

Макаров Олег

Биржевые миллионы, кто и как заработал их на российском фондовом рынке.

Группа Компаний «АЛОР» – одна из крупнейших финансовых групп Российской Федерации, сформированная в 1993 году. Компании, входящие в Группу Компаний «АЛОР», являются профессиональным участниками рынка ценных бумаг и обладают всеми необходимыми лицензиями Федеральной Службы по Финансовым Рынкам РФ для работы и оказания услуг на рынке ценных бумаг.

За время своего существования, Группа Компаний приобрела колоссальный опыт работы на фондовом рынке, смогла доказать свою надежность и эффективность в самых сложных рыночных ситуациях. Компании, входящие в Группу, уверенно занимают позиции в ТОП-5 по объему биржевых операций с акциями на ММВБ и являются лидерами рынка по объему сделок на рынке фьючерсов и опционов биржи РТС (FORTS).¹ В настоящее время компании Группы Компаний «АЛОР» предоставляют практически полный спектр услуг на рынке ценных бумаг широкому кругу инвесторов.

В состав Группы Компаний, среди прочих, входят ООО «АЛОР +», ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ» и ООО «УК «АГАНА».

ООО «АЛОР +» зарегистрировано в 1997 г. Общество предоставляет полный перечень брокерских услуг на российском фондовом рынке, основной среди которых является интернет-трейдинг. Компания обладает всеми необходимыми лицензиями, в том числе лицензиями профессионального участника рынка ценных бумаг Российской Федерации на осуществление брокерской, дилерской и депозитарной деятельности. Сегодня в арсенале Брокера самые современные продукты и услуги: от программного обеспечения для Интернет-трейдинга до сложных механических торговых систем. Брокерская компания обладает развитой региональной сетью, и сегодня продукты и услуги компании можно оформить более чем в 60 городах Российской Федерации. Каждый клиент ООО «АЛОР +» может подобрать для себя оптимальный тариф брокерского обслуживания, независимо от количества операций на рынке и объемов торговли. Гибкая ценовая политика делает продукты и услуги Брокера доступными и выгодными.

ООО «Управляющая Компания «АГАНА» занимает одну из лидирующих позиций на рынке коллективных инвестиций России, более 10-ти лет предлагая российским и иностранным клиентам комплексные инвестиционные решения в сфере управления

¹ [1] Позиции Группы Компаний «АЛОР» в рейтингах:

· ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ» – Индивидуальный рейтинг надежности инвестиционных компаний НРА – рейтинг АА+ (очень высокая надежность – первый уровень).

· Группа Компаний «АЛОР» – 7 место в рэнкинге крупнейших инвестиционных компаний НРА по размеру активов по итогам деятельности во 2 квартале 2011 года.

· Группа Компаний «АЛОР» – 4 место в рейтинге РБК “Крупнейшие брокеры России за 9 месяцев 2011 года”.

· Группа Компаний «АЛОР» – 6 место в рейтинге ММВБ по объему клиентских операций за октябрь 2011 года.

· Группа Компаний «АЛОР» – 3 место в рейтинге “Ведущие операторы RTS Standard” в октябре 2011 года.

· УК «АГАНА» – 1 место в рэнкинге УК по СЧА ПИФов с 30.06.2009 года.

· В 2011 году ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ» стало лауреатом Премии «Финансовая Элита России» в номинации «Надежность». Кроме того, в этом же году ООО «АЛОР +» получило премию «Финансовый Супермаркет» в номинации «БРОКЕР ГОДА».

Официальный сайт Группы Компаний «АЛОР»: www.alor.ru

капиталом. УК «АГАНА» оказывает следующие услуги частным и корпоративным клиентам: индивидуальное доверительное управление, управление активами открытых и закрытых паевых инвестиционных фондов и управление пенсионными резервами и накоплениями.

В 2011 году УК «АГАНА» награждена «Национальной Лигой Управляющих» в номинации «Управляющая компания – тяжеловес». Победа в данной номинации подтверждает признание экспертным сообществом вклада Компании в 15-летнюю историю развития отрасли коллективного инвестирования в России.

В 2011 Управляющая компания «АГАНА» удостоилась награды от рейтингового агентства «Эксперт РА» за крупнейший в Российской Федерации ЗПИФ художественных ценностей «Собрание. ФотоЭффект»². Паи фонда в настоящее время обращаются на ММВБ, а собрание фонда является одной из значимых коллекций фотографического искусства в мире. Стоимость чистых активов фонда составляет 469 млн. долларов (на 31.10.2011).

Пенсионный портфель «Сбалансированный» занимает первое место по доходности управления пенсионными накоплениями физических лиц в рейтинге портала investfunds.ru за 6 месяцев 2011 года.

ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ», созданное в 1993 году, предлагает брокерское обслуживание на товарном биржевом рынке и оказывает полный перечень услуг в сфере корпоративных финансов, в том числе услуги по размещению акций и облигационных займов, а также финансовое консультирование. Биржевой товарный рынок становится все более востребованным и имеет большой потенциал для роста, поэтому работать с одним из ведущих российских товарных брокеров – ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ» – перспективно и выгодно. ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ», которое стояло у истоков формирования этого рынка, имеет значительный опыт работы и обладает всеми необходимыми инструментами и технологиями для обслуживания и поддержки клиентов. Компания постоянно повышает эффективность операций, расширяет линейку услуг. Общество является создателем одного из первых сертифицированных в Российской Федерации торговых терминалов «АЛОР-Трейд», позволяющих торговать ценными бумагами через сеть Интернет. ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ» является листинговым агентом Фондовой Биржи «ММВБ» в Секторе Рынков Инноваций и Инвестиций (РИИ ММВБ), а также является членом Национальной Ассоциации Участников Фондового рынка (НАУФОР), членом Российского биржевого союза и членом Московской Торгово-Промышленной палаты. В декабре 2009 года ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ» выступило организатором IPO ОАО «ИСКЧ», таким образом, став первым организатором публичного размещения акций российского эмитента после кризиса 2008 года. Размещение прошло успешно, с переподпиской. Также, ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ» выступило организатором размещения ОАО «Фармсинтез» в 2010 году и соорганизатором размещений ОАО «Русские Навигационные Технологии» в 2010 году и ОАО «Платформа

² [2] Закрытый паевой инвестиционный фонд художественных ценностей «Собрание. ФотоЭффект» – Правила доверительного управления № 1985-94173534 от 23.11.2010 г.

ООО «УК «АГАНА» (лицензия № 21-000-1-00043, выдана ФКЦБ России 17 января 2001 г., лицензия №077-09778-001000, выдана ФСФР России 21 декабря 2006 г.). Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходность в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды. Взимание надбавок и скидок уменьшит доходность инвестиций в инвестиционные паи. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами фонда. Результаты управления средствами пенсионных накоплений, пенсионными резервами, ценными бумагами в прошлом не определяют доходность в будущем. Результаты деятельности управляющей компании по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителей управления в будущем.

Получить подробную информацию о паевых инвестиционных фондах под управлением ООО «УК «АГАНА» и ознакомиться с их правилами и иными документами, а также с условиями доверительного управления иными активами можно в пункте приема заявок по адресу г. Москва, Орликов переулок, д. 2, БЦ «Орликов», на сайте по адресу <http://www.agana.ru/> и по телефонам (495) 980-13-31, (495) 987-44-44.

Ютинет.ру» в 2011 году.

Синергия успеха

Предисловие Генерального директора ООО «АЛОР Групп» Калина Александра Борисовича.

На седьмом этаже здания биржи РТС на Воздвиженке есть овальный конференц-зал с прекрасным видом на исторический центр столицы. Возможно, Вы бывали в этом здании на мероприятиях, которые биржа устраивает совместно с брокерскими компаниями, такими, как ООО «АЛОР +», входящее в состав нашей Группы Компаний. Если так, то Вы не могли не заметить график индекса биржи РТС, представленный здесь особым образом – он нанесен на стены конференц-зала и фойе. Этот весьма внушительный по масштабам график со всеми его взлетами и падениями, плавными изгибами, резкими изломами по особенному, динамично, зримо проводит нас через всю биржевую историю молодого российского фондового рынка.

Вторая половина девяностых... Всего за два года, начиная с 1995-го, капитализация российских компаний, входящих в индекс, увеличивается в десять раз. Головокружительный рост! Российские инвесторы, имевшие дальновидность и, прямо скажем, отвагу вложить свои средства в акции отечественных эмитентов в те непростые годы, получили сполна свою «награду за смелость».

Однако фондовые рынки отнюдь не место, где можно благостно и расслабленно почивать на лаврах. Драматичное падение акций в 1998 году в очередной раз очень болезненно напомнило об этом всем участникам рынка... Возможно, в самой острой фазе того кризиса «масштаб бедствия» был панически преувеличен. Ведь уже осенью следующего года все, что могло расти на российских площадках, стало неуклонно демонстрировать восходящую динамику. Во второй половине нулевых годов рост порой принимал буквально ураганный характер, и докризисные максимумы были сметены мощно и бескомпромиссно. А затем многократно превышены. Инвесторы, поверившие в это восстановление экономики и фондового рынка, смогли увеличить свои капиталы в десятки раз. Концептуальная идея о существенной недооцененности ведущих российских компаний многие годы была фундаментальным драйвером этого роста.

Лето – осень 2008 года... Вновь болезненная педагогика от мирового финансового сообщества. Когда крупнейшие игроки финансовых рынков недооценили угрозы, таящиеся в глубине сложных производных инструментов, заигрались с избыточной ликвидностью – плохо будет всем, кто имел хоть какую-то кредитную нагрузку на своих балансах.

Мы, профессионалы рынка, брокеры, консультанты и трейдеры Группы Компаний «АЛОР» всегда честно предупреждаем своих клиентов о рисках, которые несет с собой вложение средств в биржевые активы. Но вместе с тем, указываем и на горизонты потенциальных доходностей. А они пропорциональны именно рискам. И, конечно, классу самого инвестора – чем более он искушен, подкован в области технологий управления вероятностями на труднопредсказуемых и изменчивых биржевых рынках, тем на большее вознаграждение за принятый риск он может рассчитывать. Во всех перипетиях жизни российского фондового рынка специалисты Группы Компаний «АЛОР» всегда были рядом со своими клиентами. Как могли, сглаживали трудные моменты резких коррекций, радовались успехам вместе с удачливыми частными инвесторами, умевшими быть в правильное время в правильном месте. Как например, весной 2009 года, в рынке со своими капиталами – когда акции российских эмитентов, оправившись от кризиса, показали силу, демонстрируя каждый месяц значительные показатели роста. Зная, как важно в биржевой торговле быть осведомленным теоретически и подготовленным к практическим действиям, мы всегда важнейшее внимание уделяли уровню финансовой и инвестиционной грамотности людей, решивших стать инвесторами на отечественном рынке акций. И, думаю, мы преуспели в этом. На страницах этой книги Вы найдете примеры впечатляющих

инвестиционных побед, которыми мы гордимся вместе с нашими клиентами. В этом и состоит, по нашему мнению, синергия успеха профессионала фондового рынка, каковым является Группа Компаний «АЛОР», и его клиентов.

Главы, которые предстоит Вам прочесть, приоткроют двери в профессиональную мастерскую инвестиционного бизнеса. Вы узнаете о том, как работает брокер и маркет-мейкер, как арбитражеры стараются свести к минимуму риски рыночной волатильности. Удачливые частные трейдеры поведают о своих методах борьбы с непредсказуемостью краткосрочных движений биржевых котировок. Но все же золотое зерно истины, как всегда, будет сокрыто. По нашему мнению, оно, точно пресловутый биржевой Грааль, прячется в одном простом правиле – на фондовом рынке нужно работать, а не играть! Мы убеждаемся в справедливости этого правила уже более пятнадцати лет.

Желаю Вам большой инвестиционной удачи!

Предисловие

Доктора экономических наук, профессора, Заведующего кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Рубцова Б.Б.

Можно сказать без всякого преувеличения: фондовый рынок вызывает повышенный интерес у значительной части населения стран, где сложились современные рыночные отношения. Не случайно жанр литературы по инвестированию является одним из самых востребованных в США – стране, где половина жителей владеет акциями различных компаний и взаимных фондов. В Китае уже более 170 млн. людей являются инвесторами в акции и здесь также книги по рынку ценных бумаг относятся к бестселлерам.

В России, хотя число инвесторов в акции весьма скромное (примерно 700 тысяч, что составляет 0,5% населения), интерес к фондовому рынку велик – правда, в основном среди молодого поколения. Могу смело так утверждать, работая в высшей школе и общаясь со студентами не только профильных (финансовых), но и других вузов.

За несколько десятилетий до конца 1980-х годов в СССР было издано всего 2! монографии, специально посвященные фондовому рынку (хотя отдельные вопросы рассматривались в статьях и главах книг, посвященных финансовым системам капиталистических стран).

Сейчас в книжных магазинах в разделах «Рынок ценных бумаг» можно найти самую разнообразную литературу: по фундаментальному и техническому анализу, психологии инвестиционного поведения, институционального устройства и регулирования фондового рынка, тонкостях биржевой торговли и т.д. и т.п. Еще в конце 1990-х я вел учет книг, изданных по этой проблематике, но потом это потеряло смысл, так как в настоящее время каждый год в России выходят десятки книг, в которых в том или ином ракурсе рассматривается фондовый рынок. Среди них как переводы классических западных учебников (У.Шарпа, Ф.Фабозци, Д.Мэрфи, Д.Халла и др.) и популярных изданий (Р.Тьюлза, Д.Стюарта, М.Льюиса, Д.Сороса и т.д.), так и многочисленные работы российских авторов, которые можно разделить на учебную литературу и специальные исследования и руководства по работе с определенными инструментами³. И они в целом востребованы читающей публикой.

А сколько информации сейчас можно найти в русскоязычном Интернете на созданных многочисленными энтузиастами сайтах, в блогах и т.п.! Возьмем хотя бы сайт mirkin.ru!

Данная книга заметно отличается от имеющейся литературы «о фондовом рынке».

³ [3] Список, повторю, сейчас слишком велик, чтобы перечислять даже основные работы.

Во-первых, эта книга о личностях отечественного фондового рынка, что само по себе внове. Сегодня можно прочитать растиражированные откровения западных гуру, или чудо-трейдеров, за год – два превращающих несколько десятков тысяч долларов в миллион. О спекулянтах, играющих миллиардами на валютных курсах. «Пророки в своём отечестве», как всегда, то ли в тени, то ли в дефиците. И эта книга делает существенный вклад в устранение этого пробела. Ведь рынок – это, прежде всего, люди, работающие на нем. Мы узнаем о том, как и почему герои этих интервью и очерков сделали фондовый рынок своей профессией. Полагаю, что пример таких людей – успешных биржевых профессионалов – крайне важен для мотивации нашего студенчества. Когда молодые люди находятся в самом начале своего профессионального пути, крайне важны все подсказки, ориентиры и векторы движения в жизни, помогающие выбрать свой собственный путь.

Во-вторых, эта книга – серьезное обучающее средство. Главы, посвященные практическим методам инвестирования, незаменимы для человека, решившего разместить свои сбережения на фондовом рынке. И что ценно, автор не уводит читателя в иллюзорный мир идеально подобранных примеров успешного биржевого трейдинга. На страницах книги Вы прочтете честные предупреждения о рисках, которым подвергается непрофессиональный участник рынка. Да что там – и профессиональный тоже! Ведь не будь этих рисков, не разорвались бы такие столпы биржевой индустрии, как американский инвестиционный банк «Lehman Brothers». Его банкротство в сентябре 2008 г. считается кульминацией мирового финансового кризиса, начавшегося годом ранее. А вспомним о том, как в 1995 г. безрассудная игра на фьючерсном рынке в Сингапуре трейдера английского инвестиционного банка Barings Ника Лисона привела к убыткам в 1,3 млрд.долл., что закончилось банкротством этого почтенного финансового института с двухсотлетней историей⁴. Или о схожей и более близкой истории с трейдером французского банка Societe General Жеромом Кервьелем, нанесшем убытки банку в размере 4,9 млрд.евро!

И, в-третьих, эта книга не останется неясной читателю, мало знакомому с языком науки, не утомит обилием формул и таблиц. Написанная в свободной популярной манере, она, тем не менее, станет серьезным подспорьем при первых шагах на пути к грамотному, продуманному инвестированию. Простота и практичность подходов, взятые на вооружение автором, позволят даже самому неискушенному в «высшей математике» фондового рынка частному инвестору совершать грамотные сделки, продиктованные здравым смыслом.

Приветствие читателям

**Генерального директора ООО «АЛОП +» Лужбина Александра Анатольевича
Фондовый рынок: индивидуальность, эмоции, возможности!**

Фондовый рынок – это мир полной свободы и огромных возможностей. Для того, что бы стать инвестором не нужно оканчивать Гарвардский университет, иметь связи, миллион долларов для удачного старта или быть гением. Фондовый рынок – это уникальное место, где имеют равные шансы водители, бизнесмены и домохозяйки. Здесь все зависит только от Вас. Студент из Нижнего Новгорода в торговле акциями может быть успешней столичного бизнесмена. И кем бы Вы ни были, в биржевом трейдинге Вам обеспечена буря эмоций! Ведь рынок как живой организм – постоянно меняется, развивается и растет, удивляя все новыми и новыми возможностями.

Вместе с тем, буду откровенен, не всем начинающим трейдерам удастся стабильно получать прибыль на труднопредсказуемом фондовом рынке. После первых торговых

⁴ [4] Кстати, и об этом можно почитать на русском языке: *Лисон Ник. Как я обанкротил “Бэрингз”. Признания трейдера-мошенника.* – М.: ООО "Кейс", 2011

опытов остаются те, кто разумно определил свой инвестиционный горизонт. Многие предпочитают спекулятивные операции долгосрочным вложениям, рассчитывают на быстрый доход от незначительного изменения котировок акций, справедливо полагая, что рынок не может расти постоянно, а зарабатывать можно как на росте, так и на падении. Все большим становится пласт трейдеров срочного рынка, торгующих фьючерсными контрактами. Однако этот ежедневный профессиональный труд больше подходит для тех, кто превратил управление собственным счетом в основную работу.

Другие участники рассматривают вложения в акции, как инструмент долгосрочного инвестирования, нацеленного на консервативный рост актива. И все эти игроки успешно самореализуются на поле рыночных возможностей.

Примечательно и совершенно новое веяние: на рынке все больше интереса к алгоритмической торговле, к так называемым биржевым роботам, запрограммированным на совершение операций по заложенным стратегиям. Кто-то создает таких роботов самостоятельно, другие же предпочитают купить или взять в аренду готовый алгоритм. И если говорить о будущем интернет-трейдинга, эволюции, которая ожидает участников рынка с такими разными запросами, то, на мой взгляд, технология торговли и дальше будет совершенствоваться. Появится большое разнообразие роботов, которые существенно облегчат жизнь трейдерам в условиях значительных потоков информации. С одной стороны, такие системы будут требовать высоких профессиональных знаний, но в то же время будут разрабатываться и более доступные решения для упрощения работы игроков с начальными знаниями. Если представить идеальную картину, то достаточно будет задать системе желаемый уровень доходности, допустимые риски, и программа сама подберет варианты стратегий – человеку за торговым терминалом останется только нажать кнопку «старт». Это было бы оптимальным решением для тех, кто только начинает торговлю. Поскольку для них сложности терминологии и технического анализа являются фактором, задерживающим начало инвестиционной практики. Также будет развиваться система сопутствующих услуг для тех, кому важна не столько скорость соединения с биржей для мгновенных операций, сколько качественная поддержка при принятии долгосрочных инвестиционных решений. Усилится интеграция с банковской сферой, в результате чего будут создаваться структурные продукты, рассчитанные на различные инвестиционные вкусы и запросы.

...Признаюсь, я немного завидую тем, кто в наши дни стоит на пороге удивительного мира инвестиционных возможностей. Им доступно огромное разнообразие информации об инструментах фондового рынка. Информации, обновляющейся каждое утро на специализированных медиа-ресурсах. Они могут почерпнуть инвестиционные знания со страниц сотен книг, которыми изобилуют полки книжных магазинов.

Когда же начинался мой собственный профессиональный путь на фондовый рынок, приходилось довольствоваться изучением сухой теории зарубежных учебников. Доступных и простых книг этой тематики от российских авторов в те годы не существовало. Также как и самого отечественного фондового рынка. Теоретическая картина инвестиционного мира, которая жила на страницах иностранных изданий, никак не соответствовала российской реальности.

И все же, не смотря на великолепные сегодняшние возможности для тех, кто берется за новое дело, вооружившись лозунгом «Хочу все знать!», я советую Вам поскорее испытать себя в деле. Не задерживаться на одной лишь теории, а перейти к реальным биржевым сделкам. Иначе Вы будете вызывать сочувствие, как при виде голодного посетителя ресторана, занятого лишь чтением меню.

До встречи на фондовом рынке!

Клондайк нашего времени Предисловие автора.

Замысел книги «Биржевые миллионы» появился этой весной. В апреле автор участвовал в составе московской делегации, приехавшей в Краснодарский край с проектом

«Неделя финансовой грамотности». Концепция поездки была такова: группа финансистов, страховщиков, представителей брокеров и бирж, во главе с Президентом российского биржевого союза Анатолием Григорьевичем Гавриленко, должна была привезти инвестиционные знания и навыки управления личными финансами жителям шести кубанских городов, переезжая от Темрюка до Краснодара.

...Темрюк это, по сути дела, лермонтовская Тамань, городок, где Печорин «чуть-чуть не умер с голода, да еще вдобавок его хотели утопить». В местном клубе неспешно собирался народ, послушать московских гостей. Фермеры, хозяева закусочных и торговых ларьков, домовладельцы, дающие туристам кров и стол – публика не слишком любопытная, погруженная в свои мирские заботы. На лицах читалось узнаваемое подозрение – что, мол, эти москвичи хотят нам продать?

Выступал Анатолий Григорьевич. Излагал свою формулу успешности в инвестировании, в бизнесе, да и в жизни вообще. Я оглядывался на зал и замечал немало глаз, в которых читались то ли усталость, то ли равнодушие. Увы, Темрюк, это вам не Рио-де-Жанейро... И я думал, неужели не интересно послушать человека, создавшего срочный биржевой рынок, первую систему интернет-трейдинга. Заработавшего на своих новациях миллионы... Если эта поездка, это выступление нужно ему, то почему оно не нужно им?

Автобусный переезд, и на этот раз уже дом культуры Анапы встречал нас курортным оркестром, наигрывавшим «Strangers in the night». И вновь в зале тут и там сквозило равнодушие. Но в какой-то момент я понял одну вещь – это просто такая финансовая грамотность. Просто жизнь так сложилась – без возможностей узнать лет двадцать назад, что такое инвестирование в акции, небольшие спекуляции на фьючерсах или опционах, формирование личного структурного портфеля... Разумеется, к середине выступлений Анатолия Григорьевича, особенно, если аудитория была молодой, зал с неизбежностью зажигался. И все же я решил, что необходимо ударить по безграмотности и бездорожью не только автопробегом, но и печатным словом.

