания, как и другие, использовала дорогое ручное производство. Каждый автомобиль делался на заказ. Мастер при помощи нескольких рабочих разыскивал для каждого заказа детали, затем поэтапно начиналась сборка. Стоимость готового продукта в итоге была соизмерима со стоимостью дома. Понятно, что круг автомобилистов был узок, хотя желающих присоединиться к автомобильной элите была масса. Но как этой массе помочь?

Решение пришло к Форду во время посещения мясокомбината. Конвейер по переработке говяжьих туш произвел сильное впечатление на изобретателя. Сначала на своем заводе он организовал несколько конвейеров, производящих автомобильные детали. Работа пошла быстрее. Следующим шагом стала стандартизация всех деталей — теперь необходимость в высококвалифицированных рабочих отпала, затраты на производство существенно сократились. Всего на заводе работали четыре конвейерные линии. Господин Форд придумал создать из них единую неразрывную цепочку. Дополнительные движущиеся линии поставляли к основному конвейеру нужные детали. Время сборки автомобиля сократилось с двенадцати до одного часа. Стоимость его снизилась с 825 до 360 долларов, а простоту управления смогли оценить в том числе и женщины. Они как раз принялись отстригать локоны, шеголять в брюках и требовать у мужей допуск к «святым святым»: управлению авто.

«Форд Т» — тот самый автомобиль, модели которого сходили с конвейера каждые десять секунд, на радость обывателям и расцветающей компании, — стал отправной точкой настоящего индустриального переворота. Простота, надежность и невысокая стоимость, как оказалось, достижимы. Нужны всего-то правильный вектор и идея!

Вспомним, к примеру, что произошло с мобильными телефонами за последние двадцать лет. В начале девяностых только бандиты, чиновники и горстка предпринимателей имели сотовые, теперь они есть и у первокурсников, и у бабушек.

За дверями «Форекс Клуба» родились инновационные продукты, которые помогли массовой аудитории зарабатывать на финансовом рынке. Например, торговый терминал для новичков StartFX, который мы презентовали в 2007 году — одно из самых значимых изобретений.

Креативность — это просто создание связей между вещами. Когда творческих людей спрашивают, как они что-то сделали, они не могут этого объяснить. Просто смогли связать разные кусочки своего опыта и синтезировать нечто новое. «Это происходит потому, что они пережили и увидели больше, чем другие, или потому, что они больше других об этом размышляют», — говорил Стив Джобс в 1996 году. Я не знаю, доводилось ли Джобсу падать с лошади или «получать яблоком по голове», но его слова, на мой взгляд, есть самый настоящий эпиграф к истории любого изобретения.

Моя тяга к «придумыванию», с детства и до сегодняшнего дня, искала и находила все доступные ресурсы и возможности для своего воплощения. Понимание, как надо изобретать, пришло ко мне очень рано, и главным

принципом было создание именно гибридов, соединение несовместимого из разных сфер или того, что ранее люди не замечали.

Если в детстве в результате экспериментов появлялись прогрессивные способы хранения и транспортировки кваса или двухмоторный мопед, то сегодняшние инновации, конечно, в основном «про Форекс».

На старт, внимание!..

Игорь Воронин

70% наших клиентов пользуются StartFX. У него нет аналогов во всем мире, конкуренты концепцию пока не позаимствовали. Думаю, потому, что они по-прежнему предпочитают работать с профессионалами и большими депозитами.

Я бы сравнил нашу платформу с iPad. Такие вещи невозможно придумать по результатам опроса клиентов или фокус-групп.

Когда я впервые увидел iPad, я подумал — что за ерунда! Для компьютера — маленький, а для телефона — большой. Как звонить по такому? После опроса моей персоны его бы точно не сделали — моим потребностям на тот момент эта штука не могла соответствовать.

Такие инновационные вещи — а StartFX я считаю также продуктом инновационным — можно только изобрести. При его разработке мы держались нашей генеральной линии — упрощения. У IT-профи есть такая черта, я бы даже назвал это «айтишным менталитетом» — бесконечное изобретательство. Это когда исследователь идет все дальше и дальше со своими экспериментами, все больше и больше усложняя продукт. Я сам был таким в свое время, и меня заносило. Но я с этим разобрался. Надо ориентироваться на бизнес. Мы каждый раз задаем себе вопрос — действительно ли люди будут это покупать и этим пользоваться? Если да — за работу.



