

így ellenérveink is kevésbé támadnak.

- A humoros reklám jobban magára vonja a figyelmet.
- A humoros reklámok általában jobban is tetszenek. Ha pedig az egyéb hatótényezők egyenlőek, akkor a reklám, amely jobban tetszik, nagyobb hatást is tesz ránk.

A reklám hatékonyságában meghatározó jelentőségű, mennyire

sikerül integrálni az ajánlott márkát annak üzenetébe. Ha a tényleges kivitelezés rossz, akkor a hangsúly eltolódik a márka ajánlásáról és a reklám nem éri el a kívánt hatást. A második szinten lévők segítenek megérteni a technikai kérdéseket és összefüggéseket. Itt már bőszéges betekintést kapunk a reklám-pszichológia különféle elemeibe, összefüggéseibe. Ezek ismeretével még nem válunk

képzett alkalmazókká, de már sok mindent megértünk a boszorkánykonyha működéséből. A harmadik szint azokba a szakmai részletekbe világít bele, amelyekre elsősorban a reklámozóknak van szükségük.

E gondolatokat elemzik a szerzők, ezekért érdemes elolvasni könyvüket.

O. P.

EDWIN LEFEVRE

# Egy spekuláns feljegyzései

*Hét Matador Kft, 2000*

Különleges könyvet adott közre a Hét Matador Kft. Amint az előszó elmondja, első kiadása háromnegyed évszázada jelent meg, ám egy interjúsorozatban a mai kiemelkedő amerikai alapkezelők közül a legtöbben ezt, az eredetileg 1923-ban megjelent könyvet jelölték meg, mint a legfontosabb, nélkülözhetetlen tőzsdei irodalmat. Márpedig a nagy tőkealapok kezelői az értékpapírtőzsdék legjelentősebb játékosai és szakmai véleményükre nagyon is érdemes odafigyelni.

A közgazdaságtan világhírű tudósa, Paul Samuelson mondja könyvében, hogy „a közgazdaságtan legalább annyira művészet marad mindig, mint amennyire tudománynak számít”. Kétségtelenül igaz ez a tőzsdei befektetésre és főként a nyereségszerzést szolgáló

műveletekre – magyarán a spekulációra. Az alapkezelőknek felsőfokon kell tudniuk ezt gyakorolni, különben nemcsak a munkájuk ellenértékének rendszerint nagyobb hányadát kitevő haszonrészesedéstől esnek el, hanem elvesztik a megbízóikat és ezzel egész létalapjukat is. Ezért nagyon is figyelemre méltó az értékítéletük e könyvről, amint az is, hogy az a tőzsde viharos világában, az eredeti megjelenése óta eltelt háromnegyed évszázad fejlődése ellenére is időtállóan bizonyult, és az azóta született, igencsak bőszéges tőzsdei szakirodalomban is ennyire a csúcson maradt.

Tőzsdei spekuláció – ennek a tevékenységnek nálunk még ma is meglehetősen kétes a presztízse. A spekuláns évtizedekig szitokszó volt a hivatalos hazai szóhasználat-

ban. A hivatalos szemlélet, amelyet igyekeztek gondolkodási és magatartási normává előléptetni és így belénk táplálni, hittételként kezelte, hogy elítélendő minden olyan törekvés, amely munka nélkül elért jövedelem megszerzésére irányul. Ez határozta meg azt a képet is, amelyet a tőzsde intézményéről és a tőzsdei spekulánsokról oltottak belénk: a lenézendő, mélységesen elítélendő spekulációk rút fészke és mint ilyen, a bűn tanyája. Magától értetődően ugyanez a megvetés járt ki a tőzsdei spekulánsoknak is. (De legyünk igazságosak – annak a szemléletnek az alapjai, amelyet „a magyar ember nem nyereszkesedik” tételben foglalhatunk össze, már jóval korábban is ott voltak a honi közgondolkodásban. Sokunk egyik meghatározó irodalmi élménye Jókai

1870-ben megjelent regénye, A Fekete Gyémántok. Az elbeszélésben a bányatűz hatására összeomlik a bányára épült cég részvényeinek árfolyama és a részvényesek menekülnek a papírtól. Berend Iván bejelenti, hogy meg tudja menteni az égő bányát, valamint hogy részvényt vesz. Mélyen árfolyam alatt vehetné a papírt, de a magyar úr számára ez alantas lenne – elutasítja tehát a nyereségszerzés ilyen lehetőségét és a névértéket fizeti érte.)