Тем же, у кого возникает безразличие на лице, когда речь заходит об инвестировании, я хотел бы сообщить следующее. Финансовый рынок это Клондайк нашего времени. Его словно тут и там пронзают золотоносные жилы трендов и ралли, возносящих котировки фондовых инструментов на десятки процентов. Прямо на поверхности мерцают самородки однодневных взлетов акций на многообещающих новостях и позитивных отчетностях. Старатели этого Клондайка, не смыкая глаз, направленных в пульсирующие мониторы, не отрывая рук от клавиатур, перелопачивают тонны гигабайт пустой биржевой породы в поисках благородных пластов потенциальной прибыли.

И это не высокопарный пафос. Я пишу эти строки в конце октября 2011 года. К настоящему моменту акции Сбербанка, к примеру, подорожали с начала месяца на 40%. И это всего лишь движение котировок как таковое. Чтобы получить цифру дохода, на который может рассчитывать рискованный спекулянт, использующий маржинальное кредитование, надо увеличить эту цифру многократно. Покупка же фьючерсных контрактов акций Сбербанка на условиях срочного рынка увеличивает потенциал доходности сделки в десять, а то и в тринадцать раз. Умудрившись купить на дне, когда акции, пережив драматичное падение, только начали восстанавливаться, Вы можете взять на себя максимальный риск и разогнать свой счет за три недели в пять раз! Можно помечтать... Не время ли было к началу октября продать свою хрущевку в спальном районе, вложиться в акции, а уже в ноябре, зафиксировав прибыль, въехать в новостройку бизнес класса с авторским дизайном? Между тем, прежде чем вырасти, акции упали на 30% всего лишь в течение сентября. А на этом также можно было многократно увеличить свой капитал, продав все те же фьючерсные контракты в «короткой» маржинальной позиции. Нет, хрущевку, решительно, надо было продать еще летом – чтобы обеспечить свой биржевой успех ликвидностью с обеих сторон! Только, пожалуйста, не читайте эти строки с серьезным лицом, и уж конечно, не рассматривайте их в виде официальной оферты или рекомендации. Жить надо в собственных квадратных метрах,

а торговать только на финансовые излишки.

Как и любой другой Клондайк, финансовый рынок во все времена, неудержимо манит не только работяг с лопатами, кирками и лотками, но и авантюристов в их вечной погоне за легкой и мгновенной наживой. Один такой авантюрист ходит к нам в «Институт биржевой торговли «АЛОР» на занятия по интернет-трейдингу. Но это не типаж вестернов, отнюдь. Это женщина средних лет, владелица нескольких магазинчиков текстиля. Увы, она с трудом запоминает последовательность действий, приводящих к тому, чтобы ее деньги превратились в сотню акций Газпрома, путается в показаниях простейших индикаторов. «Ничего страшного, – говорит ей преподаватель, – у Вас получится. Просто надо немного больше времени. Давайте еще раз». «Нет, – возражает она нетерпеливо, с явным подозрением, что ей только зря морочат голову всем этим теханализом, – у меня нет никакого времени! Я очень устала работать, от магазинов одни убытки. Мне нужно скорее что-нибудь купить, чтобы заработать». И спустя еще одно занятие, она, наконец, выдает свою мечту, заветную мечту героев Джека Лондона и начинающих частных трейдеров: «Скажите, а скоро я смогу сделать из двадцати тысяч миллион?»

И все-таки есть счастливицы, которым самородки биржевой прибыли так и бросаются под ноги. Я расскажу об этих людях со всеми деталями, которые запас, общаясь с ними. Но в роли первого примера я выбрал вот какой. Несколько дней назад по просьбе клиента, пришедшего со своим ноутбуком, мне пришлось провести консультацию по выставлению специфических торговых заявок. Заглянув в торговый терминал мужчины пожилых лет и отнюдь не трейдерской наружности, я обнаружил на его лимитах значительную дневную прибыль – более 10%. «Как вам это удается, по какой системе торгуете?» – задал я профессиональный вопрос. Ответ клиента словно пришел ко мне из повести Вольтера «Простодушный»: «Никакой особенной стратегии у меня нет, – смутившись, отвечал мужчина, – просто, если я вижу, что акции растут, я их покупаю. А когда начинают падать – продаю. Чаще всего, получается заработать немного. Но изредка выходит так, как сегодня – рост значительный, вот я и в прибыли». Ничего большего к этим словам я добавить не в состоянии.

Макаров Олег

Благодарности автора

Нетрудно догадаться, кто должен быть адресатом заглавной благодарности от имени автора этой книги. Интервью с этим человеком будет флагманским в сборнике.

Вместе с тем, предпринимателю, создавшему целый сектор отечественного финансового рынка, группу компаний, давшую рабочие места сотням людей, и в силу этих обстоятельств жизни тонко чувствующему лесть, сказать хотелось бы слова искренние и простые. И право, найти их совсем не сложно. Потому что, не знаю, как Вы, но я никогда не видел, чтобы человек его востребованности в столичной деловой жизни, по собственной воле ездил бы из года в год по российской глубинке с миссией инвестиционной и финансовой грамотности населения.

Отечественный инвестор фондового рынка из Темрюка, Переяславль-Залесского, Рыбинска... Вы верите в его реальность? В то, что он своими сбережениями может способствовать устойчивости родного фондового рынка – отцепить наш вагончик российских акций от мирового локомотива горячих спекулятивных капиталов, мотающихся по континентам в поисках сиюминутных прибылей между «пузырями» и крахами. Не слишком? Намекнете, что, мол, кипрская глубинка куда как обильнее на российского инвестора, сбежавшего от бремени налогов... Но, скажу я Вам, в конце девяностых тоже мало кто верил, что можно на том непаханом биржевом поле вырастить полноценный срочный рынок, создать интернет-трейдинг для всех и каждого. А он пришел и сделал. И не фарисействовал при этом об этической и деловой нейтральности, которая в новорусском бизнесменталитете бросает вызов неизбежности двух главных вещей в жизни: налогов и

смерти. (При этом отечественный бизнес, похоже, на свой манер пытается решить и саму проблему Фауста – мол, нет, налогов, нет и смерти...)

Так вот именно за эту последовательную и деятельную веру, за абсолютно не пафосную миссию поиска и просвещения российского инвестора я и хочу поблагодарить Анатолия Григорьевича Гавриленко.

Вместе с тем, эта книга состоит не только из записи беседы с ним. В конце концов, он дал уже десятки интервью в прессе, пусть и не таких развернутых. Эта книга написана для всех нас, частных инвесторов. И во многом – именно о нас. И я хочу поблагодарить руководство нашей группы компаний – Александра Борисовича Калина, Александра Анатольевича Лужбина за то, что поддержали этот проект и сделали его возможным.

Слова благодарности хочется адресовать и всем тем, с кем сводила меня преподавательская работа в «Институте биржевой торговли «АЛОР» – инвесторам и трейдерам. Ваш опыт, успехи и неудачи, ошибки и находки послужили неоценимым вкладом в осмысление моей задачи – подготовки грамотного и стабильно прибыльного инвестора.

Должен поблагодарить коллег, приложивших руку к страницам этой книги в качестве профессиональных читателей и критиков, редакторов стиля и грамматики. Ведь как в трейдинге, так и в словесности, небрежность наказуема. Отдельное спасибо Дозорову Александру Алексеевичу, чей опыт преподавания, написания и перевода учебников по инвестированию заслуживает особого уважения.

И спасибо моему сыну Станиславу, консультанту-преподавателю нашего Института, взявшему на себя техническую часть работы над книгой. А кроме этого запрограммировавшего биржевых роботов по тем стратегиям, которые я преподаю в нашем Институте. Одного из роботов мы назвали «Дилетант» в соответствии с главой этой книги, а другого «Фракталус», в дань «Стратегии торговых фракталов» – одного из моих мастер-классов.

Все, что знаю и умею в биржевом трейдинге, я всегда с благодарностью готов передать тем, кто хочет учиться этому интереснейшему делу – инвестированию на фондовом рынке.

Макаров Олег

Вальс миллионеров

Интервью с Президентом Российского биржевого союза, Председателем Наблюдательного совета Группы Компаний «АЛОР», Председателем Наблюдательного совета НП «САПФИР» Анатолием Григорьевичем Гавриленко

В девятнадцатом веке венский вальс был ни чем иным, как простонародной забавой, что само по себе и не дурно, но ничего не прибавляло к славе и престижу столицы Австрийской империи. И так продолжалось, пока не явился Иоганн Штраус. Именно этот композитор, дирижер и страстный танцор сделал венский вальс тем, чем он является сейчас – новой европейской и мировой традицией.

В Москве конца двадцатого века биржевой трейдинг, с нашей сегодняшней точки зрения, также был занятием весьма странным. Московский трейдер, образца девяностых был заложником единственного биржевого шлюза, монитора с телефоном и клерка при нем, едва успевавшего исполнять голосовые заявки купли-продажи. Пока не появился «АЛОР-Трейд», первая в истории российских бирж система персональной интернет торговли на фондовом рынке. Она-то и выпустила на свободу частный биржевой трейдинг.

Мы будем беседовать с человеком, который мог бы чувствовать вкус миссионерства, поскольку принес на зарождавшийся в России биржевой рынок саму эту идею – подключить каждого желающего к торгам. Воплотил ее в программное обеспечение, создал для нее рынок и заработал на этом рынке свои миллионы. Мог бы... Но почему-то называет себя «обычным человеком со средними способностями». Итак, прокатимся в «Роллс-Ройсе» Президента Российского биржевого союза, Председателя Наблюдательного совета Группы

Компаний «АЛОР» и обладателя еще не менее сорока должностей Анатолия Григорьевича Гавриленко. А заодно побеседуем.

– Анатолий Григорьевич, мы начинаем интервью, сидя в «Роллс-Ройсе», который обычно возит Вас в офис. Скажите, было ли у Вас стремление в юные годы выделиться из той среды, в которой находились? Выделиться, например, тем, чтобы стать богатым человеком, сделать высокую карьеру со всеми присущими атрибутами?

– Будучи молодым человеком, я, знаете ли, никогда не льстил себе какими-то иллюзиями по поводу своих способностей, которые никогда не считал особенно выдающимися, либо мечтами о будущей карьере. Дело в том, что мой отец, занимавший в сталинские времена должность замминистра в Крыму, был репрессирован по 58-й статье. Я вырос «безотцовщиной», и поэтому помочь, направить в жизни было некому. Как обычный молодой человек с непростой биографией, я знал свои возможности в карьерном росте, которые по тем временам были весьма просчитываемы. Тогда в ходу была характерная шутка: «Может ли сын полковника стать полковником? Да. А генералом? Нет. Почему? Так ведь у генерала тоже есть сын». Закончил я институт имени Мориса Тореза по языковому направлению Латинской Америки, и вскоре начались регулярные поездки на Кубу в качестве переводчика. Меня, советского паренька, тогда поразил дух американской роскоши, который еще витал там. Все эти первоклассные американские авто: бьюики, шевролеты, кадиллаки, которые потом еще десятилетиями там ездили... Но тем не менее, я смотрел на все это спокойно. Потому что без всякого пафоса любил свою родину. И понимал, знал, чувствовал, что родина любит меня, не смотря даже на трагическую страницу в истории нашей семьи. Это не помешало мне вырасти, что называется, идейным юношей, ездить в стройотряды на целину. Мои однокурсники подозревали, правда, что я таким способом намерен был вступить в партию и затем продвигаться. Однако по причине репрессированного отца это было заведомо не возможно. Да я и не был карьеристом в принципе.

После Кубы была длительная командировка в Перу. В те времена, наши руководители горели надеждой, что Перу станет второй Кубой. Но перуанцы оказались умнее и осторожнее. Оттуда я впервые привез профессорские оклады в 500 рублей, что позволило замечательно прожить до следующей заграничной командировки. Мы, переводчики и международные советские чиновники, так и жили – от одной заграничной командировки до другой.

– Не секрет, что в советские времена «выездные» чиновники рассматривали свои служебные поездки как возможность улучшить семейный бюджет за счет небольшой невинной коммерции – на сэкономленные суточные. «Наш человек в Гаване» даже у Грэма Грина имел очень своеобразный менталитет. Что ж говорить о советских путешественниках за океан. У Вас в те годы не просыпалась предпринимательская жилка?

– Я никогда не занимался фарцовкой, даже имея такую возможность. Хотя видел, как люди из заграничных командировок привозили, например, растворимый кофе, потом тихонечко фасовали его в пакетики и продавали. Моя единственная в этом плане попытка состояла в том, что однажды из Чехословакии я привез две женские шубы, с предложением супруге одну оставить, а другую продать. На что она, поразмыслив, ответила, что, пожалуй, оставит себе обе.

Однако некий предпринимательский фитиль во мне все же тлел и тогда. У семьи имелась дача, на которой буйно росла облепиха. Вместе с тем жена нуждалась в дополнительных средствах, чтобы разводить ее любимые цветы. Я сказал: «Хорошо, тогда соберем облепиху и продадим». Дети собрали, и вместе с сыном мы продали пару ведер на рынке. Мне очень понравилось это занятие – общение с покупателями, рассказы о пользе облепихи. Рублей 150 мы выручили, и у жены появились средства на цветы.

– Но от колхозного рынка до фондового, насколько можно представить, отделяла Вас огромная полоса жизни. Пришла «перестройка» Горбачева, пришли перемены. Вы почувствовали, что жизнь в Москве забурлила как-то по-иному?

– Безусловно. Возникло много таких новых косвенных черт повседневности, которые невозможно было не заметить: на улицах появились хорошо одетые люди, открылись первые

частные рестораны, где официанты и повара зарабатывали больше министерских чиновников. «Новые русские» раскатывали на импортных авто.

– То есть «наши люди» все-таки начали ездить в булочную на такси...

– И обо всем этом новом в жизни открыто писали. По тем временам единственным деловым изданием для бизнеса была газета «Коммерсант», которая печатала различные истории о первых предпринимателях. И тогда это даже не считалось скрытой рекламой – были в этих статьях телефоны, адреса офисов, перечень товаров, которые предлагались. Я читал вечерами эти статьи, будучи еще чиновником Совета Экономической Взаимопомощи, и попадал под такое впечатление, что не мог заснуть. Оказывалось, что все можно! Открывать предприятия, делать бизнес. Мне тоже хотелось что-то такое самому начать. Возникали собственные проекты в голове. И требовалось их реализовывать.

– В связи с этим хотел бы затронуть такой деликатный вопрос, как возраст. Вам было уже прилично за сорок – но вы все-таки бросили стабильный пост в госструктуре, отплыли в неизвестные моря «бизнеса по-русски» на утлой лодочке надежд... Должно быть в Вас и после сорока оставалось что-то от юноши, то есть человека в том возрасте, когда каждое утро просыпаешься и кажется, что «завтра будет лучше, чем вчера»?

– На самом деле меня мутило от мысли, что придется повторить в моей жизни кондовую министерскую карьеру. Слишком уж насмотрелся к началу девяностых на тех замминистров, кому ради своего места приходилось терпеть хамство начальников: когда взрослого мужчину кроют матом на совещании, возят, что называется, «мордой по столу». Кроме того, у меня никогда не получилось бы на их манер преданно заглядывать в глаза начальнику и красиво принимать позу «чего изволите». Так что возможности молодого российского бизнеса девяностых стали для меня настоящим спасением.

– Анатолий Григорьевич, каким образом можно было преуспеть тогда в девяностых? Кто-то преуспел, благодаря связям, кто-то благодаря воровству бюджетных средств, кто-то преуспел, потому что оказался в нужное время в нужном месте. У Вас был совершенно другой алгоритм?

– Да, у меня алгоритм другой. У каждого человека есть своя дорога. Я все время говорю молодым ребятам, вы должны понять, кто вы есть на самом деле. Не важно, что вас выучили на слесаря или на физика. Если все-таки вы понимаете, что вы певец, то попробуйте стать певцом.

Я не скрою, эту свою дорогу нашел не сразу. Чем только не занимался в бурные девяностые. Однако со временем понял, что мне интересен именно финансовый рынок. Эта сфера больших цифр, мир, где крутятся завораживающие миллиарды долларов. Интересен он тем, что требует постоянной учебы, и там, практически, нет дураков. Люди могут быть хитрыми, изворотливыми, но примитивных в умственном плане персонажей там точно не встретишь.

Кроме того, этот рынок был интересен мне своей интеллектуальной молодостью и энергетикой. На нем находили первое применение самые новые технологии. «Интернет-трейдинг» – это, прежде всего, слова нашего рынка. Потом уже торговые компании начали что-то продавать через интернет. Этот рынок предъявляет много специфических вызовов. В рамках этих вызовов необходимо все время быть информационно в тонусе, постоянно подпитывать себя последними знаниями. Это все делало для меня финансовый рынок чрезвычайно интересным. В нашем бизнесе – внебанковской финансовой сфере – очень важен ты лично, со своими качествами, со своим умом, трудолюбием. И этого бывало вполне достаточно, чтобы преуспеть. Конечно, неплохо было бы при этом еще иметь стартовый капитал. Но он не играл такой большой роли, как если бы вы решили, скажем, открыть ресторан. Потому что, если открывать ресторан, то нужно, как минимум 200-300 тысяч долларов и еще несколько лет ждать, когда эти деньги вернутся. Здесь же можно найти 10 тысяч долларов и из них сделать за год миллион. Такое я тоже видел. У талантливых людей это получалось. Кроме того, это рынок осторожных, внимательных, хорошо считающих, расчетливых людей. Это не могло меня не привлечь. И, конечно, для меня

огромным стимулом было то, что моему сыну понравился этот бизнес. Для меня это очень значимо, потому что, если бы вдруг мой сын сказал, ты знаешь, папа, мне этот рынок не нравится, я хочу заниматься, предположим, транспортными перевозками, не исключая, что у меня сейчас была бы транспортная компания. Ведь я в душе организатор, и база всех моих успехов – это грамотное выстраивание организационной схемы.

– Вы любите акцентировать в разговорах с молодежью, что трудолюбие важнее таланта. С точки зрения успеха в жизни. Талантливые индивидуумы подчас не слишком успешны во внешнем мире, так как слабы, эгоистичны и самовлюбленны. Фантазера и эгоиста со способностями может подсознательно поглотить идея всемогущества, иллюзия, что он может в жизни все – испробовать десяток профессий, везде преуспеть. И это играет с ним злую шутку – он так ничем всерьез в жизни и не займется – будет хвататься за что-то и тут же бросать, когда наскучило или появились первые трудности. В середине жизни, видя отсутствие достижений, он станет обвинять кого угодно в этой неудаче... Откуда или от кого пришло к Вам убеждение во «всемогуществе трудолюбия» в противовес талантам?

– Разумеется, от людей, с которыми сводила меня жизнь. Хотя, как я уже говорил, в начале девяностых приходилось иметь дело с очень разнообразным «человеческим материалом». Эпоха реформ у нас ведь началась с расцвета «посредничества». Примерно этим же занялся и я в самом начале своей предпринимательской дороги. Как это было тогда? Представьте, к нам, коммерсантам на ниве посреднических и консультационных услуг целыми днями поступали всевозможные проекты. И казались весьма привлекательными: как же, ни за что, ни про что заработать кучу денег! Типичный проект выглядел так: к тебе приходят шесть человек с просьбой найти покупателя на такой-то товар, и пять из них – посредники. Они все каким-то образом нашли друг друга и теперь ходят и внимательно следят, чтобы их посреднические 10% никуда не ушли. Меньше 10% они опускаться не хотели, и поэтому конечная стоимость товара возрастала раза в два, а то и в три. Словом, сделка в результате становилась совершенно бессмысленной. А перейти на непосредственное общение с хозяином этого товара было невозможно. Деловая среда тех лет была совершенно дикой. И я тогда уже тяготился всем этим и вольно или невольно искал такую нишу, где посредничества можно было избежать. Фондовый рынок в этом смысле идеальное место: на торгах между покупателем и продавцом только два профучастника – биржа и брокер.

У нас тогда были в большом ходу разговоры про «лимоны» и «арбузы». Имелся у меня один друг, который «лимоны» даже не рассматривал. А я в свою очередь принципиально с «арбузами» не связывался. Мне было понятно: никто тебе кусок от миллиарда просто так не отдаст. И такие «арбузные» сделки часто превращались в некий «отстрельный» вариант.

От примитивного посредничества я ушел достаточно скоро – получил от знакомого чиновника из СЭВ предложение представлять одну польскую компанию в России. Мне положили 750 долларов зарплаты, и по тем временам это были гигантские деньги. На них я умудрялся снимать офис, нанять людей, платить налоги, и при этом семья жила «в шоколаде». Такие вот в 1991 году были жизненные ценности и стоимости. Помню, поставил себе первый факс и всякий раз был в восторге, вроде индейца-аборигена, когда из него появлялась какая-то бумажка. Правда, связь работала плохо, факсы доходили редко, но тем большим был восторг. Три года я проработал на эту компанию, и надо признать, поляки благодаря мне не обогатились. Они пытались каким-то образом получить доступ к нашему газу. Готовы были давать взятки, налаживать отношения. Но я от таких моментов старался дистанцироваться – не потому что был каким-то святым или не от мира сего... А потому что не верил в долгосрочность таких «взяточных» отношений. Все это выглядело неустойчиво и некрасиво, и мне не хотелось в этом участвовать, поскольку я понимал, что наши чиновники поляков в любой момент кинут – возьмут деньги и кинут: это происходило сплошь и рядом. Мне же не хотелось, чтобы такой вот болезненный инцидент потом как-то связывали со мной. За годы работы с поляками, я все же оброс многочисленными клиентами по консалтингу. И моим любимым клиентом стала одна венгерская компания, занимавшаяся

продажей рабочей спецодежды. По тем временам это был совершенно утопический бизнес из страны Утопии. Получил я этого клиента только лишь потому, что честно сказал на первой же встрече: «У вас, господа, ничего не получится, потому что стоимость вашей одежды равняется месячной зарплате рабочего, которому вы хотите ее продать, и который, как вы предполагаете, будет ее носить». Тогда мне эти венгры и сказали: «Вы первый человек в Москве, кто нам вот так откровенно это говорит. И именно поэтому мы хотим быть вашими клиентами». Тогда я начал понимать, что при всем беспределе, который тогда творился, быть честным оказывалось все-таки выгодно.

