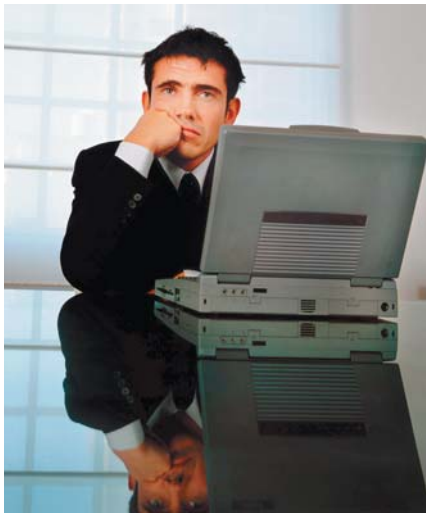
ИСТОРИЯ ОДНОГО ДИЛИНГА: «УБЕГАЮЩАЯ КНОПКА»



Было это в Питере, году этак в 1996 или 1997. Фондовый рынок в России был тогда еще «молодым и зеленым», но Санкт-Петербург был впереди всех в деле размещения своих облигаций. В одной из городских инвестиционных компаний, которая довольно активно с этими облигациями работала, мне как раз довелось тогда работать.

Работали в дилинге молодые юноши и девушки. Вместе работали, иногда вместе развлекались, чаще вместе «расслаблялись». Тогда уж «трейдерское» пиво «Бочкарев» лилось рекой, а соленая капуста наутро свисала с мониторов.

Буйный полет молодой фантазии находил удовлетворение не только в работе, поэтому в ходу были всяческие приколы, розыгрыши и прочие мелкие пакости.

В ту пору клиенты, желающие примкнуть к классу имеющих отношение к фондовому рынку, шли «табунами», при этом появились «продвинутые» клиенты — те, кто уже хотел не только просто купить или продать какую-либо облигацию, а совершал более сложные манипуляции с собственным портфелем. Продавал одни облигации, на половину вырученных средств покупал другие, остатки делил между третьими за вычетом денег на отзыв. И количество таких клиентов постоянно росло, а значит, и работки у трейдеров прибавлялось. При этом серьезных программных продуктов для обработки результатов операций еще фактически и не было. Тогда наши молодые и умные ребята, решив облегчить себе жизнь и исключить ошибки при исполнении клиентских заявок, сварганили суперпрограмму на базе Access. Программа эта позволяла быстро и без особых затей совершать обработку сделок и их разнесение по клиентам после ввода данных путем простого нажатия одной-единственной кнопки «рассчитать».

Вот эту-то заветную кнопочку в один прекрасный день и «заколдовали» добрые коллеги.

Начались торги, совершаются сделки, вводятся в базу — все нормально, все как обычно. До тех пор, пока не настала необходимость нажать на волшебную кнопку «рассчитать».

И тут начинают происходить чудеса. Курсор мышки неумолимо движется по направлению к кнопке, касается ее и... кнопка убегает! После нескольких неудачных попыток поймать-таки кнопку помощник трейдера понимает, что что-то здесь не так.

Он густо краснеет, напрягается, сопит, но молчит. Открывает макросы, пытается разобраться, не может понять, что происходит, визуально в макросах все в порядке. Снова пытается нажать на кнопку — и снова безрезультатно: кнопка продолжает убегать.

Далее — предыдущий абзац повторить несколько раз.

А в это время разъяренные трейдеры кричат, что рынок уходит, нужно исполнять поручения и разносить бумаги по клиентам, требуют результатов расчетов, но кнопка-то убегает!

В конце концов, конечно, все закончилось благополучно. «Злоумышленники» сознались и помогли несчастному помощнику трейдера наконец-то нажать на «заколдованную» кнопку. Сделки были рассчитаны, клиенты получили свои бумаги. Как вы поняли, все дело было в очень хитро запрятанной команде для кнопки.

Рассказано на условиях анонимности сотрудником инвестиционной компании из Санкт-Петербурга

* * *

EBIT? ДА!

Один из российских эмитентов готовился к размещению своего облигационного займа и запланировал проведение презентации. Выступать на презентации должен был сам генеральный директор компании.

Естественно, все службы предприятия работали над подготовкой речи генерального директора. Внес свою лепту и финансовый отдел. Причем в финансовом отделе работали сотрудники с западным образованием, поэтому их раздел был насыщен такими терминами, как EBITDA. Помимо традиционной «Ебитды» был рассчитан еще ряд звучных показателей:

...EBIT...(!)
...EBT... (!)
...EBTEI...(!)

При этом надо сказать, что генеральный директор был специалистом по стратегическому, но отнюдь не по финансовому управлению.

Первая часть презентации, посвященная истории и становлению предприятия, его производственным мощностям и т.д., прошла динамично и бодро.

А вот затем, когда дошла очередь до финансовых результатов, докладчик стал несколько смущаться. Изначально громкий, зычный голос генерального директора становился все тише и тише. Перечисление номинальных значений и темпов роста EBITDA, EBIT, EBTEI его явно озадачило и утомило. Последний же показатель EBT директора просто разозлил.

«Да, да, у нас EBT действительно высокий. Будет и дальше увеличиваться, несмотря на сильную конкуренцию и рост цен на сырье», — сказал он, делая ударение на первой букве показателя (почему-то у него это была буква Ё).

После презентации в разговоре с финансовой службой директор долго разводил руками и приговаривал: «Ишь! Чего выдумали! Насчитали! Такие показатели произносить стыдно!»

Рассказано на условиях анонимности сотрудником инвестиционного банка из Москвы

* * *

ДОСЛОВНАЯ ЦИТАТА ИЗ ПРЕЗЕНТАЦИИ ОДНОГО ИЗ ЭМИТЕНТОВ:

«Мы будем продолжать производство нашей продукции до полной утраты ее рыночных перспектив с минимальными затратами на инвестиции».

Рассказано на условиях анонимности сотрудником инвестиционного банка из Москвы