Tőzsdei spekuláció. Fejlett gazdaságban a tőzsde adja a jelentősebb cégek számára a külső finanszírozás egyik legfontosabb forrását. A tőzsde likviditását viszont nagyrészt a spekulációs befektetők biztosítják. A könyvben minden idők egyik legsikeresebbnek tartott tőzsdei spekulánsa mondja el pályafutását és ad bőséges betekintést a szakmai mesterfogásaiba. Izgalmas és tanulságos olvasmány mindenkinek, akit érdekel a tőzsdei spekuláció világa, vagy éppen a 20. század elejének Amerikája. Színes, érdekes és főként minden részletében hiteles betekintést ad mindkettőbe. Livermore egyetlen induló vagyona a tehetsége volt, ezzel és a jól használt tudásával jutott a csúcsra. Tizennégy évesen, egy tőzsdei fogadásokkal foglalkozó irodában látottak alapján szerzett ismereteire támaszkodva kezdett spekulálni, és igen gyorsan kiemelkedő sikereket ért el – előbb a fogadóirodák kisebb léptékű pályáján, majd hamarosan a főtáblán, magán a tőzsdén is. Mesés vagyonokat nyert – és bukott el. Kortársai szerint az 1929-es tőzsdei összeomlásból százmillió dollár készpénzzel került ki. És – amint elmondja – főként akkor vesztett, ha megszegte saját elveit. Például, hogy sohase fogadjon el mástól tippet!!

Könyve, amellet, hogy színes, érdekes és főként minden részletében hiteles betekintést ad a tőzsdei spekuláció világába, valamint a 20.

század elejének Amerikájába, részletesen bemutatja nézeteit és tapasztalatait a tőzsdei spekuláció stratégiáját illetően. Álláspontjának magja: „Csak egyetlen oldala van a piacnak, és ez nem a bika-oldal vagy a medve oldal, hanem a helyes oldal.” Stratégiájának alapja, hogy mindig a piaci állapotok és folyamatokat összefüggéseiben vizsgálta a kiválasztott értékpapír árfolyamának várható alakulását, így hozta meg döntéseit. Stratégiájának meghatározó része volt, hogy a veszteségek elszenvedését is a spekuláció szükségszerű velejárójaként tekintette. Hangsúlyosan emeli ki, hogy sohasem maguk a veszteségek zavarták igazán, hanem az, ha azokat a saját elkövetett hibái idézték elő.

Művében tankönyvbe illő részletes okfejtésekkel és technikai magyarázatokkal szolgál számos nagy csatáról, amelyeket az árfolyamok alakításáért vívtak meg a piacon. Jóllehet az ebben felhasznált eszközökhöz akkora gazdasági erő kell, amelyet csak az igazán nagyok képesek mozgósítani, de a betekintés, amelyet ezzel a piaci mozgások hátterébe, mozgató erőibe ad, mindenki számára tanulságos lehet.

Különösen érdekesek a technikai tanításai:

- „A spekuláció kemény, és emberpróbáló vállalkozás, egy spekulánsnak állandóan munkában kell lennie – különben nem lesz munkája.” És valóban, számos példát mond arra, hogy lehetett bárhol üdülni, pihenni, mindig követte a piac fejleményeit és ha kellett, késedelem nélkül reagált azokra.
- „Aki ebben a játékban akarja megkeresni a kenyerét, annak biznia kell önmagában és a döntéseiben. Ha Smith tanácsára veszek, Smith tanácsára is kell eladnom. Tőle függök. És ha Smith elmegy szabadságra, amikor épp el kéne adni?”

- „A grafikon segíti azt, aki olvasni tudja és asszimilálni is képes az olvasottakat. A mezei grafikon--olvasónak azonban könnyen rögeszméjévé válhat a nézet, hogy a grafikonon a spekulációhoz szükséges összes kellék megtalálható: csúcsok és mélypontok, elsődleges mozgások és másodlagos mozgások. Aki teljesen erre a korlátozott módszerre hagyatkozik, jó úton jár a csőd felé.”

- „A balekot a piacon eltöltött idő alapján több osztályba lehet sorolni. A totál kezdő nem tud semmit, és ezt mindenki – ő maga is – tudja. De a következő, második osztályba sorolható balek azt hiszi, hogy tudja, mitől döglök a légy, és másokban is erősíti ezt a hiedelmet. Ő a rutinos balek, aki tanulmányozza – no nem a piacot, hanem néhány nála is magasabb osztályú balek megjegyzéseit. Ő már ismer néhány fogást, hogy ne úgy veszítse el a pénzt, ahogy egy abszolút zöldfülű. Nem is a vegytiszta, hanem ez a félbalek a kiapadhatatlan jutalékforrása a bizománys brókercégeknek. A félbalek csak úgy önti magából a híres tőzsdei közhelyeket és a játék megannyi szabályát. Az összes tiltást ismeri, ami csak elhagyta a néhai aranyházú spekulánsok ajkát, csak egyetlen nem: Ne légy balek!”