Помимо того, у меня оставались друзья из посольств стран Латинской Америки, которые в свободное от службы время пытались делать какой-то бизнес и обращались ко мне. На меня, скажем, могли буквально с неба свалиться два самолета ананасов, которые я должен был, как друг и бывший сослуживец, реализовать и поделиться прибылью. Или партия рома, который разливали в бутылки «Пшеничной». Деньги от всей этой коммерции появлялись. Однако мне вся эта деятельность не нравилась, так как постоянно была сопряжена с криминалитетом... Рынок чувствовал себя очень неуверенно. Ведь тогда, в начале девяностых, правоохранители практически самоустранились с поля регулирования отношений между субъектами рынка. И на их место пришли обычные бандиты, которые быстро и эффективно тут же нашу милицию собой заменили. А она лишь пыталась догонять совсем уж отморозенные банды.

В те годы помимо коммерческих проектов я старался участвовать в близких мне по духу общественных формациях. Была, например, такая организация «Круглый стол бизнеса России». Я стал членом президиума, в который входили известные люди: Рубен Варданян, Гусинский, Ходорковский, Кивелиди, руководители больших банков. Помню, на одном из президиумов с критикой «Круглого стола» от имени малого бизнеса выступил Владимир Соловьев, ныне телеведущий. Он тогда был малым бизнесменом. А я оказался первым, кто его поддержал, сказав, что он прав. Хотя он признавался мне, как боялся в тот момент, что его «заклюют». Мы его поддержали, включили в организацию, показав, что можно не боясь критиковать, и это не обязательно приводит к роли отщепенца, гонимого. Тот «Круглый стол» был его первой публичной трибуной. Надо признать, эта общественная организация была для того времени интеллектуальным конгломератом. Нас приглашал к тесному сотрудничеству Ельцин. Но с этой фигурой я не хотел близко работать: мне слишком хорошо было известно, что он лихо «рубит с плеча» – в том числе и в кадровых вопросах, лихо пьет водку. От таких неуправляемых импульсивных людей лучше дистанцироваться – таков всегда был мой принцип. И вокруг Горбачева, и позже вокруг Ельцина крутилось много человеческой «пены» далеко не самого чистого свойства. В силу этого обстоятельства много в действиях этих лидеров было противоречивого, некомпетентного. Но вот в чем состоит интересное наблюдение с позиций нынешних рыночных реалий: и Ельцин, и Горбачев были вынуждены покинуть свои посты, когда цена на нефть падала до критических минимумов. Таким вот образом рынок все расставлял по своим местам. Со временем все же начинался подъем цен на сырье, и наши правители, уже новые, вели себя ровно так, как ведут себя обычные обыватели, у которых «завелись деньжата» – никого не слушают, ничьим мнением не интересуются. Их чиновники в таких обстоятельствах даже и не воруют, а просто делят – кому сколько дать. Когда же денег становится меньше, во власть приходят думающие люди. И такие люди, которые прежде находились в каком-то непонятном политическом лидерам рыночном пространстве, обязательно рано или поздно придут и в нынешнюю власть.

– Видимо, такое добровольное принятие на себя «общественной работы» было для Вас в те годы одним из составляющих алгоритма успеха. Должно быть, в душе Вы оставались все тем же комсомольским лидером, для которого «общественные нагрузки» – неотъемлемая часть жизни. Но в новой обстановке все это стало приносить связи и контакты в деловом и властном мире. Одновременно хочется спросить Вас об отношениях, так сказать, не вполне общественно одобряемых. То есть – с криминалом.

– Тогда по порядку. Во времена моей работы с польской компанией в СЭВ прошли

большие сокращения, высвободились целые этажи офисов. И я, не без некоторого внутреннего удовольствия, стал арендовать огромный кабинет своего бывшего начальника. Мои прежние сослуживцы бегали ко мне посмотреть на все это, выпить кофе или даже коньяку, страшно завидовали. Потом эта зависть пошла выше по начальству, и меня стали гонять с этажа на этаж, переселять в разные кабинеты, под всевозможными предложениями, чтобы только досадить. В определенный момент мне это надоело, и я попросил друзей помочь найти более стабильное место. Тогда-то меня и познакомили с Вадимом Ивановичем Тумановым. Он был первым кооператором в России, первым артельщиком и вообще личностью легендарной. У него уже были налажены замечательные отношения и с московскими властями, и с Ельциным. Недалеко от «небоскреба-книжки» СЭВ был его особнячок. Ему тогда требовался в команду человек, который возглавил бы все его торговые направления. Наши общие друзья меня спросили: пойдешь? Я согласился, но с условиями. Первое: я тоже хотел быть акционером в этой компании. Второе: я заявил, что работаю до тех пор, пока вы все дружите. Если вы перестаете дружить, то я считаю себя освобожденным от обязательств. Так я встретился с Тумановым. Не знаю, с кем его сегодня можно сравнить. Он построил часть новой московской кольцевой дороги, добывал золото, открыл первый частный асфальто-бетонный завод. Туманов мне сразу сказал, что в торговле ничего не понимает.

Тут нужно учитывать один факт: он почти двадцать лет отсидел. И как я понимаю, за что-то, что натворил по молодости и глупости... Однако в колониях он не пошел по воровской дорожке, а с годами превратился в думающего, креативного и с большой энергетикой лидера. Одной из его инициатив было создание свободной артели по добыче золота. В те годы золото добывали под конвоем. А он предложил: освободите нас в артели от конвоя, а мы добудем в два раза больше. И после того, как это сработало в виде эксперимента, такую форму предпринимательства узаконили. К Туманову начали проситься воровские «авторитеты». И, конечно, со своим интересом. Смысл был следующий: они говорили Туманову, мол, мы сами работать не будем, но те люди, которых мы пришлем вместо себя, будут работать, как часы. Мы понимаем, это не на дядю, это на свободу, на себя, поэтому можешь не сомневаться. После всего этого у Вадима Ивановича завязывались отношения с этими «авторитетами». Хотя сам он был человеком далеким от воровского мира, и говорил мне всегда только одно: «Ворам верить нельзя».

В этом его особнячке я просидел со своим офисом лет восемь. Там я пережил переворот 1993 года, обстрел Белого Дома. Меня там грабили, когда приходили то «белые», то «красные» во время этого переворота. Пытались взламывать сейф. В окрестностях моего офиса я видел тогда все: Ельцина на броне танка, снайперов, которых стаскивали с крыш. Лежал на мостовой, когда вокруг щелкали пули. Наблюдал хамство, грубость, глупость тех событий...

Бандиты в любой коммерции тогда были обычной реалией времени, вроде как нынешние котировки биржевых индексов. Но Туманов мне все время повторял: «Анатолий Григорьевич, если что пойдет не так, мы своих ребят пошлем, они разберутся». И вот однажды «пошло не так» – у меня случился инцидент с крупной партией товара, за которую контрагенты никак не хотели возвращать деньги. Тогда же, в ответ на очередную фразу Туманова, мол, «а давай мы пошлем», я сказал, мол, хорошо, давай попробуем. И Туманов послал своих. Вернулись они вскоре и заявили, что во всем виноват я сам, потому что, оказывается, отдал этот товар вроде как «за крышу». Из этого сюжета я понял следующее: все это ерунда и пустые хлопоты, все эти крыши...

Туманов, сам в торговле не разбирался и разбираться не хотел. Он говорил: «Когда я слышу слово «торговля», то вспоминаю наш тюремный ларек на зоне, где стояла этакая бабища с грязными руками, и вот она меня спрашивала, когда я заходил: «Чего тебе, Туман?» Я говорю: «А что есть?» «Конфеты!» Берет она эти подушечки, взвешивает и кидает мне: «Бери!» Я хватаю и иду счастливый. Вот что такое для меня торговля».

С Тумановым я прошел тогда все: и палаточную коммерцию и оптовую, и ресторанный

бизнес. В те годы, не смотря ни на что, я старался максимально использовать интеллектуальный ресурс. Тогда как некомпетентность в то время процветала и превратилась, наверное, в приговор тем временам и тем лидерам. Помню, я умудрился купить очередную торговую палатку, и в документах мне написали, что я приобрел не только палатку, но еще и два квадратных метра земли под ней. Я ужасно гордился, что при отсутствии закона московская мэрия продала мне два квадратных метра столичной земли. Когда я позже демонстрировал чиновникам этот документ, они хватались за головы. А я говорил: «Вот видите, два квадратных метра города Москвы у меня в собственности!».

На ресторанном бизнесе мне вновь пришлось столкнуться с бандитами. Понятно, что Туманов и его авторитетные друзья там часто столовались, но чаще все-таки «авторитеты», которые предпочитали расписываться на счетах, по которым кто-то должен был позже расплатиться. Однако оплаты за их банкеты приходили очень не регулярно. В результате, ресторан скоро ушел в чистые убытки. Поняв, что у меня попросту крадут деньги, я решил ресторан сворачивать. Тут же появились личности, которые с этого питались, и стали мне говорить, ну, как же, Анатолий Григорьевич, вы начали такое выгодное дело, и вдруг закрывать... Играли ножами, крутили финками. Меня стали приглашать на «стрелки», чтобы разъяснить ситуацию. И поскольку запахло «жареным», я обратился на этот раз не к Туманову, а к своим друзьям из тогдашнего КГБ. Поскольку мне много времени пришлось провести за рубежом, у меня волей-неволей сложились дружеские отношения с кадровыми сотрудниками, которые разрабатывали различных зарубежных товарищей. А мы, переводчики, неизбежно с ними контактировали. Там работали умные, грамотные ребята, и когда я начал заниматься бизнесом, они были в курсе, и часто говорили, мол, если что-то пойдет не так, ты скажи, мы тебя всегда поддержим. При этом никто из них никогда денег с меня за «крышу» не требовал. Я к ним обратился, сказав, что у меня осложняются отношения с определенной «бригадой». Мне отвечают, мол, не вопрос, мы сейчас их быстренько приструним! Но, как ни странно, ничего у них не получилось. Пришли они ко мне через пару дней извиняться – не в наших, мол, силах тебе помочь. Оказывается, лидер этой группировки был ни кем иным, как сыном генерала... начальника моих друзей. Я помню этого парня: рубаха нараспашку, крест огромный висит... Нравилось ему из себя изображать крутого-блатного с папой генералом КГБ. Это для меня, конечно, было удивление жуткое.

В общем, с большими трудами я из этих проблем выпутался и сказал: все, ресторан это был последний эксперимент. Хватит с меня всех этих воровских «авторитетов», «крыш», бандитов, генералов КГБ с детьми-бандитами. Мне нужно заниматься тем, до чего наши бандиты еще не дошли и не скоро дойдут. То есть фондовым рынком. Если я сам полгода пытался понять что такое фьючерс на доллар, с моими двумя высшими образованиями, то, думалось мне, бандиту потребуется еще пару жизней, чтобы с этим разобраться.

Тогда же моя компания начала работать на Московской товарной бирже. И главный принцип, который тогда, да и впредь был поставлен в основе нашей работы – это быть первыми, делать что-то новое, за что другие не берутся. Так мы стали первыми специалистами по торговле ваучерами.

Мы проводили значительные сделки по их купле и продаже. Ваучерная коммерция в те годы была огромным сектором. Люди со всей страны приезжали с чемоданами, мешками ваучеров, которые скупались в регионах. Ваучер стоил по всей стране совершенно по-разному. И если в Москве за него давали, скажем, 10 акций Газпрома, то где-то в Перми могли дать сотню. На этой дельте и держалась такая коммерция. Вспоминая те времена, я всегда возражаю, когда обвиняют Чубайса: мол, где его обещание, что можно будет за ваучер купить «Волгу»? Можно было. Все зависело от того, где ты этот ваучер превратил в акции и в какие? Люди в регионах к ваучерам относились очень скептически, и стать акционером предприятия для них было процессом совершенно непонятным. А вот, скажем, получить три рубля от посредников, которые ползали по всем регионам и скупали ваучеры, это было понятно и реально. Кроме того, ваучеры покупались теми бизнесменами, кто

участвовал в приватизационных аукционах.

Вместе с тем, я понимал, что перекидка ваучеров из регионов московским заказчикам – дело временное, на нем не построишь будущего компании. И тогда я разработал для себя следующую стратегию: я участвую во всех вновь создаваемых биржевых площадках. Во всех общественных организациях, которые объединяют предпринимателей фондового рынка, – тоже. Я понимал, что придет время, и акция одной из создававшихся тогда бирж будет стоить миллион долларов. Если акция Нью-йоркской биржи, например, стоит миллион долларов, то и мы придем к этому. И я взял за правило покупать хотя бы одну акцию каждой создаваемой биржи. В основном я хотел, чтобы у меня было 2% в капитале каждой биржи, дабы можно было подавать свою кандидатуру в совет директоров. Поэтому я тогда уже был довольно известной креатурой: всегда подавал себя в совет, выступал на всех биржевых собраниях, был членом всех биржевых тусовок.

И это сработало! Недавно я продал свои несколько процентов акций биржи РТС за сумму, превышающую двадцать миллионов долларов. Всего за несколько лет стоимость этих акций выросла более чем в сто двадцать раз. Моя стратегия сработала. Но не все было так просто. Я покупал и терял деньги на акциях бирж, покупал и терял.

– Вы говорили, что фондовый рынок Вас привлек изначально тем, что это стихия людей умных.

– На финансовом рынке делают деньги из идей. Например, у нас на Российской бирже в девяностые придумали фьючерс на президента. Ввели этот инструмент, он стал активно торговаться, и на первом месте шел Ельцин.

– В роли базового актива...

– Да, и как только этот фьючерс на президента ввели, сразу пошел серьезный пиар, подключились информагентства. Немедленно появились посланники от различных лидеров с предложениями сотрудничества, дабы у них тоже появились шансы на высокие места на этом биржевом предвыборном шоу. Кто-то подсуетился, начали им помогать, увеличивать их рейтинги. Соответственно, на этом зарабатывать. Вот такие были истории... Люди придумывали новые инструменты, новые площадки и богатели на этом. Сейчас много разговоров о том, что состоятельные люди украли деньги, которыми владеют. Я очень горжусь тем, что наш рынок создан теми, кто ни у кого ничего не воровал. Мы на пустом месте создали новую услугу, эта услуга оказалось финансовой, она оказалась востребованной. И вот в рамках этой востребованной услуги, предприниматели начали зарабатывать деньги, создавать рабочие места и, логично, сами становились миллионерами. Я считаю, что это как раз один из таких примеров инновационного способа заработать деньги, когда с помощью креативности можно сделать честные, порядочные, чистые деньги.

Применяя интеллект, можно было в те годы зарабатывать совершенно легально на таких казусах, как скажем, пирамида Мавроди «МММ». Открою одну коммерческую схему тех лет. Дело в том, что там все было заведомо очень соблазнительно устроено: два раза в неделю, по вторникам и четвергам, менялся курс этих пресловутых билетов «МММ», или «мавродиков», как их называли. Соответственно, в среду утром все, кто купил в понедельник и на прошлой неделе, получали ровно на 2% больше. Несложно прокалькулировать, что если каждый раз поднимался курс на 2 или 3 процента, то в месяц выходил очень неплохой сложный процент. И я придумал простую схему. Каждый вечер в понедельник из дружественного нашей компании банка выезжал броневик в обменный пункт этих «мавродиков». Надо понимать, что к вечеру в банке всегда скапливалась какая-то наличность, которую вполне легально можно было использовать на финансовые операции. Соответственно, мы эту наличность и меняли вечером на «мавродики». И на следующее утро, во вторник, этот же броневик приезжал к открытию обменного пункта, и мы получали на два или три процента больше. Всего лишь за одну ночь такая прибыль.

– Шикарно!

– Да, шикарно. К тому времени, как мы заработали сто процентов прибыли на этой немудреной схеме, я заявил всем, так сказать, действующим лицам – со стороны банка, в

частности, мол, давайте заканчивать. Я это все организовал и, конечно, чувствовал свою ответственность за сохранность чужих денег в этой игре и за нашу общую безопасность.

– Действительно, играть с финансовыми пирамидами это все равно, что испытывать судьбу в «русской рулетке»: когда спускаешь крючок уже пять раз, а в пустом шестизарядном барабане один-то патрон все равно есть...

– Однако мои партнеры отвечали мне, мол, давай еще раз. Жадность человеческая... И, разумеется, мы едва не потеряли все. Ведь неизбежно наступил момент, когда Мавроди со своей пирамидой завалился. Мне чудом удалось вытащить наши деньги, буквально уже из-под обломков этой пирамиды. Дело в том, что когда я строил эту схему, то постарался учесть интересы всех. Интересы охранного агентства Мавроди, в частности. Поэтому нам доставались не все эти два-три процента прибыли за ночь, а наполовину меньше. Но когда наступил час X, я господам заинтересованным сказал, мол, вот теперь надо отработать. И они отработали. Две ночи я провел около обменного пункта на Варшавском шоссе и насмотрелся там всякого: истерики, вопли, рыдания... Люди приходили с чемоданами, приезжали с полными багажниками «мавродиков», и очередь была на 100 человек. Места в этой очереди продавались и стоили от десяти тысяч долларов, а по тем временам это были очень большие деньги. У меня никакой очереди не было, я просто стоял и ждал. Чего именно мы все там ждали, никто определенно сказать не мог – как будто бы чуда какого-то. Но чудо случается, когда ты сделал предоплату, да и то не каждый раз... И вот все гадали, откроется утром обменный пункт или не откроется. Я же всего лишь ждал сигнала от людей, которые были моими гарантами. На третий день этого кошмарного ожидания они мне позвонили и сказали, куда я должен подъехать. Вместе с водителем мы стали ждать на определенном углу двух улиц. И вот, в назначенное время мимо нас проскакивает инкассаторский броневик, тормозит, и охранник выбрасывает прямо на мостовую мешок с деньгами. Броневик летит дальше...

Это и был мой обмен на последнюю партию «мавродиков» – таким вот голливудским образом. Вокруг, понимаете ли, народ запросто ходит, а мы подхватываем этот мешок, в котором шестьсот миллионов рублей, и даже не дышим от счастья. Затолкали мы этот мешок в багажник и после всех бессонных ночей поехали обратно в банк. Хотя, наверное, могли бы и не ехать, ведь никто же обратно не получал денег... Из той сотенной очереди, как мне потом сказали, и десять человек не получили обратно деньги. Но, видимо, так авторитет и создается, так репутация складывается. Тут не обманул, там вернул, не зажил, тут выполнил то, что обещал... Так вот, я пришел в банк к управляющему и этот инкассаторский мешок выложил ему на стол для совещаний, большущий такой стол... И тот руководитель, крепкий, выдавший виды мужик, при виде этих денег, за которые по тем временам могли запросто и голову снять, просто расплакался...

– Однажды Гарсиа Маркеса, уже издававшего свои книги миллионными тиражами по всему миру, спросили: «Каково это, быть богатым человеком?» На что он ответил: «Чтобы чувствовать себя богатым, им нужно родиться. Я же – всего лишь обычный человек, у которого завелись деньги». Когда и как Вы почувствовали себя богатым? Как изменились ваши привычки, круг общения, интересов, досуг. Кружило ли это ощущение Вам голову, накатывала ли «звездная болезнь»?

– На биржевой деятельности я долго не мог увидеть свободных денег. До 1996 года мы жили в основном ожиданиями – что начнут расти акции бирж, в которые мы вкладывали деньги. Но ничего не росло. Все что мы зарабатывали, мы тут же вкладывали – в новые проекты, направления развития, в новых людей, помещения. До 1995 года я вообще на «Запорожце» ездил. Потом, помню, ко мне уже подошли наши сотрудники и сказали: «Анатолий Григорьевич, ну, просто, неудобно уже как-то. Наверное, у Вас есть возможность купить хотя бы «Жигули». Начал ездить на «Жигулях», поддерживал российского производителя, говорил, что это правильно. Потом, до 2000 года ездил на нашей российской «Волге».

– То есть личные потребности у Вас не опережающе росли?

– Ни в коем случае. Я всегда считал, что быть порядочным человеком, – это значит честно выплачивать зарплату, а не как-то конвертами. Не ездить на каких-то дорогих автомобилях. Чтобы люди, которые тебя окружают, видели: ты имеешь примерно те же материальные блага, что и они. В компании у меня всегда было так: я приходил на полчаса раньше остальных. В структуре было все открыто. Сколько учредитель имеет, сколько работники. Правила распределения доходов мы установили в 1994 году. Мы решили: 30% платится акционерам, 40% – персоналу. Еще 30% – на развитие компании. И только оставшиеся 30% – твои личные дивиденды. Но эти 30% дивидендов выплачивались очень редко. Поэтому мои работники могли видеть, что я живу в той же самой квартире, ничего в личном потреблении у меня не менялось. Впервые наша семья поменяла жилье, которое занимала еще с советских времен, только в 2000 году. То есть первые 10 лет занятия бизнесом в моей жизни ничего не изменили. Не говоря уж о том, что никакой, например, охраны никогда за мной не ходило.

Помимо этого, один из основополагающих принципов, который я ставил во главу угла, – это человек. Для меня человеческий капитал – это не простая фраза, а основа успеха. Сначала человек, работник моей компании, – это, своего рода, соучастник достижения успеха. Далее человек – это объект, для которого я создаю новый продукт, новую услугу, – потребитель. И, наконец, человек, благодарный клиент – как результат моего успеха. Это можно назвать триединой задачей, можно назвать просто параллелью задач. Но – человек во всем. Когда я разговариваю с людьми, то подчеркиваю, что мне не важно, в какой компании мой собеседник работает, мне важен сам человек, его достоинства, его профессионализм, его умение работать. И если они, на мой взгляд, заслуживают внимания, заслуживают достойной оценки, мне безразлично, пришел он от имени какой-то маленькой компании, или это кто-то из «топа», скажем, из Morgan Stanley. Конкретный пример: однажды я нашел паренька из Донецка, который только заканчивал вуз, он прошел у меня в компании двухнедельную практику, и я увидел, что это талантливый парень. И вскоре, когда мы создали свою дочернюю структуру в Украине «АЛОР УКРАИНА», я его туда взял на работу. В таком подходе я вижу залог процветания фирмы. Ведь одна из главных задач управленца – искать умных, талантливых сотрудников.

– Кроме концептуальной покупки акций Московских бирж с целью однажды увидеть, как такая акция превратится в миллион долларов, Вы инвестировали в акции Газпрома.

– В начале девяностых годов все рыночники понимали – Газпром это «наше все». Для такого понимания достаточно было простого здравого смысла. Акциями Газпрома интересовались многие. И мы также начали покупать эти акции. Покупали в среднем по цене от восьми до десяти центов. Покупали очень мудро, через доверенное лицо, через ваучеры. И перевод в собственность этих акций выглядел приблизительно так же сложно, как сегодня перевод в собственность земельного участка. Тем или иным образом, но у нас в компании образовалось какое-то количество акций. А потом рынок российских акций начал динамично расти. И первый, кто начал расти, был Газпром. То, что рост начнется, было очевидно, и от покупки акций была безусловная выгода. Нужно было только иметь терпение.