Игорь Воронин

До появления инновационного StartFX у нас была платформа «Румус1», а затем, в 2003 году, обновленная «Румус2», которая и сегодня остается вполне жизнеспособным продуктом. Изначально же она разрабатывалась как нечто уникальное. Фактически поселившись в офисе для его создания, наши IT-герои, во главе с Игорем Ворониным, подпитывались фантазией о прорыве, который совершит этот продукт.

Переворота «Румус» не учинил. Его аудиторией были не просто трейдеры, а суперпрофессионалы, которые мыслят нестандартно, увлеченные

сложным анализом и сами не чуждые изобретательству. Мы представляли, как наша платформа поможет им выяснить (наконец-то!) влияние определенной фазы Луны в Козероге на пересечение урожая зерновых с курсом австралийского доллара. Одним словом, нам хотелось подарить клиентам свободу для творчества. Прекрасная идеология, правда? Но сколько таких трейдеров было на самом деле? Слишком мало. Нашу революцию заметили исключительно избранные. Заметили и сдержанно кивнули в знак благодарности.

Прорыв же, как мы знаем, возможен, когда благо спускается на массовый рынок.

StartFX апеллировал к широкой аудитории. Разобраться, как с ней работать, мог бы любой человек со сколько-нибудь выраженной любознательностью. Программа, как помощник, берет трейдера-новичка за руку, ведет за собой, показывая по пути все инструменты и объясняя, как ими пользоваться.

Мы постарались, чтобы эта дорога была легкой и приятной, и для этого заимствовали элементы из других областей. Например, вместо профессиональных «баров» и японских свечей я использовал графики и фигуры из школьной геометрии, привычные и родные сердцу каждого россиянина. Из фондового рынка — вознаграждение брокера в виде комиссии, а не спреда, как в банковском Форексе.

До середины девяностых Форекс был в основном площадкой для банковских операций с очень крупными суммами. В 1995–1996 годах появились первые признаки демократизации отрасли — она стала доступной для граждан с депозитами порядка пятидесяти–ста тысяч долларов. Чуть позже самые передовые банки снизили порог вхождения до десяти тысяч. Такой высокий уровень объяснялся ресурсоемкостью сделок — многие операции проводились вручную.

Наш новый программный продукт мог качественно обслуживать тысячи трейдеров с депозитами от ста долларов, благодаря автоматизации торговли и дилерского места, — чем не конвейер дядюшки Форда? Банки отстали от нас в своем неповоротливом величии. Они по-прежнему наслаждались крупными клиентами с десятками и сотнями тысяч долларов. A StartFX сделала рынок финансовой «элиты» доступным большинству.

Однако, освоив азы, клиент, как правило, хочет развиваться дальше. Для этого необходим дополнительный функционал, который мы и внедрили в обновленную платформу, представленную рынку весной 2012 года — StartFX 2.0. В отличие от ультрапродвинутого «Румуса», StartFX 2.0 остается абсолютно ясен от начала до конца. Дорога по валютным рынкам с определенного этапа становится шире и разветвленное, и программа обстоятельно объясняет, что именно ждет клиента на каждом ответвлении, вежливо интересуется, куда он предпочитает двигаться. Если у нашего пытливого путешественника возникнет желание освоить еще глубже тот или иной аспект, StartFX 2.0 предложит обучение на семинарах компании, подскажет нужные программы и курсы. Пожалуй, он не возьмется разве что обустроить личную жизнь пользователя.

У последней платформы — четвертый уровень; наши разработчики уже корпят над следующими тремя — это будут уровни более сложного технического анализа. Полагаю, отдел маркетинга вскоре начнет

задумываться над новым названием — такая полнофункциональная платформа уже не совсем «старт».

Мой кризис среднего возраста

Период с 2003 по 2008 год был очень успешным для компании. Академия исправно работала на благо форексовского рынка. Клиенты с небольшими (от 500 до 10 000 долл.) депозитами тянулись потоком, благодаря нашим инновационным продуктам и широко развернутой маркетинговой кампании.