- „Én nem engedem, hogy a tulajdonom, vagy a tulajdonlási vágyam irányítson. Sosem vitatkozom a piaccal. Haragudni a piacra, mert váratlanul vagy akár teljesen oktanul ellened ment – olyan, mintha a tüdődet okolnád a tüdőgyulladásért.”

- „Minden más szempontnál fontosabb a piac általános irányával tisztában lenni. A nagy pénz a nagy mozgásban van. És akármi is adja a kezdőlo-

kést a nagy mozgásnak, pályája sosem a poolok manipulációjának, vagy a pénzemberek ügyeskedéseinek köszönhető, hanem az alapvető feltételekből következik.”

- Az árfolyam mozgásokon alapuló spekulációs vásárlások és eladások időzítéséhez: „Ne próbáld meg elkapni az utolsó egynyolcad dollárt – se az elsőt. Ez a két nyolcad a legdrágább nyolcad a világon. Összeadva annyiba kerültek már a spekulánsoknak, hogy abból a hatalmas summából a kontinensen végigvezető autópályát lehetne építtetni.”
- „Nem várhatjuk el a szalagtól, hogy kiselőadást tartson. Ha a szalag azt mondja, hogy kiszállni!, akkor nincs értelme nyomatékosabb felszólításra várni.”

A profik persze eleve tudják, a többieknek viszont jobb innen, mint a saját kárunkon megtanulniuk, hogy az árfolyamváltozásból született elméleti nyereség csupán annyit ér, amennyit ténylegesen – készpénzben – ki is tudnak venni belőle. Hiába emelkedik pl. az égig

a birtokunkban lévő részvények árfolyama, ha a piacon nincs rájuk vevő, vagy ha az eladással magunk törjük le az árat. Livermore számos gyakorlati példával magyarázza el, milyen stratégiával és technikákkal tudta készpénzre váltani a pozíciót. A stratégia mellett figyelemreméltó tanításokkal szolgál a tőzsdézés technológiáról is. Igen érdekesek és tanulságosak a leírások, amelyek elmondják, milyen technikákkal igyekezett kipuhatolni a piac további mozgásainak várható irányát. Eszközként ehhez tényleges ügyleteket alkalmazott: annak megfelelően, hogy a pozícióiban honnan hová akart eljutni, kisebb-nagyobb próbaügyletekkel vizsgálta a piac reagálását. Például ha egy nagy tétel eladására készült, előtte kisebb eladásokkal vizsgálta, megvan-e a piacban a kellő nagyságú kereslet és vajon az eladás nem nyomja-e lefelé a papír árfolyamát.

Gyakorlati megfontolásokkal és példákkal beszél az árfolyam befolyásolás lehetőségeiről, korlátairól és technikáiról. Egy példa ebből: „Ha egy részvény emelkedését szeretnénk elérni, a legelső feladat

annak a ténynek a reklámozása, hogy emelkedés van. Hülyén hangzik? Gondolkozzunk csak. Azt az állapotot kell reklámozunk, amelynek elérése egyben feltett szándékunk is: hogy a részvény erős és rajta nagy a forgalom. Ha eddig eljutottunk, már csak azal kell tisztában lenni, hogy a világ legjobb reklámügynöke a tőzsdéi táviró, a világ leghatékonyabb reklámfelülete pedig a szalag. Nem kell beszámolókat irkálnom az ügyfeleknek. Nem kell hírekkel bombáznom a napisajtót, hogy a papírban mennyi az érték. Nem kell megdolgoznom a pénzügyi szaklapokat. Nincs szükségem külső segítségre. Ezeket a nagyon is üdvös jelenségeket csupán azzal idézem elő, hogy forgalmat generálok a papíron. Ha megnő a forgalom, a növekvő forgalommal együtt nő a kereslet a magyarázatra.” „A profi kereskedőknek csak forgalom kell. Venni vagy adni fognak bármilyen részvényt bármilyen áron, ha elég nagy a piaca. A manipulátor bennük köszönheti az első vevőt.”

O. P.

## Reklám a gyerekeknek

– *The Economist*, 2001. január 16. –

Fokozódik a nyomás a gyerekeknek szóló reklám tilalma érdekében. Van-e értelme az ilyen tiltásnak?

Reklámszempontról a gyerekek kiváló célcsoport. Sokat nézik a televíziót, sok zsebpénzt költenek és

mindenre rá tudják venni szüleiket. Nem csoda, hogy sokan aggódnak a gyermekeknek szóló marketingtrükkök miatt.

Hillary Clinton nemrég megválasztott szenátor szerint olyan törvényre van szükség, amely felha-

talmazza az amerikai Szövetségi Kereskedelmi Hatóságot (FTC) arra, hogy leállítsa a gyerekeknek, különösen az 5 év alattiaknak szóló „tisztességtelen” reklámokat. Európában sem ismeretlen az ilyen nézet. Görögországban, ahol reg-