Так что я первый раз стал миллионером как раз благодаря акциям Газпрома. Это произошло в 1996 году. Однако, став миллионером, я не увидел миллион долларов в своих руках. Это была стоимость моих активов.

Когда котировки ушли выше доллара за акцию, я автоматически стал миллионером. Гордым и счастливым. Возможно, отчасти, потому что именно сын первым сказал мне об этом. Однажды он ко мне подошел и говорит: «Слушай, папа, знаешь, ты уже миллионер». Однако ничего у меня в тот момент в жизни не поменялось. В кармане денег больше не прибавилось, обед был тот же самый, офис не улучшился, домой денег я больше не принес в этот день, как и в последующие месяцы и годы. Появилось только некое чувство, что, вот, я теперь владелец крупных активов.

А потом котировки акций Газпрома начали так же неуклонно падать, как только что росли. И я уже перестал быть миллионером: теперь мои акции стоили только 600 тысяч,

потом 500 тысяч... 400 тысяч... 300 тысяч. И я сказал сыну: «Слушай, и сколько же мы с тобой так будем беднеть?» Подумали мы и продали все акции. На пике котировки доходили до 1,7 доллара, а продали мы их по 98 центов. И решение это созрело, когда сняли премьер-министра Черномырдина. Но не потому, что его сняли, а потому что Черномырдин в радиоэфире на вопрос корреспондента о том, правда ли, что Ельцин подписал приказ о его отставке, ответил: «Первый раз слышу». Когда премьер узнает от корреспондента о том, что его снимают, это очень сильный негативный сигнал. И я срочно продал все свои акции. После чего Газпром падал до шести центов за акцию. На 6 центах я его, увы, не купил. Когда он стал стоить шесть центов, мне позвонили наши брокеры: «Анатолий Григорьевич, вы хотели, купить на низах, так вот, мы полагаем, уже хорошая низкая цена, покупаем?» На следующий день я собрался переводить деньги, но торги открылись уже по семь центов. Я посмотрел на эту цену и передумал покупать. Я не мог позволить себе купить сегодня по семь центов товар, который собирался купить вчера по шесть центов. Конечно, это была моя ошибка. Какой-то психологический барьер возник из-за этого промедления. Так я с тех пор Газпром и не покупал. После этого акция постепенно выросла до 10 центов, потом до одного доллара, а на пике поднималась до десяти долларов...

Надо сказать откровенно: прежде чем заработать свои миллионы, я потерял кучу денег на участии во всех биржевых площадках. Ведь они разорялись. Но вместе с тем, я приобрел ценнейший опыт, благодаря которому смог выстроить Группу Компаний «АЛОП», а также структуру работы рынка FORTS, в создании которого участвовал еще двадцать лет назад. Важно было принять во внимание все риски, которым мы подвергались, когда начинала работать Московская центральная фондовая биржа, учел печальный опыт разорения Российской биржи. Все это подсказало, как надо действовать, когда мы приступили к созданию срочного рынка – площадки, которая достигла впечатляющих успехов, и где за одиннадцать лет не пострадал ни один участник. А надо понимать, что в России на тот момент отсутствовала надлежащая правовая культура. Имелась скопированная с западных стандартов торговля без стопроцентного покрытия, торговля с отсроченной до трех недель поставкой. Это не внушало людям полного доверия – трейдеры не были до конца уверены, поставят им акции или нет. И они начинали страховаться: выставлять лимиты компания на компанию. А это сразу сужало круг потребителей. Я был свидетелем нескольких скандалов, когда люди, не имея на руках ни бумаг, ни денег, совершали сделки. Рынок растет, а трейдер думает за терминалом: «Оплаты с меня не просят, акций тоже, а через три недели я как-нибудь договорюсь». И ведь договаривались! Покупали, тут же через полчаса продавали, договаривались об отсрочках, платили штрафы, но сумма гонорара их покрывала. Проблемы возникали, когда котировки начинали падать. И каждый раз получался эффект домино. Когда же речь шла о миллионах долларов, многие посылали репутацию к черту и просто сбежали.

– Насколько я понимаю, у Вас изначально не было ориентации на западный рынок и советы западных специалистов. С самого начала в Вашем подходе, если угодно, чувствовался некоторый «квасной патриотизм». Вы считали, что надо работать с нашим инвестором, на нашем рынке – и в Москве, и в регионах.

– Я искренне считаю, что наш рынок намного интереснее любого западного рынка в длительной перспективе. И все иностранные компании, которые приходят в Россию, приходят исключительно за нашим рынком. А я уже здесь! Мне в этом отношении нравится ответ Никиты Михалкова, которого спросили, почему он не снимает в Голливуде фильмы про Америку. Он ответил, что там голливудских режиссеров, снимающих об Америке, огромное количество. Но вряд ли из них кто-нибудь снимет такой фильм, какой он может снять о России. Я могу сказать о себе что-то подобное. Вряд ли найдется какой-нибудь иностранный игрок фондового рынка, который сможет со мной соперничать в России по пониманию клиента, его психологии, запросам, по готовности и умению с ним разговаривать.

– Вместе с тем, это резко отличалось от подхода других компаний – таких как «Атон»,

«Тройка Диалог», «Ренессанс». Тех, кто старался приблизиться к западному рынку. И западного инвестора сюда заманить.

– Не столько его заманить, сколько убедить вложиться в российский актив. Видите ли, не очень желательно было, чтобы этот инвестор приезжал к нам и выбирал сам активы для инвестиций. Предпочтительнее ему было бы оставаться там, где он и находился, в своем уютном американском или европейском офисе. Ведь существовала огромная разница между ценой актива здесь и той, которая этому инвестору предлагалась на переговорах там. На мой взгляд, эта цена могла отличаться в разы.

– И инвесторы такие находились?

– Конечно! До дефолта 1998 года в отношении России царил эйфория в зарубежном деловом сообществе. На Западе прекрасно понимали, что мы много должны, что мы неэффективно управляем экономикой. Но одновременно они видели, что у нас средства массовой информации пишут что хотят, рыночные институты цветут, Ельцин никого не зажимает, происходят свободные выборы. Тогдашние демократы, конечно, были подчас обычными болтунами. Но Западу гораздо ближе, понятнее и безопаснее была та клоунская демократия. Они понимали – этот период надо просто пережить, после чего наступит нормальная демократия, и придут уже взрослые, серьезные люди – во власть и в бизнес. И, на самом деле, к этому шло. Этих клоунов-демократов выгоняли из Верховного совета, принимали законы, по которым воры не могли баллотироваться в мэры. Западу эта эволюция была понятна, приемлема. И на этой волне Запад достаточно эйфорично вкладывался в наш рынок. Делал это с большой долей иллюзий. Первый этап иллюзий закончился в 1998 году, когда государство всех послало и перестало рассчитываться по своим обязательствам в ГКО. Второй этап иллюзий закончилась в 2000 году, когда к власти пришел Путин, и резко начали меняться правила игры. И третий этап смерти иллюзий пришелся, наверное, на момент ареста Ходорковского. После этого мы безуспешно боремся за создание инвестиционной привлекательности в стране. Раньше не надо было бороться – Запад просто нам верил. Поэтому бизнесмены приезжали, открывали здесь магазины, офисы, строили производства. Они полагали, что у нас все пойдет ровно по тому же пути, как и в любой другой развивающейся стране.

Но, кроме позитива, от появления западного бизнеса здесь у нас, я ощущал и определенный негатив. Западные инвесторы, к примеру, ни в грош не ставили наши права, пытались с нами обращаться как с аборигенами какого-то небольшого островка. Меня это всегда задевало, и я всегда к этому очень негативно относился. И когда это меня касалось, то всегда давал достаточно резкий отпор. Ставил их на место, поскольку выбирал самую их уязвимую слабость, и по ней бил. Они же привыкли работать с нашими неграмотными чиновниками, с неграмотными бизнесменами, а когда школу «не пропешь», то ты в состоянии нанести грамотный удар...

Пример: мы в те годы много говорили о кодексе корпоративного управления на наших молодых частных предприятиях. Его тогда уже приняли, правительство рассмотрело, рекомендовало подготовить своих специалистов. Мы уже жили по такому кодексу года три-четыре. Однако к нам регулярно приезжали «спецы» из США, чтобы нам все это растолковать на «Круглом столе бизнеса». Программы этих поездок оплачивались американским государством. И вот на очередном заседании по кодексу управления, где нам в пятый раз все разжевывали, я однажды встал и сказал: «Извините, вот вы рассказываете нам абсолютно все то же, что нам рассказывал в прошлом году мистер такой-то, а в позапрошлом году мистер такой-то, один в один. Это, во-первых. Во-вторых, вы бы лучше нам не рассказывали, как надо себя вести на наших предприятиях, а показали пример – на ваших собственных компаниях здесь, в России. Ведь у нас тут работает несколько иностранных предприятий со 100% участием американского капитала, в которых нет нормальных советов директоров, нет независимых директоров. Вот, например, сидит представитель такой компании, скажите, сколько у вас независимых директоров? И этот субъект отвечает: «No comment,» – мол, закрытая информация. Я говорю: «Вы слышали?» Весь зал дружно

грохнул. Докладчик покраснел. А я продолжаю: «Мы же понимаем, что вы приезжаете сюда на деньги американских налогоплательщиков, и сегодня при вашем бюджетном дефиците это тянет на серьезное злоупотребление доверием. Тратить деньги на такие бесполезные поездки – это подрыв экономики США». Практически, издеваюсь над ним. Половина зала смеется, половина хмурится. Но никому не скучно. После этого моего выступления нашлся сенатор, который написал гневное письмо, и больше таких «спецов» к нам не посылали.

Или, например, приглашают меня на совещание по этике бизнеса. Снова нас приехала учить иностранная компания. Сидит президиум, люди из рейтинговых агентств, наши министры. Я сел на задний ряд, слушаю внимательно. А перед этим прошу материалы совещания. Есть? Да. А какие? А вот, на английском языке. А на русском? Нет, на русском нет. Я слушаю дифирамбы с нашей стороны в адрес этой жутко этичной компании, которая, наверняка, все проплатила, с уверенностью, что она начнет нам потом продавать все эти этические поучения, а мы будем покупать. И тут я задаю вопрос: «Не правда ли, господа, что этика начинается с уважения?» «Ну, конечно!», радостно отвечают они. «Уважение, это, когда вы приезжаете в другую страну и демонстрируете уважение к ее культуре, правильно?» «Да, разумеется». «А уважение культуры, наверное, начинается с уважения языка? Но как можно говорить об уважении и об этике отношений в бизнесе, когда вы начинаете с того, что все документы раздаете на чужом нам языке. Почему нет ни одного документа на русском? Значит, вы не уважаете наш язык, вы не уважаете нашу культуру. Как вы можете говорить об этике?» Точка. На этом конференция закончилась. Директор этой компании краснел, бледнел. Поднял пятерых своих сотрудников, спрашивает, где перевод? Они ему бормочут, что не успели... В общем, после этого конференции не было. Вокруг народ весь обрадовался, аплодирует. Вот так создается авторитет, на таких откровениях.

– Не знаю, были ли Вы поклонником поэзии Роберта Фроста, но его «Другая дорога» как бы описывает Ваш выбор в жизни и в бизнесе:

Я выбрал дорогу, что вправо вела
И, повернув, пропадала в чащобе.
Нехоженей, что ли, она была...

И в формате этой метафоры, этой «нехоженой дороги» напрашивается аналогия с тем эпизодом, когда Вы пытались договориться с разработчиками программы QUIK о совместной деятельности, и у Вас не получилось. Ваш принцип сработал, вы не стали подстраиваться, сказали: «Я сделаю то, что хочу сделать», – выбрали обособленную дорогу. В результате появился АЛОР-Трейд, первая в России система интернет доступа к биржевым торгам.

– Совершенно верно, я сказал, что хочу сделать интернет-трейдинг. Решил, что это моя дорога. И то, что QUIK меня не поддержал в тот момент, это было его решение. Мы с разработчиками системы QUIK остались друзьями, ни на секунду не ссорились, хотя можно было сказать: «Ах, так, вот я сделаю вам «козью морду»! Нет, я просто пошел дальше своей дорогой. И сделал то, что сделал. Не поссорившись с ними, я думаю, только выиграл. Я всегда говорил, что мне нравится делать то, что не делает никто. Если десять человек кинулись догонять красивую девушку, я лучше постою в сторонке. Подожду следующую. Зачем с кем-то бегать наперегонки.

Чтобы у тебя был успешен бизнес, недостаточно успехов одной твоей компании, нужно, чтобы преуспевал весь твой сектор в целом. Чтобы твои конкуренты тоже зарабатывали, и между вами была какая-то синергия, направленная на развитие. Это мое глубокое убеждение.

Двадцать лет тому назад я ушел из Совета Экономической Взаимопомощи. И проанализировав, как складывалась моя государственная служба, я поймал самого себя на мысли, что за годы службы я все время с кем-то воевал. Тратил на это много времени, сил, приобретал большое количество врагов. Поэтому в самом начале своего бизнеса я выбрал

форму 100% акционера – чтобы ни с кем не бороться. Я сам на свою ответственность и на свое усмотрение выбираю какую-то дорогу и по ней иду. С другой стороны, вокруг меня в рамках нашего рыночного сообщества живут другие компании: мы в чем-то конкуренты, в чем-то партнеры. И я решил ни с кем отныне не бороться, не воевать. Применил некий принцип «непротивления». Затем этот принцип «непротивления» я перенес на государственных чиновников. Опять же – никакой с ними борьбы. Для меня они как бы «от Бога», какие есть, такие есть, и надо воспринимать их спокойно. Само же государство для меня величина «постоянно переменная». То есть она без конца меняет свои суждения, свою позицию, ни за что не отвечая. Скажем, уходит старый чиновник, приходит новый, меняется все кардинально. Именно поэтому государство – очень сложная структура для партнерства. И я зарекся вступать с ним в какие-либо партнерские отношения. Что же оставалось помимо государства и коммерции, которая была в девяностые «не разлей вода» с бандитами? Рынок в чистом виде. Финансовый рынок, который содержал в себе, с моей точки зрения, все самое привлекательное. Отсутствие посредников, зависимости от чиновников, необходимости в «крышах», поскольку отсутствовал оборот в наличных. У нас ведь нет такого понятия, как «выручка», мы не в магазине, и к нам не придет бандит и не спросит: «Выручка сегодня сколько у тебя? А ну-ка дай сюда мою долю!»...

Порой мои коллеги по рынку делают, на мой взгляд, какие-то неправильные поступки. В этих случаях я стараюсь их не осуждать. Потому что у меня на это нет права, с одной стороны, с другой, я стараюсь понять, почему они так сделали. При этом я прекрасно представляю себе, что других участников рынка у нас нет, какие они есть, такие есть. И нравится мне это или нет, но успех развития всего нашего рынка зависит от того консенсуса, который мы можем найти между собой. Поэтому я свое личное неприятие отдельных решений отдельных компаний не выпячиваю, а стараюсь сосредоточиться на позитиве. Не потому что я такой всеядный, а потому что понимаю, что это не конструктивно – ссориться по каким-то отдельным параметрам. Поссориться легко, а вот, договориться потом о чем-то дельном уже не будет никакой возможности. Хотя можно было бы и поссориться. Вот, например, в рамках недавнего слияния бирж РТС и ММВБ пять акционеров одной из бирж практически за спиной у совета директоров подписали соглашение с другой. Можно было встать в позу, как некоторые мои коллеги сделали, можно было обозвать их разными словами и заявить, что больше ты с ними разговаривать не будешь. Ну, можно, а дальше что? Ведь с этими людьми еще много интересного можно вместе сделать.

Взять опять же QUIK. В середине девяностых это была компания по разработке программного обеспечения для бирж. В частности, для новосибирской биржи. Многие мне позже говорили, что если бы я в то время сделал АЛОР-Трейд мощной продвинутой системой и начал бы продавать всем участникам рынка, то мог бы занять место QUIK. Но я всегда считал, что каждый должен заниматься своим делом. Вот я занимаюсь интернет-трейдингом, управлением активами, брокериджем и в этом преуспел. У тебя не может получаться все, за что ты только ни возьмешься.

– Скажите, а на старте Ваших биржевых проектов у Вас было стремление стать «номером один» в этом бизнесе?

– Нет, не было. Возможно, это странно слышать, но я полагаю, что быть «номером один» далеко не всегда хорошо и чаще всего рискованно, это положение влечет за собой дополнительные издержки, нагрузки. Ведь гораздо проще сохранить себя в пятерке, чем держаться зубами за первое место. Когда компания теряет первое место, это всегда болезненно – это целая трагедия для имиджа. Не случайно все компании конкуренты без конца делят между собой этот «номер один»... Вот прочитаешь, например, «ВТБ Капитал» – «номер один на рынке инвестиций», «Ренессанс Капитал» – тоже «номер один». Они между собой бьются за этот номер. Одна компания по одному параметру, другая по-другому. Раньше «Тройка диалог» была по третьему параметру. Ну и что? Эта борьба дружбы между компаниями не прибавляет. А вот недоброжелательность увеличивается. Компании перестают тесно общаться. Когда же тыходишь скромненько в пятерку, то это создает

гораздо лучшие отношения со всеми другими участниками рынка.

– Однако «АЛОР» был брокером «номер один» по оборотам клиентов в 2000 году.

– Мы на удивление легко стали первыми – просто потому, что выпустили на рынок свой первый в то время терминал прямого доступа к биржевым торгам «АЛОР-Трейд». Никто у нас через себя не перепрыгивал, никто не выбрасывал кучу денег. Это был именно тот феномен, смысл которого я все время пытаюсь объяснить нашему рыночному сообществу. Просто мы придумали новую технологию, ввели ее, получили конкурентное преимущество и сделали рынок для этой услуги. Чтобы стать первым на нашем рынке, не надо вкладывать огромное количество денег, достаточно просто придумать новый продукт, новую технологию. Мы начали думать о внедрении этой системы в 1996 году. В то время торги проходили по телефону и шлюзу. Биржа давала тебе, брокеру, два шлюза. Стоял стол с мониторами, рядом два телефона, и за всем этим хозяйством сидел оператор, вокруг которого мельтешило человек пятнадцать-двадцать. И каждый тыкал «купи-продай», да еще телефон звонил непрерывно. Меня эта картина настолько раздражала, что я обратился к программистам с просьбой придумать систему, в которой каждый трейдер мог бы работать самостоятельно. Рынок был довольно низколиквидным, и в такой модернизации я увидел шанс поднять его. Однако программисты системы QUIK не соглашались разрабатывать систему на паях. В итоге мы начали разрабатывать систему интернет-трейдинга силами собственных IT-специалистов. Все эти усилия вызывали легкое брюзжание остальных участников рынка. И кончилось оно только в 2000 году, когда мне позвонили из налоговой инспекции и поздравили с первым местом по обороту торгов среди российских компаний. Фактически это стало прорывным моментом для АЛОРа.

Или вот, к примеру, секция срочного рынка биржи РТС. Мы там придумали фьючерс индекса РТС. И все! Половина срочного рынка стала торговать этим фьючерсом. И сколько это стоило? Да нисколько. Просто придумали и сделали.

– То есть мысль материальна.

– На фондовом рынке только мысль и материальна. Все остальное – капиталы, инфраструктура бизнеса, программные продукты, маркетинг – конечно, тоже важны. Но не настолько, насколько – мысль.

Маркет-мейкер – это звучит гордо

Интервью с генеральным директором ООО «ИНВЕСТ – СТОЛИЦА» Павлом Ефремовым.

Человек, с которым мы будем беседовать, успел поработать почти на всех профессиональных направлениях специалиста фондового рынка. Начинал трейдером, организовывал бэк-офис и фондовые интернет центры, исполнял обязанности брокера и маркет-мейкера. Теперь же руководит компанией, вмещающей в своей деятельности все это.

Интервью с ним увиделось мне интересным именно потому, что частный инвестор, как правило, не осведомлен о специфике внутренней «кухни» брокерского бизнеса. Да и у меня самого всегда были собственные вопросы, к примеру, по поводу глубинной роли маркет-мейкера, как специфической креатуры рынка, поддерживающей его витальность. Но перед нами сейчас реальный человек, который может приоткрыть двери некоторых секретов.

– Уверен, читателю этой книги прежде всего интересен человек, профессионально управляющий трейдерами. И поэтому к Вам вопрос: кто он, биржевой трейдер? Для России это молодая и не слишком распространённая профессия. Насколько я понимаю, в нее нелегко приходят, и далеко не все остаются. Хочется понять в связи с этим, какими свойствами должен обладать человек в этом профсообществе. Начнем с личной истории: вспомним, как все начиналось?

– Первое знакомство с финансовым рынком у меня состоялось в институте. Причем знакомство пришлось на FOREX, валютный рынок. Я учился на экономическом факультете

Московского авиационного института – это было в конце девяностых. Помню, мой отец съездил в Швейцарию по делам и по возвращении попросил меня перевести деловые предложения оттуда. Меня, переводчика, поразили космические доходности, которые там обещались в результате управления активами. Но тогда ничем это не закончилось, потому что такие доходности, которые были обещаны, и мне и отцу показались маловероятными. Сработал здравый смысл.

Примерно к тому же времени относится и мое знакомство с Группой Компаний «АЛОР». Началось все с того, что в наш институт неоднократно приезжал Анатолий Григорьевич Гавриленко. Поводом был старт проекта МЦФО – Молодежного центра по изучению финансовых операций. На ВВЦ проходили лекции и семинары, вызывавшие большой интерес у студентов – биржа, трейдинг, все это было в новинку. У нас образовывались специализированные группы: трейдеры, менеджеры, юристы, бэк-офис. Я участвовал практически во всех направлениях, потому что хотел понять все составляющие этого бизнеса, такого нового и даже загадочного для того времени. Порой были настоящие аншлаги – народ сидел на ступеньках в проходах.