Надо сказать, и состоятельные трейдеры с миллионными счетами также предпочли нас



Один из семинаров в Академии «Форекс Клуба» в Москве



Потенциальные клиенты вокруг нашего стенда на выставке Forex Expo

Впервые я ощутил потерю интереса. Возникло предчувствие тупика. Ты его еще не видишь, только угадываешь. Продолжаешь двигаться по инерции, заданной десять лет назад жесткими обстоятельствами выживания, и осознаешь в глубине души, что твое движение больше не синхронизируется ни со средой, ни с твоим «я». Все чаще я стал задумываться, тем ли я занимаюсь, мое ли это призвание. Стал регулярно размышлять на тему «что останется после меня».

банкам, оценив скорость наших операций и высочайший уровень сервиса.

Наладив отношения с рынками в России и в СНГ, мы шагнули за рубеж — один за другим открылись филиалы в Малайзии, США, Германии, Китае, Бразилии.

Конкуренты, еще недавно бегущие вровень по соседней дорожке, снова отстали и позволили нам заскучать.



Машина «Форекс Клуба» в составе колонны во время празднования китайского Нового Года в China Town, Manhattan

Я начинал свою карьеру финансиста в банковском секторе. Прошел через все должности, положенные «настоящему банкиру»: кассир обменного пункта, клерк-бухгалтер, начальник кредитного отдела, дилер, начальник отдела биржевых операций, зампред банка по валютным операциям. Открыл собственное дело. Прошли годы упорной работы, и вот мой, наш «Форекс Клуб» вырос в большую и успешную организацию. Что же меня не устраивало в итоге? Почему я не мог просто испытывать гордость и почивать на лаврах?

Года четыре назад я начал понимать, что мне что-то серьезно не нравится в нашем бизнесе. Я стал все больше и больше осознавать определенные отличия нашего бизнеса от банковского. Отличий много, но главное, видимое, то, что лежит на поверхности, — это уровень благодарности клиентов обслуживающей их компании. Порой складывается впечатление, что клиенты и компании в нашей отрасли разделены баррикадой и ведут активные боевые действия друг против друга. Видимо, это происходит из-за того, что во всей брокерской индустрии компании, за исключением нескольких выдающихся, не имеют такой бизнес-модели, которая бы позволяла им быть прибыльными при любых, самых феерических успехах клиентов.

В брюхе кита

В это время в Лос-Анджелесе судьба свела меня с ученым Марком Туревским. Я уже упоминал о нем в начале книги. Будучи руководителем Международной академии лидерства в бизнесе и администрации, он способствовал обмену опытом среди политиков и бизнесменов. Основой служил классический формат конференции. Но Марк сделал из этого формата необычную платформу. Перед каждой тематической встречей он беседовал с участниками. Они рассказывали свою историю, и Марк, задавая правильные вопросы, выявлял их практический опыт, так называемое «скрытое» знание. Полученная информация помогала ему организовывать диалоги между людьми, чьи пазлы вопросов и решений совпадали. Вот что я знал до личного знакомства с ученым.

Собираясь на конференцию, я, как и другие участники, получил аудиенцию у Туревского. Вопреки ожиданиям, рассказчиком оказался не только я. Наш разговор изменил мою жизнь. Я был уверен, что мой путь и мои проблемы уникальны, и пытался объяснить это «гуру». В ответ Марк показал мне несколько примеров, опустив имена и названия компаний. Удивительным образом судьбы других людей повторялись и были похожи на мою. В историях этих незнакомцев я увидел вполне прикладные практики «выживания», которые, к тому же, отвечали моим внутренним запросам. Несмотря на все многообразие примеров, различие национальностей, отраслей и профессий, у многих подопечных Марка была одна общая деталь. Многие события и сценарии в их жизненных историях можно было рассмотреть через историю путешествия Одиссея.

Марк Туревский

Райнер Мария Рильке писал Марине Цветаевой: «Я различу великую прямую, следя за вашей дерзкой кривизной».

Я нахожу главные этапы в жизни моих героев — «путешественников» — и соединяю их напрямую. Я смотрю на эти этапы в трех измерениях. «Я» — убеждения и ценности, «Мы» — отношения с людьми, доверие к ним, «Оно» — действия и результаты этих действий, например, реализованные бизнес-процессы, созданные компании. Это, другими словами, искусство, мораль и истина — «большая тройка» Платона.

До эпохи Просвещения все три измерения были едины. Ценности, мораль и истину определяла одна инстанция — церковь. Но с развитием человечества три составляющие превратились в разные, непересекающиеся миры. Сегодня кто-то занимается искусством, кто-то моралью, а кто-то наукой.