Вскоре все мы, студенты, начали получать первый опыт торговых операций – практику в группе трейдеров. Нам дали терминалы, мы разбирались, что все эти бегающие в мониторах цифры означают. Стартовали первые конкурсы. Там участвовал и я. Результат моих первых торговых опытов был отвратительный. Я умудрился показать едва ли не самый крупный убыток среди всех участников. По студенческим представлениям это была довольно приличная сумма. Торговали мы на деньги «АЛЮРа», пятью лотами РАО ЕЭС, акция, которая стоила тогда около трех рублей. Проиграл я примерно четыреста рублей, показав при этом самые большие обороты. Пришел, извинился, что принес компании такой убыток. Мне ответили, мол, первый опыт – не показателен, не отчаивайся. Я ожидал, что меня и близко не подпустят больше к «АЛОРу», но вышло наоборот, меня поддержали, помогли поверить в свои силы. И потом, нет такого начинающего трейдера, который не получал бы убытков. Но дальше все зависит от твоей реакции на эти убытки. Я ведь как на работу ходил торговать, не смотря на минус в деньгах. Ходил каждый день, пытаюсь что-то понять, чему-то научиться. При этом, не скрою, очень хотелось хоть чем-то отличиться, показать себя. Но почему-то чем более страстно ты этого желаешь, тем с большим ускорением движешься в противоположном направлении. Кстати, это характерно для частных трейдеров в принципе – когда человек, только пришедший на рынок, сразу ставит перед собой завышенные непосильные задачи, например, разбогатеть быстро и легко, поразить всех, то проигрывается в пух и прах. Потом мне стали интересны вещи, лежащие глубже, чем просто торговля: скажем, учетная система сделок, риск менеджмент. И так получилось, что следующий конкурс я уже организовывал в составе рабочей группы. В те месяцы мне впервые довелось попасть в здание бывшей Российской биржи. Атмосфера этого бизнеса меня впечатлила. И как видно, навсегда.

– Можно сказать, что интерес у студенчества к биржевой стихии в те годы был неподдельный?

– Конечно. В 2001 году я закончил институт, и логичным завершением учебы стала защита диплома по теме близкой к фондовому рынку. Анатолий Григорьевич выступил рецензентом моего дипломного проекта. Еще ранее у него появилась идея создавать интернет центры, которые сейчас работают у «АЛЮРа» по всей стране. Компания и в Москве старалась быть ближе к студенчеству: на базе институтов открывать такие же центры, поскольку во многих вузах попросту простаивали компьютерные мощности. Компьютерный класс покупали, а загрузить его было нечем. Поскольку у нас, первых участников проектов МЦФО, такой опыт уже был, то мы и взяли за эту работу. Затем у меня началась учеба в аспирантуре, лекции студентам, практические занятия с ними по торговле в системе «АЛОР-Трейд», снова конкурсы. Потом уже стажировался в «АЛОРе». И наконец, после этой стажировки меня допустили к практической работе с биржей в качестве помощника брокера в торговом отделе.

– Что это была за работа?

– На меня, как на отличника теоретической подготовки, возлагали большие надежды, в том смысле, что я сразу во все «врублюсь». Тогда, в 2001 году, на бирже «Санкт-Петербург» только начинали котировать фьючерсы на различные базовые активы, в основном акции. «АЛОР» был одним из маркет-мейкеров. Пришел я бодро и с готовностью работать и первым делом получил свой первый «холодный душ», поскольку действующие опытные брокеры меня сразу поставили на место: мол, ничего у тебя не получится, поскольку ни у кого из новичков не получается. Нелегко было включиться в специфику работы маркет-мейкера. Сначала я садился, подменял трейдера во время обеденного перерыва и перекуров.

– Павел, давайте попробуем для не осведомленного читателя объяснить, что делает маркет-мейкер на рынке.

– Маркет-мейкер в российском понимании этого слова, это так называемый поставщик ликвидности. Он имеет доступ к ликвидности в каком-то активе и, опираясь на нее, создает ликвидность в каком-то другом активе. Для «АЛОРа» это были в те времена акции Газпрома, РАО ЕЭС и фьючерсы. Маркет-мейкер выставял предложения на покупку и на продажу с определенным спредом, который обязан был поддерживать. При этом он видел, как движется базовый актив, и, соответственно, за ним переставлял свои позиции. В те времена все это делалось руками. Имелся прямой биржевой терминал, котировальный стакан с заявками, через который их можно было снимать и ставить. Причем, не специальным программным обеспечением, как сейчас, а, что называется, руками, при помощи «горячих клавиш». Этот терминал напоминает современные скальперские приводы, но только предназначенный для маркет-мейкера. Тогда, конечно, и ликвидность и спреды были другие. Количество сделок и волатильность - несравнимые с нынешними. Огромная проблема состояла в том, что помимо выставления заявок, нужно было постоянно в голове считать операции. То есть, если цена поменялась на рубль, то ты на рубль и переставлял, а если на 13 рублей, то подсчет становился головоломкой, которую решить нужно было в секунды! Ведь требовалось учесть раздвижку, контанго или бэквордацию, другие смещения. И все это считалось в голове и при этом переставлялось руками. Маркет-мейкер, кроме того, что поддерживал спред, при этом еще и набирал позицию для арбитража... Самым маститым трейдером в то время у нас был Юра Жиронкин, который поддерживал сразу два срока на нескольких контрактах. Это 6-8 спредов, то есть 12-16 заявок!

– Такая работа напоминает задачу канатоходца без страховки...

– Труд очень тяжелый, и я через это прошел. Параллельно занимался голосовым брокериджем, то есть обслуживанием клиентских заявок с голоса. Это прямая обязанность помощника брокера. Я все это описываю, чтобы было понятно, через какие обязанности проходит молодой специалист в этой индустрии. Только в кино можно увидеть, как брокеры, раскачиваясь на креслах, жонглируют сделками, зарабатывают миллионы за полчаса... Получив собственные навыки, я впоследствии начал обучать региональных трейдеров, занимался выдачей торговых счетов, мониторингом рисков.

– В 2005 году я сам, как начинающий частный инвестор, ходил на учебные курсы, и у нас в ходу была такая история: брокеры как-то пошли пить пиво, куда-то на ВВЦ, и там в баре, как водится, обсуждали свою работу. Так вот, бармен в том месте оказался любопытным малым и спрашивает их, мол, ребята, а про что вы говорите, ничего не понятно? Они отвечают, мол, мы торгуем на бирже, приходи, мы и тебя научим. Бармен пришел, трейдеры показали ему несколько нехитрых приемов, как торговать внутри дня на быстрых колебаниях цены. Парнишка из бара схватил, что называется, на лету и уже через несколько дней открыл счет и начал торговать. Молва уверяла, что он быстро стал зарабатывать, увеличил свой счет в десять или пятнадцать раз. Но затем произошло то, что происходит в таких случаях: рынок изменился, а он нет. И очень быстро все потерял, вновь вернувшись за барную стойку. Знакомая история для тех лет?

– У нас в МЦФО были, конечно, разные ребята, но в основном студенты, а не бармены

или официанты. Мы ездили на лекции в Финансовую академию, где маркет-мейкеры рассказывали о своей работе. А вовсе не в бары. И многие загорались этой идеей, открывали счета на свои деньги, начинали торговать. В помещении МЦФО были изолированные кабинки с компьютерами, где ты чувствовал себя самым настоящим биржевым трейдером. Есть люди, которые торгуют на себя с тех времен, и довольно успешно. Думаю, что когда трейдинг начинает приносить стабильную отдачу, человек не захочет возвращаться к другой работе. Так что этот бармен, должно быть, не смог преодолеть эмоциональный срыв, который может произойти с человеком в результате большого проигрыша. И здесь мораль только одна – твоя торговля не должна подвергаться непомерным рискам. Другими словами, сделка, в которой ты находишься, не должна иметь шансов стать твоей последней.

Когда я уже начал управлять счетами трейдеров, я по номеру счета мог определить успешность человека. Как возраст дерева определяется по кольцам на срезе, так по номеру можно определить, как давно открыты счета, и кто самый опытный. По моим наблюдениям, если человек приходит и не бросает торговлю после первой пары месяцев, то он уже задерживается в профессии. За несколько месяцев обычно можно понять, годится ли человек для этой работы. Есть статистика, что только каждый десятый преуспевает на рынке. Но что является мерилем успеха? Кто-то просто успевает, а кто-то преуспевает. Кто-то относится к этому как к работе, а кто-то как к авантюре, приключению или шансу.

– Мне кажется, что большинство частных людей рассматривают трейдинг как авантюру.

– Да, наверное, это так. Вспоминаю, у нас был набор на вакансии трейдеров. Так вот, из каждых четырех набранных людей остался работать только один. Остальные, поняв, что торговля это серьезная работа, а не приключение, исчезли.

На самом деле, трейдеры бывают разные, уже потому что люди все разные. Мало того, сегодня нет внятного определения профессии трейдера, как таковой. Есть частные трейдеры, торгующие на себя, есть трейдеры, которые торгуют для управляющей компании. Также своя специфика применительно к инструментам торговли. Для одних это акции, облигации, валюта, для других производные: фьючерсы, опционы, для третьих свопы и ставки.

И это все трейдеры. Отличия возникают также в зависимости от стратегии торговли, специфики управления рисками, размеров капитала. Кто-то тяготеет к так называемым безрисковым операциям, как например, маркет-мейкинг, арбитраж. Риски, безусловно, в любом случае есть, но они связаны не с направлением рынка. Мы тогда, к примеру, котировали на бирже РТС бумаги второго эшелона. Стратегией было то, что на первом эшелоне бирже РТС сложно конкурировать с ММВБ, а на втором и третьем эшелонах можно, потому что там недостаточная ликвидность. Тогда все делалось руками, потом уже появились роботы. И работа маркет-мейкера зависела просто от быстроты реакции и координации, то есть были важны такие физические качества, как низкая утомляемость, выносливость, нужно было постоянно оставаться в тонусе и очень быстро на все реагировать. А сейчас для маркет-мейкера скорее важен аналитический или математический склад ума, потому что уже нет необходимости вручную переставлять заявки – у роботов это получается лучше. И поэтому сегодня маркет-мейкер это уже не та профессия, что была раньше. По сути своей, маркет-мейкер на российском рынке это поставщик ликвидности, нейтральный к рынку. И его доход складывается из спреда и определенных компенсаций со стороны биржи. А вот за рубежом маркет-мейкером зачастую выступает банк, который имеет свое виденье на котироваемую бумагу, имеет свою позицию в этой бумаге, управляет ею. Там маркет-мейкер вносит более ощутимый вклад в направление движения котировок бумаги, в ее волатильность. Западный профессионал обязан удовлетворять клиентский интерес, эта работа носит более индивидуальный характер, и все знают, что тот или иной профессионал рынка на какой-то бумаге является маркет-мейкером.

– Хорошо. Если вернуться к людям, к персоналиям. Направленная торговля – это все-таки самое сложное на рынке. Вы брали каких-то людей на такую торговлю?

– Да, на направленную торговлю только внутри дня. Внутрдневная динамика – это тот

максимум, который нам позволяют наши требования к рискам и надежности. Это наши главные ценности, появившиеся не сегодня и не вчера, а изначально. Надежность, сохранность капитала для нас ценность первой очереди. Потом уже идут задачи и возможности в направлении заработка. Мы все время просчитываем «обратную сторону медали» торговли – риски и еще раз риски. Поэтому мы в этом бизнесе живем годами, надеюсь, проживем не одно десятилетие, а вот частные трейдеры, увы, приходят и уходят. Уходят, если не могут контролировать себя и риски своего поведения на рынке.

– Выпускник вуза может прийти к вам на работу? Прийти и сказать: «Хочу быть трейдером». После этого он должен пройти какое-то тестирование?

– У нас нет постоянного потока кандидатов. Они появляются редко и эпизодически. Но хотелось бы, чтобы такой поток был. У нас имелся опыт масштабного проекта в регионах. В Екатеринбурге, Уфе, Нижнем Новгороде у нас в результате конкурса появилось около тридцати новых трейдеров из числа выпускников вузов. Образовались группы, которые в дилинговом центре торговали интрадей. Разумеется, впоследствии наблюдалась определенная текучка внутри этих групп. Но в результате этого проекта мы поняли одну интересную вещь: то, что не получается в Москве, может сработать в регионах. Там и затраты на такие проекты по набору и обучению новых трейдеров ниже, и сами выпускники отнюдь не избалованные, без столичных запросов. Компания ведь не предлагает начинающему трейдеру сразу какой-то значимый оклад. По определению, толковый биржевик должен сам заработать деньги и для компании, и для себя. Мало того, я в принципе не верю, чтобы такой специалист мог эффективно работать на окладе. Для брокера, исполняющего заявки – это возможно, а трейдер на окладе уже не будет заинтересован в результате.

– Мы подходим к такому тезису, что трейдер – это такой старатель, который добывает самородки, и, если он талантливый и удачливый, то он успешен. В противовес ему, брокер или маркет-мейкер это достаточно рутинный исполнитель – без романтики риска, изобретательства новых способов заработать на рыночных возможностях. И если справедлива такая антитеза, значит, вы ведете подбор кандидатов по двум противоположным личностным типам?

– В определенной мере это верно. Работа маркет-мейкера, действительно, достаточно проста и даже скучна. Надо, к примеру, качественно просчитывать колебания базиса на фьючерс. А вот задача трейдера сложнее и интереснее, вот, скажем, котировать бумагу против бумаги на разных биржах. В одном месте дешевле купил, в другом дороже продал. Помню, мы делали такой арбитраж, когда Газпром торговался на Московской фондовой бирже и на бирже «Санкт-Петербург» – это времена, когда акций Газпрома еще не было на ММВБ. У нас была пара трейдеров, которые тогда торговали в четыре руки. Имелось два терминала в локальной сети, один отслеживал движения на первом терминале, другой на втором. И вот появлялась разница в пять копеек, скажем. Если успели поймать это расхождение, значит, заработали. Такое было соревнование на реакцию, на скорость. Сейчас подобные вещи уходят в другую плоскость, становятся сложнее. И хотя лет десять назад такая операция могла получаться почти у каждого, самостоятельно дойти до этого у новичка шансов было мало. Почему мы и выигрываем, как команда: к нам приходит новичок, и у него сразу появляется наставник, который действует по проверенной системе обучения. Рядом находится также и риск-менеджер. То есть рядом находятся опытные люди, которые помогают, присматривают за ним, проводят разбор полетов, поддерживают, чтобы руки не опускались во время неудач, подбадривают, критикуют. Через месяц становится понятно, годен человек или нет. Кроме того, надо учитывать, что новички приходят с очень разными запросами: кто-то хочет яхту в Малибу, а кому-то элементарно не хватает на повседневную жизнь.

– Мне тоже этот момент кажется ключевым: когда человек приходит в профессию, особенно такую специфическую, как трейдинг, он должен вливаться в команду, где есть тренер, риск менеджер, собрат по трейдингу. Тогда коснемся следующего момента: частный

инвестор сидит дома в тапочках, халате с кружкой кофе и пытается те же самые внутридневные операции исполнять. Не секрет, что 60-70% не добиваются успеха, потому что внутридневной рынок очень сложен и хаотичен. Не в этом ли состоит главная причина удачи или неудачи: в том, что дома человек «варится в собственном соку» – деспот собственного поведения, и никакого над ним риск-менеджера. Когда ты в команде, тебе не позволят и 5% средств потерять за день. А дома человек может проиграть и 15% в течение одного дня.

– Тут есть разные точки зрения. Немало копий уже сломано в таких дискуссиях. Торговать, не выходя из дома, или выходя? Аргументов хватает за обе точки зрения. Когда ты приходишь в некую торгующую среду, тебе могут мешать советами, навязывать свою точку зрения. Так случается в дилинговых центрах, где клиентов просто собирают. Сейчас в Украине при бирже открыли дилинговый центр, куда приходят клиенты, чтобы общаться. Это может быть и вредно, поскольку тебе могут навязывать чужое мнение, ошибочные взгляды, методы. Скажем, найдется какой-нибудь харизматичный поклонник системы Мартингейла, который будет с пеной у рта доказывать, что можно и нужно покупать на падениях и продавать «в короткую» на росте, и только так можно заработать. И неосведомленный человек попадет в эту ловушку. Когда же есть команда, где, естественно, у каждого своя мотивация и заинтересованность, но, тем не менее, это команда успешных профессионалов. Если достаточное число трейдеров каждый день ходят на работу и торгуют, понятно, что этот бизнес прибылен и рентабелен. Будь по-другому, рано или поздно «лавочка» бы закрылась. Какой же владелец бизнеса стал бы платить за то, чтобы какие-то посредственные люди непонятно что делали и периодически теряли деньги. Так что, если человек вливается в команду, то шансов преуспеть гораздо больше. Кроме того, разная природа средств для торговли играет большое значение. В команде торгуют на средства компании, а у частного лица это личные сбережения, что порождает сильный психологический барьер. И когда человек попадает в успешную команду, то психологический момент по поводу средств для торговли ему уже не мешает. Если человек интроверт, он надевает наушники, и ему никто не нужен. Тем не менее, он продолжает чувствовать себя частью команды. Мое наблюдение состоит в том, что если трейдер успешно торгует на деньги компании, то из домашнего трейдинга у него ничего хорошего не выйдет.

– У меня тоже сильно убеждение, что дома для торговли атмосфера не та. Если говорить о широкой выборке случаев, то успешны все же те, что зарождаются в условиях команды, в системе, в структуре. Через наш учебный центр проходит много начинающих частных трейдеров, и, откровенно говоря, не так много быстрых успешных историй, люди спустя месяцы и годы возвращаются, чтобы послушать те же курсы. Хотя у них достаточно свободного времени для торговли, есть ресурсы, есть интеллект. И у меня даже родилось предложение обеспечить таких людей системой сопровождения: подключить частного домашнего трейдера к профессиональному риск менеджеру, который будет посылать сигнал. Скажем, если рынок растет, а трейдер открывает короткие позиции против роста, профессионал, видя это по счету трейдера, будет посылать ему сигнал тревоги. А в какой-то момент, при достижении оговоренного с клиентом уровня убытка, даже закрывать его торговлю.

– Эта уже идея продвинутого брокерского обслуживания, которое есть за рубежом. Тут возникает немало вопросов юридического характера: если мы клиенту закрываем позицию или не даем торговать, то мы ущемляем его права. Хотя мы делаем это ему во благо, он, тем не менее, может обидеться. И все же это признак зрелого подхода, когда клиент дает поручение в случае накопления убытка за день более, скажем, 5% отключить его от торгов. И его отключают в нужный момент. Потом он может звонить, ругаться, но когда горячка пройдет, он, наверняка, будет только благодарить.

– Психология краткосрочного трейдинга такова, что человек в момент получения больших и быстрых убытков может потерять самоконтроль. И восстановить такой самоконтроль пусть и болезненным вмешательством в его торговлю – это очень ценная

услуга.

– Еще один пример продвинутого клиентского сопровождения – «разбор полетов». Периодически присылать клиенту отчет с разбором его ошибок, где будет показано, в каком случае он совершил ошибочную сделку, на что следует впредь обратить внимание. Клиенту, разумеется, в рамках законодательства, надо пытаться помочь, оградить от убытков. Это имеет смысл из соображений того, чтобы частный инвестор не оставался один на один с рынком, а чувствовал поддержку брокера. Конечно, никто не говорит о том, что брокер скажет, мол, сегодня купи, а завтра продай и будешь в шоколаде, как людям хотелось бы. Ведь это уже не брокеридж, а доверительное управление.

ООО «Финансовая компания «Викинг»

Генеральный директор – Владислав Каменский

«Финансовая компания «Викинг» заявила о себе на рынке не так давно, в 2006 году. Но история компании – это история ее сотрудников, опыт которых намного старше самой компании. Проработав в крупнейших брокерских домах в роли управляющих, сотрудники «Викинга» сумели выработать собственные стратегии торговли, благодаря чему впоследствии образовали независимую компанию. Все специалисты компании – профессионалы, с опытом работы не менее семи лет, аттестованные Федеральной службой по финансовым рынкам.

ФК «Викинг» может гордиться тем, что по итогам Российского биржевого Конкурса – "Лучший частный инвестор 2010" биржи РТС один из ее торговых алгоритмов – robot_____MrSmith, показал доходность более 400% и занял 15 место в общем рейтинге.

Также в 2009 году прошел государственную регистрацию робот "АРФА", разработанный сотрудником ООО "ФК "Викинг" Коротковым Александром. Было получено Свидетельство http://fkviking.ru/images/viking/ARFA_090326.jpg.

За время работы ООО "ФК "Викинг" на рынке ее клиентами стали частные инвесторы, крупные институциональные структуры, банки.

Компания "Викинг" дала широкому кругу инвесторов возможность доступа к новым технологиям получения низкорискового дохода на фондовом рынке в условиях нестабильности, используя арбитражные стратегии.

Компания гордится своими специалистами, одними из лучших в Саратовском регионе по управлению рисками на финансовом рынке, хеджированию (страхованию) имеющихся позиций в ценных бумагах.

Много лет ФК «Викинг» является в регионе представителем Группы компаний «АЛОР».

Биржевой робот: «Возьму деньги в управление, порядочность гарантирую»

Интервью с Владиславом Каменским

Владислав – успешный профессионал сразу в нескольких областях: управление активами клиентов, создание биржевых роботов и обучение трейдеров. Последнее направление мне, как исследователю педагогики фондового рынка особенно интересно. Ведь требуется недвусмысленно ответить на вопрос: а возможно ли в принципе подготовить прибыльного трейдера так же, как готовят каменщика, повара или юриста? Научить, натренировать, принять экзамен и выпустить с путевкой в трейдерскую жизнь вчерашнего юриста, бухгалтера или домохозяйку? Безусловно! С одной только оговоркой. Этому

молодому специалисту придется иметь дело с материалом весьма необычных свойств. Обладающим, так сказать, своим собственным сопроматом, фактором непредсказуемости свойств. Чего никак не скажешь о характере взаимоотношений повара со стейком, юриста со сводом кодексов или каменщика с поддоном кирпичей. Трейдер почти каждый день обнаруживает, что «кирпич», который он взял в руки с намерением уложить в строящуюся стену, вдруг из квадратного становится треугольным. То есть растущий рынок с начала торгов падает, наподобие подрубленного бамбука, к вчерашним минимумам и вообще, не пойми что замышляет. А ведь надо как-то приспособливаться... К концу же трудовой смены исходный предмет вновь, как ни в чем не бывало, возвращает себе первоначальные свойства растущего тренда. Ведь разве редки торговые сессии, когда рынок по три раза меняет направление? И поди угадай, как откроется следующий день – то ли неистовым гэпом вверх, то ли улиточьим сползанием в тину безтрендового боковика? И вот как из этой смеси коварства, невротической безответственности и метаний приготовить съедобное блюдо? Иными словами – получить прибыль? Разумеется, есть правила торговых стратегий, скроенные по лекалам рыночного поведения. Но они соответствуют реальной жизни лишь в тридцати или пятидесяти процентах времени. В остальной период рынок бесконечно прикидывается не тем, кто он есть. А значит, опровергает любые руководящие установки, трейдерские мудрости и книжные предписания. Никак не хочет ложиться в кладку обычным рыжим квадратным кирпичом! Помню признание одного из слушателей нашего Института биржевой торговли: «Иногда мне хочется, совершив сделку, запереть компьютер с торговым терминалом в отдельной комнате и... потерять ключ». Этот мужчина совершенно справедливо признавал в себе склонность к излишней реактивности при наблюдении за рынком. Он без конца менял план игры, передвигал стоп – ордера, слишком рано выходил из прибыльных сделок, то есть делал ровно то, на что подталкивает нас пульсирующий монитор. Вы спросите, так как же преуспеть на службе у такого работодателя как мистер Рынок? Поинтересуемся у профессионала.

– Владислав, есть ли у Вас понимание того, что биржевой робот, торговый алгоритм – это, в принципе, позитивный выход для частного инвестора. Для человека, который не имеет особых торговых навыков, глубоких знаний, понимания того, как этот сложный запутанный биржевой рынок функционирует, почему он то растет, то падает. Это возможность для частного лица начать свою биржевую карьеру не с убытков и не превратиться в убыточного долгосрочного инвестора.

– Возможно, это и выход, но все равно начальные знания необходимы. Человек должен подружиться с торговым терминалом, получить первичные знания о рынке. Затем как бы сверху можно накладывать понимание алгоритмической торговли.

– Вместе с тем, попробуем сравнить нашу ситуацию и тот момент, когда человек просто приходит в банковский сектор и размещает свои средства на депозите. И не знает, и не хочет знать, откуда берутся 8 – 10% годовых вознаграждения от банка. Ему не требуется изучать, на каких продуктах и услугах банк зарабатывает эти проценты на его вложенные средства. Давайте представим, что клиентские роботы – это будущее индустрии альтернативного инвестирования. Приходит к Вам, в управляющую компанию, человек и говорит: «Я прочитал Ваш меморандум, принимаю риски, понимаю, что у меня не будет такой гарантированной доходности, как на банковском депозите. Но на горизонте квартала я увижу какой-то плюс на своем счете, а если мне повезет, и рынок продемонстрирует сильное движение, то и доходность, в разы опережающую банковский депозит. Поэтому я хочу взять на свой счет робота – управляющего». Такое возможно?

– С одной стороны, это вариант хедж-фондов, которые могут продемонстрировать стабильные заработки на алгоритмической торговле. Тогда инвестору вполне резонно вкладываться в такой фонд, в его позитивную историю управления рисками. Когда же человек приобретает некую торгующую программу и сам лично начинает ее ставить, то сталкивается со многими нюансами. Первым делом, с тем, что программы несовершенны. Тот же самый Windows может подводить, подключение к биржевому серверу может

обрываться. Помимо того, начнут происходить не очень полезные для торговли вещи, например, активно включаться психология – врезан тех моментов, которые клиент прочитал в предупреждениях о рисках и тем, как он намеревался этими рисками управлять.

– Однако на счету Вашей компании есть впечатляющий пример успешности в алгоритмической торговле: Вы показали замечательный результат на конкурсе Лучший частный инвестор биржи РТС в 2010 году с роботом Mr Smith – более 400% прибыли за три месяца. Владислав, скажите, кто-нибудь приходил к Вам, просил продать этого робота или сдать в аренду?

– Конечно. Мы посчитали и готовы были его продать.

– И как же разворачиваются такие переговоры, о какой сумме тогда шла речь?

– Он стоил достаточно дорого. И расчет исходил из того, что если мы его отдаем, то обрезаем себе, как компании, эту часть дохода. Мы посчитали, какой мог быть доход за год, полтора. И наши расчеты составили пять миллионов рублей. Вместе с тем, мы даже готовы были осуществлять сопровождение, периодически проводить апгрейд. Ведь биржевой робот не живет сам по себе, без людей. И один крупный банк рассматривал наше предложение. Однако менеджмент банка все же не определил для себя, зачем ему за такие большие деньги покупать наш софт. Вместе с тем, банки теряют больше денег, просто проиграв на тех же акциях Газпрома и получив убытки в таком же размере за один день.

– Пожалуй, перспективы дохода от торговли вашего робота довольно туманны для малоосведомленных людей. Поэтому банк и отказался – предпочитая более очевидные и просчитываемые перспективы от привычных операций. Хотелось бы немного приоткрыть, так сказать, дверь «кухни» роботопроизводителей. Владислав, скажите пожалуйста, сама разработка биржевого робота, это задача, требующая синергии интеллектуальных усилий нескольких человек. Каков состав группы разработчиков?

– Обычно это не более трех человек. Создатель алгоритма, математик и программист. Специфика ситуации в том, что не всегда создатель алгоритма может адаптировать свое творение для программиста. Математик – это промежуточное звено. Но если опытный программист в состоянии понять задумку трейдера, то промежуточное звено уже не нужно, они уже могут напрямую общаться. В идеале, конечно, должно быть два человека в команде, но такое бывает довольно редко.

– Когда алгоритм готов к торговле, им кто-то занимается – риск менеджер или трейдер?

– Да, это уже его пользователь, тот человек, который может добавлять какие-то фишки, «докручивать» алгоритм. Обычно так всегда и происходит. Не бывает, чтобы придумали, реализовали и сразу все заработало. Всегда алгоритм требует оптимизации, дополнений.

– Насколько я понимаю, тот, кто придумывает алгоритм – это некая творческая личность, которая наблюдает за рынком, находя, повторяющиеся закономерности. В этом процессе рождаются гипотезы по поводу рыночной неэффективности, которую можно использовать. И здесь нужна фантазия и воображение.

– Да, это верно. И еще у этой творческой личности должна быть уверенность в его алгоритме, потому что трейдер может сказать, что, знаешь, твоя гипотеза не работает. Но креативщик должен обладать уверенностью.

– Владислав, откуда появляются эти люди – создающие алгоритм, который потом способен заработать 400%?

– Это чаще всего человек, который сам торгует. Припоминаю, правда, одно исключение: был человек, который, не торгуя, тем не менее, прочитал много иностранной литературы. Правда, ему не хватало способности проверять свои идеи. Помимо изобретения идеи, нужно еще иметь возможность быстро проверить, что это работает, хотя бы на каком-то коротком промежутке времени. Писать полгода софт, и потом понять, что он не работает – это не желательно. Нужно написать какую-то маленькую программу, которая позволит убедиться в том, что это, действительно, стоящая вещь, тогда появляется уверенность у всех, кто должен будет вложиться в проект.

– А как Вы делали мистера Смита? Вы его под конкурс готовили, или он работал и до

этого? Сколько вообще занимает времени создание хорошего прибыльного робота?

– Мы его готовили полгода. Не все было просто, мы сталкивались и с тупиковыми ситуациями, когда думали, что он уже никогда не заработает. Однако упорство и труд сделали свое дело.

– То есть изначально возникла какая-то идея. Какая-то рыночная неэффективность, которую можно было использовать.

– Мы взяли математику, обчислили гипотезу – вроде должно получаться. Проверяли практически глазами, как бы это исполнялось, если бы уже работала программа. Начали писать. Первая версия оказалась убыточной. Стали искать ошибки – в программировании, в логике. Снова тестировали... И такими восходящими волнами этот проект двигался. От периода визуального тестирования были сомнения. Но потом мы все-таки приняли решение рискнуть и инвестировать собственные средства. Быстро поняли, что слабость кроется в быстрой реакции серверов и подключений. Решения в этой области довольно дорогие. На это также пришлось потратиться. И только потом все заработало идеально, как мы и хотели

– Видимо, Ваша типичная «головная боль» – это когда на тестах алгоритм прибыльный, а вот на реальном рынке он не зарабатывает?

– Да, мы постоянно с этим боремся. Пытаемся понять, чем отличается тест от реальных сделок, что мы сделали не так.

– И в чем обычно бывают загвоздки?

– Спреды, проскальзывание. Точные цены по сделкам могут сильно ухудшить результат. Допустим, прибыль на сделку предполагается в среднем десять пунктов, а при проскальзывании остается только пять пунктов, и ты уже в убытке.

– Хорошо, вернемся к обычному частному инвестору. Приведу один из типичных примеров: две недели назад наш семинар для начинающих инвесторов посетил мужчина. Попросил рекомендаций для сделок. Мы посмотрели с ним на рынок, и в соответствии с теми стратегиями, которые он изучил, получалось, что если падение акций Сбербанка остановится и придет день оживления котировок, то надо будет покупать выше 70 рублей за акцию. Так мы определили перспективы, и на том согласились. Прошло время, и мы решили посмотреть, как у этого человека дела. Заглянули с ним в его портфель, и что мы там увидели? Сбербанк – позиция шорт по 70 рублей. А на рынке уже 85 рублей за акцию. То есть он все внимательно послушал, а когда цена поднялась до 70 рублей, сделал все наоборот. Ему, видимо, показалось, что рост – это хороший повод, чтобы сделать снова ставку на понижение. Он подумал, нет, я знаю лучше, надо продавать в короткую. И сразу ушел в убытки. А вот если бы у него стоял какой-то элементарный алгоритм – советник, он бы такую глупость не сделал. Но даже если бы и сделал, то вышел бы потом быстро из убыточной сделки, поскольку любой вменяемый алгоритм предполагает риск-менеджмент. Мы знаем, что большинство частных инвесторов – это носители достаточно обыденной психологии. Со всем «человеческим, слишком человеческим», как писал Ницше, содержанием. А оно на рынке может очень дорого стоить. Поэтому я мечтаю каждого начинающего инвестора заранее вооружить простым роботом – алгоритмом, возможно, это удержит его от дорогостоящих ошибок и глупостей. И чтобы завтра этот человек не сказал, мол, этот ваш биржевой рынок – сплошная непредсказуемость, я попробовал, ничего не получилось.

– Не надо забывать, что в общении человека с алгоритмом – советником или алгоритмом – трейдером всегда существует опасность того, что человек выключит алгоритм. Скажет: я не верю.

– На курсах для начинающих инвесторов, я часто показываю график какой-то акции и предлагаю визуально протестировать простейшую стратегию покупок: смотрите, после значительного рыночного падения возникает на дневном графике первая белая свеча. Надо покупать выше этой первой белой свечи, размещая стоп по возможным убыткам на процент ниже. И сама динамика рынка такова, что если был один растущий день, то, скорее всего, рост еще какое-то время продлится. А иногда этот рост продлится полгода, как было после

весны 2009 года. И это ваш шанс! Конечно, время от времени будут проходить и убыточные сделки, это не страшно при управляемом риске. И заметьте, любой робот, который был бы запрограммирован покупать выше первого дня роста, делал бы это неукоснительно, зарабатывая деньги хотя бы на горизонте месяца. Соответственно, уже и инвестор, вооруженный таким роботом, не стал бы покупать на падающем рынке или когда рост уже прошел, выдохся и наверняка будет коррекция

– Правильным решением было бы взять эту простую стратегию, протестировать ее в какой-нибудь программе и показать, что статистически с 2006 по 2011 год доход бы накопился такой-то. Но инвестор должен учесть, что может получиться несколько убыточных сделок подряд. И он должен быть готов к этому, подписаться под этим условием со всей ответственностью. Если клиенту показать предыдущие тесты, историю, статистику, тогда проще с ним общаться, и ему будет понятно, чего ожидать. Мы именно так и общаемся с людьми. Допустим, средняя прибыль 2000 пунктов на фьючерсе на индекс РТС, убыток 1000 пунктов. 40% прибыльных сделок, 60% убыточных. Соответственно, могут быть четыре сделки убыточные, но потом одна или две прибыльные перебыют весь убыток.

– Все относится к этому с пониманием?

– Не сразу, но большинство вменяемых людей к этому приходят.

– Поговорим об инвестиционной удаче. Бывает так, что инвестор пришел, вложил деньги, и ему сразу повезло – пошли прибыльные сделки. Это ведь хорошее начало, правда?

– Да, такое бывает. Но лучше когда сразу не совсем повезет. Ведь череда убыточных сделок поджидает всех нас. Я считаю, что если принял решение торговать, то год нужно торговать на одном лимите, либо пропорционально увеличивать объем. Иногда этот момент зашивают в алгоритм, но лимиты повышаются только на строгий процент и при достижении определенного уровня. Но не в два раза. Ведь из-за резкого увеличения объема череда убыточных сделок уведет счет в минус в два раза быстрее. Лучше, когда сначала идут убыточные сделки и человек привыкает тому, что это повседневная реальность.

– Идут ли к вам люди, которые разочаровались в своих личных возможностях торговать «руками» и говорят что-то вроде: «Я сам пробовал, у меня не получилось, давайте вы, торгуйте вместо меня»?

– Да, действительно, человек вначале хочет попробовать сам. Что бы там у него ни получалось, хоть сплошные убытки.

– Лишь бы он вовремя остановился. Я помню 2008 год, разгар кризиса, я сижу в офисе своего брокера, жду вывода денег. Я не торговал в кризис. Рядом со мной мужчина с хмурым лицом. Говорит, мол, опять довношу деньги, чтобы не попасть на «маржин кол» – принудительное закрытие позиций. Человеку во всем близок феномен веры. Скажем, он верит, что рынок не может так глубоко упасть, как это случилось в 2008 году, и продолжает поддерживать свои убыточные позиции на искусственном дыхании, все-таки донося деньги на минусовой счет.

– Да, такое происходит с людьми. Поэтому нужно всегда придерживаться не веры, а своих правил. Правила на первом месте, и главное: фиксируй прибыль и фиксируй убыток.

– Думаю, на учебных курсах следует предлагать людям начинать торговать параллельно и «руками», и каким-то самым простым роботом, который будет открывать сделку, скажем, на пробой первой растущей свечи. И пусть смотрят, кто кого обыгрывает.

– Да, можно попробовать. И обязательно добавить ограничение по собственным убыткам и убыткам алгоритма. Сразу сформировать понимание, на каком уровне нужно останавливать убытки.

– По Вашему собственному опыту, Владислав, какой риск готов нести обычный частный инвестор?

– Как правило, мы рекомендуем 20%. Это уже финиш, после такого уровня человеку нужно брать длительную паузу. Анализировать ошибки, а потом уже возвращаться к торгам. И у нас есть специальный план, для людей, которые приходят, ничего не зная о планировании. Мы предлагаем строгий план, в котором прописано, что нужно делать,

каковы допустимые убытки и какая должна быть ожидаемая прибыль.

– Затронем личную историю. Вашей специализацией в торговле почти сразу стал арбитраж. Не скучно это было для молодого человека – сидеть и целый день выполнять однотипные сделки? Изо дня в день, из недели в неделю...

– ... Из месяца в месяц, из года в год. Абсолютно не скучно, потому что это только кажущаяся рутина. Рынок ведь очень не прост, и чтобы преуспеть, ты должен предвосхитить его изменения, успевать ими воспользоваться. Более того, время проходит в постоянной борьбе и с самим собой.

– Не хотелось перейти на направленную торговлю? Наверняка Вы ее пробовали, насколько успешно?

– Пробовали, но очень недолго. Слишком много было примеров того, как клиенты теряли деньги на такой торговле, например, открывали короткие позиции по акциям Сбербанка, которые постоянно росли. Требовался совсем другой подход, и мы нашли его в арбитражных сделках.

– Думаю, что и десять лет назад и сейчас люди теряют деньги примерно при схожих обстоятельствах: они приходят на рынок, немного посмотрят на него, и им начинает казаться, что они что-то понимают. И первое, что они делают, это открывают короткие позиции по сильной акции, такой как Сбербанк.

– Да, они полагали лет шесть – семь назад, что одиннадцать тысяч за акцию, это уже слишком много. Вот, мол, мы сейчас откроем короткую позицию, и Сбербанк начнет падать прямо завтра с утра и обогатит нас. А он продолжал расти. Вместе с тем, были и успешные люди, но они почему-то терялись из поля зрения. Одно из объяснений такое: рынок устойчиво рос, и можно было покупать в любом месте. Главное затем было – не дергаться. То есть человек, сделав покупку, больше не интересовался судьбой своих акций, и в тех условиях это было наилучшим подходом. Можно было прийти спустя год – два и обнаружить, что твоя сделка замечательно преуспела. Однако такой подход не является трейдингом. Это классическое инвестирование по принципу «купи и держи». Сейчас такое на рынке уже не проходит, все стало значительно сложнее. Поэтому лучше начинающему трейдеру вручать уже готовую стратегию и учить его неукоснительно ее соблюдать. Вот главное, чему он должен научиться на рынке, прежде чем добавлять в торговлю что-то свое. Однако же психологический фактор и здесь включается неумолимо: человеку через некоторое время кажется, что он мог бы что-то сделать лучше, чем требует стратегия. Чем-то ее улучшить, какие-то требования опустить. И это очень быстро наказывается убытками. Ведь все, что требуется от начинающего, это держать свои неминуемые просадки на приемлемом уровне. И брать все сделки по стратегии. Потому что только так трейдер может обеспечить себе завтрашний день. То есть капитал для дальнейшей торговли. Вместе с тем, могу поделиться вот каким парадоксальным наблюдением из своего опыта и из опыта друзей: самые большие убытки предшествуют самым большим прибылям. Главное, более или менее спокойно пережить эти большие убытки. Хотя эти моменты провоцируют выбросы адреналина.

– Очень интересное наблюдение. Адреналиновые состояния – злость, раздраженность высвобождают особый энзим, который способен временно понижать IQ, то есть умственные способности. Поэтому критически важно научиться преодолевать такие состояния.

– Если ты можешь восстановиться после значительных убытков, то очень вероятно, что скоро ты сможешь получить более значимый доход, нежели имел раньше. Ты даже переходишь на новый этап торговли, взаимоотношений с рынком. Примерно таким веерным образом и происходит нарастание успешности трейдера и его способности генерировать доход. И вот так ты и движешься: от ста тысяч регулярного дохода к тремстам – через периоды убытков и прибылей, через выбросы адреналина. Затем к миллиону, затем к торговле, когда у тебя в обороте уже десять миллионов, пятьдесят, сто...

– Мы сейчас говорим не о направленной торговле?

– Для нас торговля – это алгоритмический арбитраж. Направленной торговлей и я, и

мои друзья занимались, как водится, на своих счетах. Но эти счета не росли по каким-то непонятным причинам.

– Думаю, здесь срабатывал психологический момент: когда у Вас начало получаться нечто отличное от нервных и нестабильных по результатам направленных спекуляций, Вы просто перестали подпитывать их должной психологической энергетикой, прекратили эволюцию в этом направлении. И рынок отвечал вам взаимностью – никакого роста счетов. Хорошо, если мы делаем допущение, что арбитраж, которому Вы отдали предпочтение, является низкорисковым методом, то о каком веерном восхождении мы говорим? На чем можно получить убытки при арбитражных операциях?

– С одной стороны, это неминуемые технические ошибки. Ошибки в скорости исполнения – одну часть сделки успел закрыть, другую нет. Цена убежала. Стоишь, ждешь – минута, две, три, час. Начинает работать психология – вместо того, чтобы признать неудачу, ты как бы добиваешься от рынка приемлемой цены на выход. И, тем не менее, я считаю, для начинающих трейдеров лучше поначалу научиться стратегиям арбитража, в которых все очевидно и недвусмысленно, а уже после переходить к чему-то более сложному. То есть в начале пути у новичка главнейшим фактором предстает дисциплина. Буквально, как в армии – делай раз, делай два, и никак иначе, без самостоятельности, вплоть до автоматизма. Очень важно научиться на рынке именно вот таким простейшим вещам. Прежде чем начинать пробовать что-то более сложное. Увы, новички пропускают этот важнейший период адаптации с системной дисциплиной. Сразу хотят применять какие-то сложные методы. В результате потом у них ничего так и не получается – потому что был упущен этап привыкания к неукоснительной дисциплине.

– Как по Вашему мнению, Владислав, можно ли как-то обойтись без убытков в торговле?

– Никак. И это самое интересное. Когда получаешь значительный убыток, сразу включается креативное мышление. Ты вдруг замечаешь в своей торговле что-то, чего раньше не видел. И думаешь, как же теперь бороться с этой выявленной слабостью в моей стратегии? И в такие моменты возникают новые догмы в торговом подходе. Через боль приходишь к тому, что здраво. Скажем, что надо фиксировать – и прибыль и убыток. Что надо придерживаться неких интервалов в сделках, краткосрочные убытки держать в пределах определенного лимита. В большой степени это психологические догмы, которые касаются того, чтобы не пускать в торговлю такие вещи, как жадность и внутренний голос в их всевозможных разновидностях. У меня даже на мониторе были прикреплены такие бумажки с напоминаниями по этим поводам.

– Тут я не могу не вспомнить философа науки Карла Поппера, с его критерием фальсифицирования. А проще говоря, сомнения. Он утверждал, что прогресс в развитии наук в целом и какой-то теории, какого-то метода, в частности, происходит именно за счет сомнения, опровержения и попыток фальсификации, нежели через процесс подтверждения и подкрепления новыми однотипными доказательствами. Стало быть, мы, создатели торговых методов, должны постоянно их «гладить против шерсти», мучить и убивать свои маленькие творения. Чтобы на месте несовершенных стратегий появлялись новые, более жизнеспособные и сопротивляющиеся. Поговорим о деньгах. Сколько времени у Вашей команды заняло прийти к реальным значительным суммам под Вашим управлением – к миллионам, десяткам миллионов?

– Примерно после пяти лет работы у нас в операциях было уже задействовано несколько сотен миллионов рублей. Такие суммы сильно влияют на психологию поведения. Ты понимаешь, какая ответственность тебе вручена. С этой ответственностью мы поступаем следующим образом – делим ее с клиентом. Всегда стараемся объяснить человеку, что будут делать его деньги на рынке в рамках наших стратегий управления, чтобы заработать достаточно высокий доход. Даем разъяснение рисков и временных горизонтов в том смысле, что нельзя прийти через неделю с ожиданием значительного дохода на своем счете. И тут клиента ожидают два сценария: он сразу видит резкий скачок после размещения своих

средств, что плохо. Либо он некоторое время наблюдает достаточно скромные результаты или даже временные просадки. Этот вариант лучше.

– Парадокс. Почему же резкий скачок дохода – это плохо?

– Появляется эйфория по поводу перспектив и потребность немедленно в разы увеличить счет. Человек как бы сокрушается: вот, мы столько заработали достаточно быстро, если бы я знал, я вложил бы все свои средства. А этого делать нельзя. Неконтролируемый рост счета в трудный момент приведет к драматическим просадкам. Кроме того, всегда важны ожидания клиента, которые зависят от размера средств. Если приходит человек, имеющий только сто тысяч рублей, то его мечтой является сделать из них к концу года миллион. Когда же появляется клиент с десятью миллионами рублей, то его желание – лишь немного переиграть депозитный банковский процент. Тут ведь дело в том, что индивидуум, сумевший заработать десять миллионов, уже в силу этого достижения в жизни, заведомо обладает другой психологией, нежели тот, кто мечтает из ничего сотворить богатство. Вопрос в реалистичности запросов, финансовой подкованности. Люди, сделавшие деньги в бизнесе, никогда ведь не поверили бы в рекламу пирамид, типа «МММ», где Леня Голубков хвастался: «Мы сидим, а деньги идут!» Поэтому тем, кто гоняется за десятикратной доходностью, прямая дорога в финансовые пирамиды, а не в управляющие компании. Еще один путь для подобных ожиданий – отправиться на FOREX. Но оттуда обратно денег назад никто не забирает.