Ученый и слушать не станет о том, что нельзя проверить экспериментально. Люди в бизнесе говорят примерно так же: если это нельзя измерить или если это не приносит денег — то что это вообще такое?

Это разъединение может существовать не только между людьми, но и в одном человеке. Деловые люди могут говорить о возвышенном, но это измерение у них лежит в отдельном «кармашке». Бизнесмен рассуждает «о высоком» на открытии какой-нибудь галереи, а после он едет в офис, где у него начинаются совсем другие разговоры. Он может говорить о добре и даже жертвовать что-то на благотворительность, но к бизнесу это все не будет иметь отношения.

Узнав о трех измерениях каждого человека, можно не только понять его жизненный и профессиональный опыт, но и то, в какой точке своего путешествия он находится.

Основоположителем концепции «путешествия» был ученый Джозеф Кэмпбелл. В 1949 году он написал книгу «Герой с тысячью лиц», где проанализировал мифологии различных народов и выявил общий сюжет: «путешествие героя». Независимо от того, к какой культуре относится человек и в какое время живет, он проходит известные этапы.

История начинается с того, что герой чувствует зов к изменениям. Возможно, этому способствовали внешние обстоятельства — к примеру, финансовый кризис, а может, он уже завершил один свой жизненный «сценарий», и ему требуется другой. Он — как гусеница, которая ощущает в себе бабочку. Тех, кто откликается на зов, ждет противостояние с так называемыми «хранителями». Это близкие, коллеги и друзья, твердящие, что от добра добра не ищут. Герой, которому удается справиться с «хранителями», выходит из зоны комфорта, и дальше сама Вселенная начинает ему помогать. И это не мистика. Зов, по словам Кэмпбелла, — это замысел Вселенной или Бога по поводу каждого из нас.

Если же смотреть с материалистических позиций, которые мне ближе, зов — это необходимый эволюционный элемент, который выталкивает определенных людей — посланников — из теплого угла, заставляет их исследовать новые миры, обретать новые знания.

Далее путешественнику нужна пауза, время, чтобы соединиться со своим внутренним «я» и понять, куда держать путь дальше. Кэмпбелл называет

этот этап «в брюхе кита». Название пошло от библейского мифа о пророке Ионе. Иона, испугавшись поездки с проповедью к язычникам, решил бежать на корабле в Фарсис. Он бежал от Бога, или от своего предназначения. В пути на море разыгрался шторм, и команда корабля, решив, что это наказание за помощь Ионе, выбросила его за борт. Пророка проглотил кит. В исполинской китовой утробе у Ионы было время поразмыслить над случившимся и переосмыслить свою жизнь. Он понял, чего, собственно, от него хотел Бог. После этого кит выпустил героя на берег Ливана, и потрясенный Иона, отряхнувшись, отправился в Ассирию заниматься пророческими делами.

Я, как и Иона, как некоторые мои знакомые, также проходящие через кризис среднего возраста, побывал «в брюхе кита». В тягостном состоянии неопределенности, поиска, осмысления обстоятельств. Я заглядывал в себя, я изучал, с подачи моего ученого друга, опыт других «путешественников». Наконец я понял, что нужно делать дальше.

Говорят, кто-то осваивается «в брюхе» настолько, что не желает возвращаться в реальный мир со своими новыми знаниями и ценностями. Такой вариант не по мне. Проходя через сорокалетний юбилей, я сформулировал новые принципы, по которым собираюсь прожить вторую половину жизни.

Мои профессиональные принципы звучат так: я буду участвовать только в таких бизнес-проектах и компаниях, продукцию, услуги и сервисы которых я могу потреблять сам и могу рекомендовать родственникам и друзьям. Если бизнес или проект не соответствуют данным критериям, то я должен либо из него выйти, либо изменить его в соответствии с этими критериями.

Вскоре после этого судьба столкнула меня с талантливыми, близкими мне по духу людьми. Помните: Вселенная помогает тем, кто откликнулся на внутренний зов? Мой старый друг Денис Гордеев, став партнером «Форекс Клуба», познакомил меня с топ-менеджерами компании «Квадро». Новые знакомые разделяли и мои принципы, и мои взгляды на нашу компанию, на происходящее в мире. А главное, они были убеждены, что в финансовом секторе возможны и даже желательны формы бизнеса, созвучные моему видению взаимного выигрыша, или win-win. Это меня по-настоящему вдохновило и придало сил.