– Пропорциональность ожиданий – это уже сплав психологии и теории вероятностей. Азартные люди предпочитают маловероятную иллюзорную, но значительную выгоду более вероятной, но малой. Других вообще не привлекает возможность выигрыша, потому что их целью является сохранение того, что заработано. Без мечтателей и авантюристов мир стал бы скучен. Люди по-разному относятся к риску – и это нормально. Сущность этого феномена подметил еще Бернулли математик и мыслитель семнадцатого века. Он предложил замечательную формулу, справедливость которой Вы только что подтвердили: «Полезность от небольшого увеличения богатства обратно пропорциональна величине уже имеющегося». И все же, изменился ли облик инвестора по сравнению с его, скажем, докризисной ипостасью?

– Сейчас люди, прежде всего, хотят знать, как быстро и безопасно они смогут в случае непредвиденных негативных событий на рынке вывести свои деньги. А что касается аппетита к риску, то он не уменьшился, что парадоксально после тех потерь, которые многие понесли. Видимо, людьми владеет сожаление, что они не купили очень дешевые активы на дне кризиса. И теперь они снова хотят акции Сбербанка по пятнадцать рублей.

– Удивительный парадокс инвестиционного поведения состоит в том, что, когда акции неоправданно, неприлично дешевы, их никто не хочет. Вспомним, Сбербанк несколько недель зимой 2009 года торговался по цене от пятнадцати до двадцати рублей, и энтузиазма покупок заметно не было... Должно быть, срабатывала инерция страха. И тут пролегает грань между профессионалом рынка и любителем. Я уверен, профессионалы в это время накапливали свои позиции. Ведь, к примеру, уже весной прошла информация, что некий инвестфонд, управляющий деньгами азиатских инвесторов, сформировал портфель акций Сбербанка почти на два миллиарда долларов. Такие фонды не покупают акции как таковые. Они покупают инвестиционные фонды. И рисуется такая вот картинка: в штаб-квартире этого самого фонда происходит совещание совета директоров, берут слово аналитики и сообщают – системообразующий банк России подешевел почти на 90%. Хорошо, спрашивают директора, а сколько закрылось у него офисов по стране? Ни одного. Какова численность пикетов вкладчиков, потерявших сбережения? Их нет... Так почему же так дешево? А это просто такой российский медвежий тренд, бессмысленный и беспощадный. Значит, надо покупать! Сколько этот фонд заработал? Арифметика простая: акции Сбербанка спустя лишь полтора года полностью восстановили свою стоимость до 110 рублей.

С любезного разрешения Владислава мы приводим план торговли, по которому начинающий трейдер оттачивает свои первые навыки, осуществляет сделки. Для читателя будет, на мой взгляд, очень информативно увидеть детальный план боевой подготовки

трейдера и самому попытаться исполнить его.

Персональный план к Договору стажировки № 01/ВМ. от "01 " февраля 2011 г.

План прибыли/убытка (из расчета первоначальной суммы портфеля 10 000 руб.):

- 1) На день – 3% прибыль, 1,5% убыток,
- 2) Итоговый (за 2 недели) – 15% прибыль, 7% убыток

План по сделкам:

- 1) торговля фьючерсами на: индекс РТС – на 1-минутках (RIN1)
- 2) нахождение в сделке – не более 30 минут.
- 3) Сделки ведутся на бумаге. Переход к реальным сделкам – по согласованию с преподавателем.

- 4) Все сделки заносятся в таблицу (файл) Рабочий стол\ФИО\отчет\ФИО.xls.

Для работы в АЛОР-ТИК – выстраиваются графики

- 1) индекс РТС – дневной
 - Фрактал Билла Вильямса, Аллигатор, BW-АО
 - анализируется тренд – по последним 3-5 свечам,
 - Средняя МА(50) и МА(200) – могут служить уровнем поддержки или сопротивления
 - строятся уровни поддержки-сопротивления (периоды – день, 4 часа),
- 2) по торгуемому инструменту – четыре графика: 1, 10, 15, 60 минутки.

На каждом графике выстраивается: Фрактал Билла Вильямса, Аллигатор, BW-АО.

СТРОГОЕ СОБЛЮДЕНИЕ ПОСТУЛАТОВ:

- 1) время торговли: 10.00-14.00, 15.00-19.00. С 14.00 до 15.00 – ПЕРЕРЫВ
- 2) **НЕ ПЫТАТЬСЯ ОПЕРЕДИТЬ СИГНАЛ – не играть на опережении рынка!!!**
- 3) быть в зале за 15 минут до начала торгов: в 9.45 (для утренней группы), 15.45 (для вечерней).
- 4) установление стопа на прибыль: 100 пунктов, стопа на убыток – 1 пипс дальше high/low
- 5) к концу торговой сессии все позиции должны быть закрыты

Сигналы для входа в позицию:

1) разворотные модели:

бар бычьего разворота

бар медвежьего разворота

Пробой фрактала вверх Угол между линией цены и зубами Аллигатора – острый:

2) пересечение ценой фрактала, подтвержденное зубами Аллигатора

Зубы Аллигатора **Запрещено:** покупать, если фрактал находится ниже зубов Аллигатора; продавать, если фрактал находится выше зубов Аллигатора.

Не кормить Аллигатора – не входить против.

ООО «ФК «Викинг» www.fkviking.ru

– Владислав, признаю, этот план весьма интересный. Насколько начинающий трейдер

способен его придерживаться?

– Трейдеры могут придерживаться этого плана, если они начинают обучение с нуля. А вот если уже имеется некий свой взгляд на рынок или какой-то первичный опыт, тогда вообще сложно внедрить какой-то план.

– То есть обучение «с нуля» наиболее благодатно, в сравнении с переучиванием частного трейдера, так сказать, испорченного самоучением и самолечением?

– Да, потому что, согласно этому методу, обучение стратегиям идет параллельно с освоением терминала, и день за днем человек впитывает всю методику, реализует ее сначала на бумажной торговле.

Тогда как при самостоятельном обучении человек сам себя портит. Он старается больше читать, находит какие-то индикаторы для принятия решения. Ходит на семинары, откуда запоминает только 10% информации. Но если такая основа, как в нашей методике, в него не заложена в течение минимум полугодия, без шага вправо или влево, то частный трейдер начнет с бессистемных сделок. Когда же подобный план лежит каждый день перед глазами, прорабатывается, то это со временем может привести к профессионализму. И потом, даже если он добавит еще что-то к своей стратегии, все-таки будет понимать, что только четкость выполнения плана влечет успех.

– У Вас есть примеры, когда люди благодаря этой стратегии смогли стать зарабатывающими трейдерами?

– Конечно, такие трейдеры и сейчас работают в нашей команде и на наших деньгах. С частными домашними трейдерами сложнее идет обучение – они могут в какой-то момент схитрить, не показать информацию по своему личному счету, скрыть, что он сделал больше сделок, чем требовалось, или, наоборот, пропустил сигналы. Как правило, такой трейдер рано или поздно срывается, уходит в убытки.

Так что если трейдер начал торговать на чужих деньгах, воспринял ответственность за результаты своей торговли, то на своих деньгах ему очень сложно будет торговать. Не каждый хороший трейдер может эффективно торговать на своих деньгах. Даже когда профессионалы уходят из иностранных банков, они все равно подтягивают банковские активы и на них торгуют.

– В чем же тут грань?

– Дело, возможно, в том, что если деньги в торговле твои, то ты можешь их потом отработать, или сказать себе, что, мол, из другого места получу доход и покрою, если получил убытки. Может возникнуть иллюзия, что следующий день принесет тебе значительный выигрыш.

Сам я, к примеру, на свои деньги не торгую, занимаюсь только привлечением новых клиентов. Я могу торговать, но это занимает много времени. Нельзя заниматься торговлей час-два.

– Когда Вы почувствовали, что можете заработать себе на жизнь этим ремеслом?

– В 2004 году, наверное. Вырос лимит средств в управлении и, соответственно, доход. Это были арбитражные стратегии. На тот момент лимиты составляли около десяти миллионов рублей. И это была такая планка, после которой я понял, что могу этим зарабатывать.

– А трейдеры, прошедшие у Вас обучение, садятся потом на направленную торговлю, которая считается самой трудной?

– Кто по темпераменту ближе к направленной торговле, тот ей и занимается. Другому интересен арбитраж.

– Каков он – темперамент для трейдинга?

– Есть ребята, которые играют в компьютерные игры, эмоциональные, быстрые, шустрые, они больше тяготеют к скальпингу. Те, кто занимаются арбитражем, более спокойные, уравновешенные, методичные, даже молчаливые. Другими словами – интроверты.

На самом деле, я считаю, что надо попробовать все. Но вначале нужно заложить в себя

базис, дисциплину.

– Поговорим о скальперах. Они на весь день садятся работать? Ведь их торговля достаточно эмоциональна.

– Они следят за рынком весь день. Активная фаза для торговли с 10:30 до 14:00, и еще, может быть, вечерняя сессия на фьючерсах. Имеется даже шкала времени, которая предписывает, когда можно входить в рынок, а когда нельзя. Это прорабатывается с каждым трейдером, и он рисует специальную цветную картинку своего расписания. На плане у трейдера все правила и практически вся стратегия написаны. И все это постепенно усложняется: от бумажной торговли, записывания сделок, к реальным ручным сделкам. Постоянно идет анализ: сколько получилось убыточных сделок, почему? Выполнялась ли шкала времени? И так постепенно идет обучающий процесс, наращиваются знания. Как только человек натывается на какую-то проблему, делает много ошибок, я ему раскрываю, почему он эти ошибки сделал. Каждый наступает на грабли, и в этом ничего страшного нет. Невозможно усвоить все сразу. Однажды я одной группе рассказал весь материал сразу. А спустя три месяца они мне говорят, вы нам ничего этого не рассказывали. Хорошо, начинаем сначала. Важна плановость, чередование теории и практики.

– В психологии есть такое понятие, как масса материала – совокупность информации, которая должна быть адекватна воспринимающим способностям. Если допускается перебор, наступает реакция отторжения, и ты видишь в аудитории пустые глаза, характерные усталые позы и движения. Хорошо, каков следующий этап?

– Это когда человек сам находит ответы на вопросы и анализирует свои ошибки, предлагает какие-то решения. В простую начальную стратегию человек должен постепенно добавлять какой-то свой креатив. Но в рамках пункта о рисках. И цель не в том, чтобы научить всех одной и той же стратегии, а в том, чтобы у каждого что-то все-таки было свое. Ведь роботы у нас есть, и они просто каждый день совершают прописанные сделки. Но люди должны понимать, что трейдинг это не только рутинное выполнение одного и того же, но и некий креатив.

– А кто у кого выигрывает, робот у человека или наоборот?

– Робот выигрывает, однозначно. Человек ведь может помнить и вести не более трех позиций. А робот совершает много сделок по многим инструментам, и может использовать разный тайминг. У человека свои стоп ордера, точки входа, и он может произвольно поменять их. У робота же они строго прописаны. А если посмотреть глобально, как шел прогресс трейдинга: сначала участники рынка зарабатывали исключительно торговлей «руками» на фундаментальном анализе и всплесках в тех или иных акциях. Но эти подходы закоснели, и человеческая изобретательность направилась в сторону математики торговли. С распространением компьютеров технический анализ стал побеждать старую добрую торговлю по интуиции.

Как долго продлится этот век автоматизации в торговле, что придет ему на смену, какие новые решения будут выигрывать?

– Так и тянет процитировать Книгу книг: «Когда дерево растет, оно нежно и гибко. Когда сухо и жестко, оно умирает. Черствость и сила спутники смерти. Гибкость и слабость выражают свежесть бытия. Поэтому, что отвердело, то не победит». Но в чем же тогда смысл вообще использовать человека, если робот такой замечательный трейдер?

– Рано или поздно алгоритм робота перестает работать. У любой стратегии бывает какой-то период, когда она перестает работать. А вот человек может придумать что-то новое.

– Значит, присутствие человека – это вакцина против смертности алгоритмической торговли. Откуда Вы набираете людей – это студенты?

– Да, но направления могут быть совсем непрофильные: технари, экономисты, историки, физики. Знакомство обычно начинается с общей лекции, прохождения курсов, и потом следует стажерство, когда каждый определяет для себя, нужно ему это или нет. И отсеивается большая. Легче всего обучение идет у студентов с мехмата. Они понимают теорию вероятностей, знают, как считать риски. Все-таки мехмат это очень близко к

трейдингу, и у нас были не просто хорошие трейдеры с мехмата, но даже выдающиеся.

– На мой взгляд, теория вероятностей, применительно к трейдингу, в упрощённом виде может звучать так: сделка по стратегии должна выполняться однотипно. И если она не принесла прибыль один раз, два – три раза, но, скажем, в четвертый раз она должна начать приносить прибыль, которая покроет предыдущие потери и еще позволит заработать. Главное – вовремя зафиксировать прибыль. Однако в обыденном мышлении понятие рисков и вероятностей, практически отсутствует. Кроме того, рынок, мне кажется, постоянно прячет свое намерение, а оно у него всегда – расти или падать. Инвестору надо лишь подобрать вмняемый таймфрейм для своей торговли. Если же человек понимает природу рыночных рисков и вероятностей, имеет дисциплину, то он преуспеет. Согласны?

– Еще должен быть интерес. Если ты знаешь вероятности, но у тебя нет интереса, то ты не будешь развиваться. Это мотивация, которая должна двигать тебя помимо денежной перспективы. Какой-то интеллектуальный вызов. Торговля сродни шахматам, только в шахматных партиях есть конец, а в торговле нет. И сказать, что ты успешный трейдер, можно только когда ты умер, и у тебя больше не будет трейдов. Как бы это ни звучало.

– Или закончил с торговлей и ушел на пенсию... Вы сейчас закончили личную торговлю?

– Да, но не факт, что у меня больше не будет трейдов.

– Вы как успешный трейдер закончили торговлю?

– Думаю, да, но надеюсь, продолжение будет... Еще есть вещи, которых я не знаю, и хотел бы их реализовать – в плоскости глобальных рынков.

– И последний вопрос. Когда Вы заработали первый миллион на торговле, это как-то специфически отложилось в сознании? Это был какой-то эйфоричный момент?

– Да, отложилось. Но я считаю, что заработал деньги только тогда, когда получил их на руки. Эйфория в моменте появляется по каким-то ступенькам, постепенно. Сначала адреналин у тебя выбрасывается при зарплате в десять тысяч рублей в день, потом на ста тысячах. Потом на десяти тысячах адреналина больше нет, потом и сто тысяч проходят спокойно. Снова начинается адреналиновая атака на миллионе. Но параллельно случаются и убытки. Большие прибыли идут перед большими убытками, они все время чередуются. Как только ты сделал большой убыток, и если не сдался, то, скорее всего, тебя в будущем ждет большая прибыль. Верно наблюдение о том, что люди сначала капитулируют перед проблемой, а потом уже банкротятся. Банкротство не всегда ожидает человека, если у него проблема. Пока он не капитулировал сам, у него есть завтрашний день.

«Феномен Синицына»

Психоанализ трейдера – миллионера, уволенного из МАГов.

Возможно, он воплотил сокровенную мечту каждого частного инвестора – когда-нибудь начать жить на доходы от собственной биржевой торговли. И жить хорошо! Да, теперь он зарабатывает до нескольких миллионов рублей в месяц. А ведь начиналось все... как у всех. Еще студентом показал неплохой результат в университетском конкурсе трейдеров. Но, быть может, так и остался бы менеджером агентской группы в страховой компании, жил на скромную зарплату... Если бы не финансовый кризис 2008 года. Наш герой – безработный. И на брокерском счете киснут жалкие тридцать тысяч рублей. Заняв денег у родителей, он купил акции Газпрома. Как оказалось – перед самым обвалом... Очень быстро потерял больше половины денег. Но вместо того, чтобы впасть в депрессию, предать биржу личному проклятию, либо искать виноватых, он стал каждый день ездить в дилинговый зал, как на работу. К концу года понял – биржа, это его стихия!

Ведь рынок не только вернул ему потерянное. Но и позволил заработать больше: первый миллион, третий, пятый... двенадцатый. Практически в СТО раз больше стартового капитала! Именно с этим двенадцатым миллионом трейдер DeStroer

(<http://investor.rts.ru/ru/statistics/2010/default.aspx>) закончил 16 декабря 2010 года конкурс Лучший частный инвестор по версии биржи РТС, став одним из призеров. Участник DeStroyer продемонстрировал подавляющее число выигранных сделок при огромном риске.

Имея в распоряжении на момент начала конкурса около шести миллионов рублей, он открывал позиции размером до ста миллионов. Его дневная прибыль иногда составляла более полумиллиона рублей.

Как и почему все это стало возможным: превращение безработного парня из Тамбова образца кризисного 2008 года в загадочного биржевика – миллионера, делающего в одиночку каждый месяц прибыль небольшого завода? Попробуем взглянуть на эту метаморфозу взглядом психоаналитика.

...Он с подросткового возраста искренно, преданно, деятельно любит деньги. И они по большей части отвечают ему взаимностью. Как это началось, этот роман, эта взаимность, как они встретились – Саша Сеницын и деньги? У четырнадцатилетних мальчишек это обычно происходит на летних каникулах. Родная Тамбовская область – край черноземный, урожайный на картофель. И первые свои деньги будущий биржевик миллионер, буквально, выкопал из земли. Из плодородного, щедро унавоженного на деньги, взятые в долг у отца, среднерусского чернозема. Вспахав изрядное даже и по взрослым меркам поле, он в одиночку высадил тщательно подобранный семенной картофель и стал ждать. Первая в его жизни сделка была совершена. Месяцы ожидания урожая проходили не в праздности. Будущая прибыль требовала заботы: прополки, борьбы с вредителями, полива в жаркие недели. Любая сделка: с природой или с фондовым рынком предполагает сопровождение. Когда вы в биржевой позиции, вы тоже вынуждены ежедневно заботиться о ней: отслеживать показания индикаторов, сверять новостной фон с вашими ожиданиями, регулировать уровень риска, которому вы можете подвергнуть накапливающуюся прибыль. Иными словами, все время искать доказательств, силен ли все еще тренд, на который вы сделали ставку? Картофельный тренд, к счастью, не подвел Сашу. Урожай своим обилием даже несколько обескуражил четырнадцатилетнего фермера. Половину поля он продал, не выкапывая и дешево – окупив тем самым все затраты. А вторую половину картофельной прибыли «вывел в кэш» через местный колхозный рынок: сам встал за прилавок. И через две недели в руках у него были почти две тысячи долларов – немалые и по взрослым меркам деньги. Инфляция в те годы росла не хуже тамбовской картошки. Так что почти все вырученные рубли он предусмотрительно конвертировал.

Дальше в этой истории для нас, исследователей инвестиционной психологии в подростковом возрасте, ничего интересного не должно было произойти – мальчишка обязан был незамедлительно потратить выручку на свои сокровенные мечты. Прямо по списку, начиная с велосипеда и магнитофона. Но «список Сеницына» был материализован только на треть. На остальные две трети он воплотил свои инвестиционные замыслы: часть положил на банковский депозит, а остаток отнес в приемный пункт местной финансовой пирамиды, соблазнившись обещаниями небывалых доходностей. Где доллары благополучно и пропали, спустя пару месяцев. Между тем время шло, исчезли мозоли от лопаты и полевой загар, прошел еще один учебный год, и каникулы вновь были посвящены коммерции. На этот раз пятнадцатилетний Саша выбрал занятие полегче. Да и капитал для нового этапа предпринимательства имелся – банковский депозит с прошлого лета. На этот раз он скупал оптом лавровые веники, обирал с них листья, а затем фасовал в целлофановые упаковочки, которые запаивал утюгом. И вновь прилавок колхозного рынка принес ему выручку, равную ежемесячной зарплате родителей.

– Саша, ты Скрудж Мак Дак, – говорю я ему за обедом в кафе. Сеницын уже не школьник и даже не студент, а двадцатилетний частный трейдер, – причем ты Скрудж с раннего возраста. С четырнадцати лет на летних каникулах думать о деньгах, делать деньги. Почему не футбол и девчонки – как у всех нормальных пацанов?

– Не знаю, – отвечает он, доедая салат, – просто мне нравилось, что у меня получается все, за что я берусь – какое-то взрослое дело. И от этого обязательно должны были

появляться деньги.

– Кстати, о деньгах, – продолжаю я, – за прошлый год ты заработал на бирже почти полмиллиона долларов, – а минуту назад дотошно разбирался с официанткой, которая неверно посчитала твой обед и взяла с тебя лишние двадцать рублей. Ты точно – Скрудж, Саша. Может, не стоило мелочиться?

– Дело не в двадцати рублях, – ничуть не обидевшись, объясняет он, – Это принцип. Когда-то отец взял меня с собой, чтобы повидаться с другом детства. Они не виделись лет десять, и отец успел неплохо продвинуться в жизни, стал владельцем собственного бизнеса. Друг же ничем таким похвастаться не мог. И вот шли они по улице, разговаривали, понадобилось купить сигарет. Тот мужчина, подошел к первому же прилавку и купил пачку. А отец сделал по-другому: прошел несколько ларьков, сравнил цены и купил там, где было дешевле. Тут я и понял, сказал потом его друг, почему у нас получились такие две разные истории в жизни... На меня, подростка, помню, эта встреча произвела большое впечатление.

– Но на бирже ты, порой, можешь потерять миллион буквально за несколько дней. Тебя это не сводит с ума – пока ты не восстановишь просадку?

– Сводило бы, думай я о деньгах все время, пока торгую. Подсчитывал бы: вот, сейчас я выиграл машину, а через час проиграл полмашины... Я вижу только сделку, остальное меня не волнует.

...Вскоре после экспериментов с лавровыми венками, начались для Александра студенческие годы. Его выбором стала новая кафедра Тамбовского Государственного Университета – Рынок ценных бумаг. Он ходил среди абитуриентов и агитировал поступать на новое для вуза, как и для всего города, направление – рынок ценных бумаг.

– Почему фондовый рынок, Саша?

– Еще в школе я посмотрел пару американских фильмов о бирже. И меня буквально заворожили эти миллионы долларов, которые там вращаются. Поразило, что там можно сделать большие деньги достаточно быстро, не нужно ждать десятилетиями, пока пройдешь карьерную лестницу и займешь должность с высокой зарплатой. Я понял, что на бирже все зависит только от тебя самого, и сообразительный человек может там преуспеть.

– Знаешь, Александр, что-то очень похожее, я не так давно слышал от другого человека, намного старше тебя, настоящего биржевого миллионера, Анатолия Гавриленко, президента Российского биржевого союза. И вот какое совпадение: именно после его визита в Тамбовский Университет там была открыта кафедра Рынок ценных бумаг. Мало того, ты зарабатываешь, торгуя на срочном рынке биржи РТС. А именно эту секцию и создавал Гавриленко.