Я понял, что можно и нужно менять существующий бизнес, даже если 99% компаний с Уолл-стрит придерживаются прежней схемы: когда успех клиента и прибыль компании вступают в противоречие. Так для «Форекс Клуба» начался этап формирования новой идеологии бизнеса.

16 декабря 2011 года на конференции в Стамбуле перед всеми сотрудниками «Форекс Клуба» я анонсировал стратегию, которая определит будущее нашей компании, — стратегию win-win.

Win-win

Впервые концепция была предложена в 1981 году профессорами Гарвардского университета Роджером Фишером и Уильямом Юри. Win-win — это взаимодействие сторон, при котором каждая остается в выигрыше. Такой подход делает конкурентов партнерами. Но речь не идет о компромиссе.

Мы все вместе находим решение, при котором зарабатываем больше — настолько, чтобы каждый остался доволен своей прибылью.

Такой подход, безусловно, ресурсозатратен. Он требует много времени и сил для выявления общих интересов и нахождения правильных бизнес-моделей, позволяющих обеим сторонам быть прибыльными и успешными. Но в долгосрочной перспективе, по моему глубокому убеждению, это лучший выбор. Это стратегический выбор победителей.

Знаю ли я во всех деталях, каким образом мы можем построить новую компанию, исповедующую стратегию win-win? Мы находимся в самом начале строительства. Задача стоит чрезвычайной сложности. Это вызов всем нам — учредителям, менеджменту, сотрудникам «Форекс Клуба». Так почти никто не делает не только в нашей, но и в других индустриях, за исключением нескольких великих компаний. Их можно пересчитать по пальцам. Почему бы не перенять успешный опыт избранных? Нам есть у кого поучиться, и сейчас мы это активно делаем.

Глава III. Учимся стратегии win-win у компании Charles Schwab

Когда-то мы с Олегом Репсом поймали свежий тренд и занялись новым и перспективным направлением — торговлей на Форексе. Тренд, который я вижу в мире сейчас, гораздо мощнее и шире.

Даже те, кто не имеет прямого отношения к финансам, наверняка слышали про движение «Захвати Уолл-стрит». Люди не просто хотят изменений в финансовой индустрии, они требуют их. Да, это протест стихийный, его участники не учитывают всей сложности экономических отношений и истинной роли Уолл-стрит в процветании Америки последних десятилетий. Но мощное протестное движение по всему миру — не подлежащий сомнению факт. И финансовая индустрия либо должна измениться, чтобы максимально соответствовать принципам win-win и стать полезной для общества, либо ее сметет очередной волной общественного недовольства.

Неотвратимость этой тенденции обусловлена текущим этапом развития общества и появлением новой формации людей, которых можно назвать Facebook's Generation — поколения, которое живет и организуется, главным образом, в интернете. И эта новая общность людей не позволяет себя дурачить даже государственным пропагандистским машинам.

Что же касается корпораций и бизнеса, в современном мире любая нечестность и отступление от канонов win-win будут немедленно караться Господином Потребителем. Всякая оплошность бизнеса немедленно становится достоянием гласности в Сети. И клиент сегодня «голосует ногами» в тысячу раз быстрее, чем это было раньше, в старые добрые офисно-офлайн-новые времена без интернета.

К счастью, я не одинок в своих идеях относительно моделей построения бизнеса, отличного от классических уолл-стритовских канонов. Мировой опыт предлагает нам великолепные примеры реализованного бизнеса с человеческим лицом. Один из лучших — компания Charles Schwab & Co, успешно реализовавшая стратегию win-win и во многом благодаря этому ставшая крупнейшим брокером в США.

Когда по настоянию моих партнеров из «Квадро Капитал» я начал внимательно изучать, что делает Charles Schwab, то был до глубины души поражен, как много аналогий можно найти в истории этой прославленной компании и «Форекс Клуба». Разные страны, время и индустрия, однако если отбросить имена собственные и не смотреть на годы — это практически наша история и, хотелось бы верить, наше будущее.

Начиная с 2011 года Charles Schwab является для «Форекс Клуба» образцом для подражания. Иными словами, наша стратегия заключается в заимствовании всех лучших элементов и принципов Шваба и имплементации их в нашу компанию.