– Вот как? Вообще-то, в моей жизни случаются совпадения и всякие такие «знаки», что ли. Никогда не забуду одну встречу... На фондовый рынок я попал не сразу, после учебы пробовал себя в разных направлениях и местах. Так вот, в 2008 году я потерял работу в страховой компании, где в свои двадцать с небольшим уже был руководителем группы агентов, зарабатывал сорок тысяч, которые считал очень хорошими деньгами для недавнего студента. Должность моя, кстати, очень забавно называлась: МАГ. Что означало менеджер агентской группы. Даже удостоверение у меня такое имелось, где и было написано запросто – «МАГ». Но из МАГов меня сократили, группу распустили, страховой бизнес в тот момент сильно пострадал. Я искал работу, неделями обивал пороги – везде или отказы или какие-то мизерные несерьезные предложения. Устроился консультантом-продавцом в магазин бытовой техники. И там, чтобы заработать хотя бы двадцать тысяч, вкалывал почти без выходных и по двенадцать часов в день. Помню, за первый месяц я стоптал пару обуви просто в разнос – столько приходилось бегать. Но потом и в магазине прошло сокращение, под которое я попал. Опять пошел обивать пороги. Состояние было ужасное, временами казалось, что выхода никакого нет, хоть иди и веревку намыливай... И вот помню, как-то плелся я в очередной раз на биржу труда, и где-то на перекрестке подошел ко мне человек. Откровенно говоря, наружности совсем не располагающей – грязный, полупьяный. Не знаю, почему, наверное, вид у меня такой был, жалкий. Так вот, он посмотрел на меня и говорит:

«Парень, брось эти мысли, жизнь у тебя наладится». И все, пошел дальше, пошатываясь. В следующую ночь он мне даже приснился, этот бомж. А утром я встал и почувствовал: во мне все другое. Мысли про веревку, действительно, выбросил. И сказал я себе что-то вроде: «Мир мне много задолжал, и я хочу вернуть свой долг!»

– Звучит довольно самонадеянно.

– Может быть. Но в том-то и дело: это как будто кто-то другой во мне сказал. Я решил: на дворе финансовый кризис, пусть так, а я от своей мечты стать биржевиком отказываться не намерен.

– Знаешь, всем нам в жизни подчас не хватает такого вот вестника перемен к лучшему. А если серьезно, то трансперсональный психолог юнгианской ориентации сказал бы, что в момент жестокого личностного кризиса тебе удалось подключиться к коллективному бессознательному. А именно там находятся прообразы подобных знаковых встреч. В греческой мифологии, чтобы испытать простого смертного, вершители его судьбы являлись в образах именно отталкивающих, безобразных. Ради испытания, понятное дело. Значит, поверив уличному оракулу, ты пошел, открыл брокерский счет и стал делать миллионы? Не поверю!

– Конечно, не так. Брокерский счет в АЛОРе с минимальной суммой у меня уже был, но тех средств было совершенно не достаточно для устойчивой торговли. Я положил туда деньги, занятые у родителей. Перестал искать работу и начал торговать. На последнем курсе университета я участвовал в студенческом конкурсе трейдеров и занял место в первой десятке. Так что понимание фондового рынка у меня было. И вот что еще важно: мне никто не сказал, что это невозможно.

– Что – стать миллионером на бирже?

– Именно. На меньшее я не был согласен. На первой же сделке я потерял треть денег. Купил акции Газпрома, а они стали падать как подкошенные.

– Вот теперь верю.

– Оказалось, что я купил на историческом максимуме по 350 рублей. Чего делать, конечно же, нельзя. Я не мог спать, думал, почему так произошло, стал читать о бирже все, что мог найти, часами гипнотизировал графики в мониторе. От потока новой информации иногда казалось, что кровь пойдет из ушей, никак не получалось расслабиться. Я старался понять, почему цены то растут, то падают? Распечатывал вороха графиков, хотел определить для себя принцип, по которому формируются рыночные вершины трендов и основания падений. И продолжал торговать.

– Это было, конечно, полегче, чем бегать по магазину. Сидишь дома в халате и тапочках, с кружкой чая в руках, посматриваешь на график...

– О нет! Я быстро понял, что мне такая вот торговля в халате противопоказана. Ты отвлекаешься в самое неподходящее время, недостаточно сфокусирован. Потеряв часть родительских денег, я понял, что обратной дороги у меня нет, я обязан их вернуть. И стал ездить торговать в дилинговый зал – как на работу каждый день к девяти утра. И не уходил до одиннадцати вечера, пока не закончится вечерняя сессия на фьючерсном рынке, отслеживал каждый тик цены. Поначалу пытался скальпировать, то есть брать маленькие движения. Но скоро понял, что это пустое занятие – много хаоса, мелких убыточных сделок, и в лучшем случае заканчиваешь день с мизерным заработком. Перешел к более спокойной торговле, но все равно постоянно находился «в рынке». Я знал, что буду работать как «раб на галерах», пока не начну стабильно получать прибыль.

– Но сейчас ты уже не едешь в дилинговый зал. Я видел, там сидят другие ребята – у них есть шанс повторить твой путь?

– Думаю, что нет.

– Почему же? Ты считаешь себя таким уникальным?

– Чем они там занимаются, в дилинговом зале? Целыми днями режутся в Контр-Страйк. И думают, что они биржевики! Я не так давно пытался учить нескольких ребят. Но никто из них не смог даже дочитать до конца одной книжки о трейдинге. А биржа

не прощает такого отношения. Даже сейчас, когда мы сидим в кафе, и монитора рядом нет, график индекса, который я видел два часа назад, все равно у меня перед глазами. Он как бы дорисовывается у меня в голове, потому что я посматриваю на смартфон, где все время идут котировки.

– На что ты жил в те времена «рабства на галере»?

– На копейки – «Роллтон», «Доширак»... То выиграю пару тысяч, то проиграю. Но месяца через три четыре этих бдений над графиками, и я стал кое-что понимать. Находить очень похожие формации, от которых начиналась новая волна роста или напротив, цены падали. Научился понимать, что говорят индикаторы, выделил для себя из всего их многообразия только три и дожидался, когда они начнут показывать одно и то же направление. Это была уже весна 2009 года, начался рост рынков. И я стал торговать на прорывах диапазонов сильных акций. Отслеживал такую акцию, которая уже сделала первый рывок, дожидался прорыва небольшой консолидации и покупал. Мне повезло, рынок показывал мощные движения, к концу 2009 года у меня на счете было больше трехсот тысяч рублей.

– Стал лучше питаться...

– Я не очень привередлив в еде. Мое любимое блюдо – толченая картошка. И я сам ее делаю. По своему особому рецепту. Варю до определенной консистенции с некоторыми специями, потом толку – обязательно деревянной толкушкой. И тоже не механическим способом, а как бы по волокнам клубня. Добавляю теплое молоко определенной жирности, сливочное масло, разбиваю яйцо... А дальше начинается секретная часть метода. И такой вкус, как у моей толчки, честно, больше никто не может повторить.

– Заработав на картошке свои первые детские деньги, ты, кажется, полюбил ее всей душой. Или все-таки сами деньги?

– Деньги мне, конечно, нужны, но я по ним не «фанатею». Скорее, я фанат фондового рынка самого по себе. А что касается денег, то тут ты неизбежно проходишь через пороги привыкания. Начал, скажем, с небольшой суммы – несколько десятков тысяч рублей. Важно преодолеть первую сотню, закрепиться выше нее и не скатываться вниз. Потом вторая сотня, третья. В общем, до миллиона восхождение не простое. А когда миллион сделал, уже что-то переключается в сознании. Понимаешь, все это был не набор случайностей, мол, тут повезло, там повезло... И у меня произошло так: я сделал первый миллион и страх перед деньгами совершенно исчез. Я как будто на поле вышел – смотрю вокруг и вижу: все мое, сколько нужно будет, столько и накопаю.

– Чего накопишь – миллионов или картошки? Если честно, меня вот этот момент больше всего поразил в твоей истории: ты за год вырос до нескольких миллионов, и затем спокойно с ними оперировал. Как будто ты профессиональный управляющий в корпоративном фонде. Не хотел бы управлять действительно большими деньгами, но чужими?

– Нет, зачем это мне? Я знаю, что могу расторгнуть любую сумму. Увеличить счет в десятки раз. К тому же мне не нужно так уж много денег. Что с ними делать?

– А вот эта сентенция мне, как психологу, совсем не нравится. Биржевая торговля это дело твоей жизни. Ради него ты совершил очень сильный поступок – перестал искать примитивную работу какого-нибудь продавца-консультанта. Работу, которая хотя и отупляла, но кормила бы тебя. Увы, основная масса людей живет в убеждении, что хлеб насущный можно снискать только в поту лица, стаптывая ботинки, а все, кто заработал деньги гибкостью ума, ловкостью в приспособлении к изменчивым реалиям жизни, таким как, например, финансовый рынок, – просто мошенники. Ты вырвался из инертной массы, но, вижу, до конца не преодолел притяжения ее догматов. Один из них: деньги нужны только для удовлетворения простеньких нужд. И денег не должно быть слишком много. А то они, не дай то Бог, захватят над тобой власть и превратят уж точно в эдакого бездушного Скруджа, Гобсека или Иудушку Головлева. Думаю, такого рода подсознательный страх в тебе есть. Люди, никогда не державшие в руках денег больше, чем им нужно на оплату долгов и

покупку небольших радостей, склонны демонизировать большие деньги, миллионы. Низводить деньги до роли обслуживающего персонала в жизни – это примитивная редукция большого смысла, который заложен в межличностных и социальных отношениях посредством денег. Ведь по-настоящему талантливые предприниматели, владельцы бизнесов, создающие сотни рабочих мест, топ-менеджеры, управляющие миллиардами, рассматривают деньги в первую очередь как ликвидность в своих системах. Без демонизма, суеверий, страха и жадности.

– Наверное, так и есть. Я только сейчас начинаю задумываться о таких вещах. Скажу честно, я узнал не только радость от того, что, вот, я, наконец, могу стабильно делать прибыль на рынке. Но и... скуку. Это очень скучное занятие – каждый день делать деньги. Ты просто понимаешь, что нужно делать, чтобы заработать, и просто делаешь это. Но мне требуется адреналин! Я понял это, когда анализировал свои проигрыши – я гонялся за приключениями. На бирже именно так воспринимаются резкие потери и восполнения счета. Но это опасные игры – я боюсь заиграться. Поэтому я нашел такой выход – хожу в букмекерские конторы и делаю ставки на тотализаторе спортивных игр: футбол, большой теннис. Мне даже пришлось изучить эти виды спорта. Я помногу раз просматривал видеозаписи различных спортсменов – чтобы понимать, кто с большей вероятностью проиграет, а кто выиграет. Потом делал ставки на не большие деньги, выигрывал, проигрывал – не важно. Главное было – куда-то «сливать» адреналин.

Моя командировка в Тамбов длилась два дня. Утром и после обеда мы отправлялись на встречи со студентами двух Тамбовских Университетов, заходили в дилинговые залы, разговаривали о бирже. А вечерами играли в бильярд. И за два приема удалось научить Синицына, едва ли державшего кий более пяти раз до этого, весьма сносно раскатывать «русскую пирамиду». Из чего, несомненно, напрашивались два психологических вывода: передо мной весьма эффективно обучаемый субъект, с хорошо развитой визуальной – кинестетической репрезентацией. А именно такая личностная «изюминка» востребована у хороших бильярдистов. И, кроме того, он попросту любит играть – во что-нибудь. У меня, как психолога, всегда была трудноподтверждаемая гипотеза о том, что успешные трейдеры, как раз доминантные кинестетики – люди с устойчивой обратной связью между ощущениями и телом. Ощущениями, связанными в первую очередь с передвижением и ориентированием в пространстве. Ведь рынок – движущаяся структура. Трейдер смотрит на график, подсознательно пропускает это движение через себя и, в зависимости от опытности, таланта, сам начинает, торгуя, двигаться вместе с котировками – в едином направлении.

– Знаешь, для натур, ищущих во всем игру, такой синдром, как «скука успешности», хорошо известен. Но давай поднимемся на ступеньку выше объяснений, завязанных на чуть-чуть инфантильную потребность все время «играть». В твоём случае объяснение находится в не совсем взрослом отношении к деньгам. Отсюда и вырастает потребность большой задачи в жизни, значительной цели, миссии, если угодно, которая спасает от этой псевдоскуки.

– Значит, я думаю в правильном направлении: хочу преподавать, учить людей инвестировать, используя стратегии, а не покупать или продавать акции бессистемно и бессмысленно – с чего я и сам начинал. Но вот мы встречались со студентами, предлагали обучение, тренинги. А большого интереса не заметили – были заинтересованные лица, но их единицы. Хотя слушали студенты профильных потоков – финансисты и экономисты. Мне казалось, научиться делать деньги на бирже им должно быть интересно...

– Не переживай, это нормально для их возраста и менталитета. Видимо, они не прошли еще через тот кризис, через который прошел ты – когда не знаешь, на что будешь жить, или в лучшем случае надо работать, как лошадь на водокачке. Студенчество – прекрасная беззаботная пора. Молодой человек понимает, что стоит на пороге взрослой нелегкой жизни. И ему от всей души хочется еще несколько лет «повалить дурака» за родительский счет. А мы, взрослые, позволяем это своим детям, потому что любим их. К тому же, я заметил, студенчество четко делится на две категории. Первая: денег ни на какие эксперименты с

биржей нет в принципе. Желание, возможно и наличествует, но ресурсы ликвидности нулевые. И вторая: свободные деньги есть в избытке. Но одновременно прочитывается нежелание хоть как-то напрягаться: детки закончат вуз, затем родители, поставщики ликвидности, их пристроят. Зачем при такой благодатной перспективе морщить лобики?

Хорошо, пусть реальность обескураживает нас равнодушием. Помечтаем. Представь, что ты Пигмалион. Но изваять тебе предстоит не воплощение женственности Галатею, а идеального ученика биржевому ремеслу. Как бы ты стал учить его, какие догматы веры передавать?

– Кстати, с веры и надо начинать. Пока человек не поверит в себя – в то, что он способен зарабатывать, ничего не получится. Но одной веры, конечно, мало. Надо безжалостно заставлять свой мозг работать, приучать его к большим массивам информации каждый день. Постоянно быть в рынке, стараться понять, что там сейчас происходит и по какой причине: почему рост, почему падение. И главное – пытаться понемногу делать прогнозы. Посмотрел утром на график на открытии торгов и стараешься понять, что на уме у больших игроков – куда они двинут рынок. Сначала стараешься предположить направление этого движения хотя бы до обеда. Потом, когда будет получаться эта фаза, переходим к прогнозированию движения на весь день. Затем – на несколько дней. Вот что важно: не надо все время думать, как мелкий игрок, мол, вот заскочу в рынок на пять минут, урву себе кусочек прибыли и бежать. Это не работает. Надо заставлять себя думать так, как должны думать большие игроки. Те, кто никогда не покупают по рынку, то есть дорого, и не продают на дне. А делают все наоборот и поэтому всегда в прибыли. Например, когда выходит на торги новый фьючерсный контракт, я всегда пытаюсь предположить, какая судьбы его ожидает на три месяца его жизни? Часто эти три месяца имеют изгиб в виде «полувосьмерки»: сначала цену контракта здорово заваливают, чтобы сделать большие покупки на этом падении, а затем выталкивают вверх. Ну, и где-то к моменту экспирации цена вновь пригибается от тяжести фиксации прибылей.

– Занятная фантазия на тему теханализа. Хотя сейчас, в жизни декабрьских фьючерсов мы можем, действительно, наблюдать нечто, напоминающее форму такой «полувосьмерки».

...И все-таки ученики у него были. Не в Тамбове, так в Москве, куда он приехал в июне и провел мастер-класс по своим торговым стратегиям для клиентов брокерской компании «АЛОР+». Возможно, вы бывали на таких мастер-классах и знаете, как они проходят: на экране или «Плазме» презентация с графиками и тезисами, перед аудиторией – ведущий с указкой. Все так и было, с одним лишь исключением: на «Плазму» был выведен торговый терминал «ALOR Trade» самого Сеницына, и по нему можно было наблюдать онлайн изменения счета, на котором была открыта позиция на покупку фьючерсных контрактов на индекс РТС. Смелое исключение из правил! Ведь большинство лекторов сами не торгуют, либо, если и торгуют, то не могут похвастаться впечатляющими результатами. Но во время этого мастер – класса мы наблюдали нечто абсолютно нетрадиционное: позиция росла прямо на наших глазах, увеличивая счет более чем на 50% за второй день нахождения в ней. Накопленный доход вчерашнего дня вкупе с вариационной маржой сегодняшнего к концу трехчасовых занятий составлял более полумиллиона рублей. Поражало, с каким спокойствием ведущий воспринимал эту феерическую прибыль. При том, что риск, которому подвергался счет в силу максимальной маржинальной нагрузки – почти тринадцатикратной, был экстремальным. Никогда не забуду выражения лиц слушателей, таких же, как Сеницын, частных непрофессиональных трейдеров, – в перерыве они подходили к «Плазме» вплотную и вглядывались в цифры, отражавшие прибыль такого размера за такой короткий срок. Возможно, они стояли лицом к лицу со своей давней, но пока, увы, несбывшейся мечтой: жить на доходы от трейдинга. И жить хорошо. Возможно, кто-то готов был уже отказаться от этой мечты. Но только не после такого мастер – класса!

Однако же, воздержимся от аплодисментов. Мы не можем позволить себе впасть в состояние эйфоричной восторженности по поводу «Феномена Сеницына». Саша не только зарабатывает, но и драматично теряет деньги на своем торговом счете. И если обойти

стороной эти эпизоды, наш дискурс вглубь феномена сверхприбыльного частного трейдинга будет ходячим и предвзятым.

Августовское 2011 года падение на рынках. Синецын за две недели теряет 70% одного из своих счетов. Того, за которым мы, с его согласия, наблюдаем: с полутора миллионов скатывается до 370 тысяч рублей. Разгадка проста – он пытался поймать дно падения, которое еще только набирало обороты и демонстрировало лишь краткосрочные отскоки, которые затем молниеносно поглощались новым падением котировок. Он, как Лаокоон, пытался бороться со змеями даунтренда, и едва не был ими задушен. В двадцатых числах августа падающий рынок обрел временную поддержку, продемонстрировав потрясающую волатильность: внутрисдневной диапазон колебаний превышал 10%. А это звездный час для Синецына – он умеет обращаться с высоковолатильным рынком. С одной стороны включается особая сторона психологии. Потеряв деньги, он, по его признанию, снова обрел чувствительность к поведению цены, буквально, на уровне инстинктов: «Во мне щелкнул какой-то переключатель, который срабатывает каждый раз, когда я теряю деньги – от скуки или от того, что перестаю понимать рынок. Включается интуиция. И я начинаю раз за разом делать правильные сделки». В психологии известно схожее явление: сбросив панцирь самодовольства, ложных убеждений, иллюзий собственного всемогущества, человек возвращается к самому себе, к своей глубинной сущности. И он вернулся. Буквально за несколько торговых сессий увеличил остаток денег в семь раз. Вот и другая сторона ситуации: он сполна воспользовался дикой волатильностью тех дней, точно входя в покупки на самом дне и открывая короткие позиции на вершинах взлетов перед разворотом на падение. Я позвонил ему в Тамбов, когда увидел всю эту свистопляску на его счете. Со мной говорил совершенно спокойный голос.

– Ты в очередной раз поразил нас, – сказал я Синецыну, – будем готовить твой следующий мастер – класс. Но на этот раз расскажи во всех подробностях, как лихо ты теряешь деньги. Ну, и конечно, о том, что при этом ты не впадаешь в депрессию, не бросаешь торговлю, как большинство частных трейдеров в убыточной полосе.

– Если бы я впадал в депрессию по поводу проигрышей, я так и остался бы там, в 2008 году – проигравшимся на акциях Газпрома и ушедшим обратно в продавцы-консультанты в стоптанных ботинках. Я же говорю: нельзя думать о деньгах, а только о том, что ты делаешь правильные и неправильные вещи на рынке.

Я ходил с ним по улицам Тамбова, и все отчетливее понимал, насколько мне повезло – нащупать пружину этого феномена: ультраприбыльного частного трейдера, пришедшего на фондовую биржу с биржи труда. И сделавшего на торговле миллионы с низкого старта всего-то за год. Это мимолетное признание о намыленной веревке, о безысходности, скрывавшейся за этой метафорой, отсылало, ни больше ни меньше, к кризису самоидентификации. Его по определению должен пройти каждый молодой человек – это своего рода рождение во взрослую жизнь. Но не каждый признается в том, как именно у него это происходило. Мало того, такой кризис не всегда бывает пройден позитивно. Порой он может быть отложен на неопределенное время – и тогда мы к тридцати годам имеем великовозрастных недорослей. Либо размыт – в попытке избежать определенности. В результате последнего человек всю жизнь, видите ли, ищет себя – в нескольких профессиях, в нескольких браках, и никак не может отыскать. Его слишком захватывает романтика поиска, этот его «постоянно – переменный» статус. Синецын кризис прошел, и из кризиса вышел. Не в депрессию, не в пьянство или обывательское существование, а в биржевой трейдинг, который сделал его кем-то вроде адепта милетской школы. Философской и одновременно самой прагматичной из всех философских школ древней Греции, главный тезис которой можно было бы озвучить так: «Все материальные богатства находятся во власти мысли. И они твои, если ты способен мыслить и действовать».

При всей драматичности процедуры, с отчаянием, метаниями, «намыленными веревками», надо признать, что лишь такого рода метаморфозы принадлежат к разряду истинных. И в одночасье способны переворачивать жизнь. Настоящее перевоплощение из

продавца бытовой техники в трейдера миллионера не происходит мирно и благообразно. Это не может быть похоже на флирт двух аквариумных рыбок.

Вы спросите, какой во всей этой метафизике прок для нас, скромных земных обитателей, иногда инвесторов фондового рынка? Наверное, в том, что полумеры не работают. Синицын на каждом своем мастер – классе призывал аудиторию хотя бы на неделю полностью погрузиться в трейдинг – с утра до вечера. Вместо поездки в Турцию или на дачные просторы. Однако, сомневаюсь, чтобы кто-то последовал призыву буквально. А ведь нужно настолько неистово захотеть перемен, каких угодно: выйти замуж за олигарха, стать звездой телесериала, написать «роман в стихах – энциклопедию русской жизни», разбогатеть на фондовом рынке, в конце концов. Настолько быть пронзенным этим замыслом, чтобы впустить его в себя, как второе «я». Так захотеть – чтобы смочь.

Макаров Олег, психоаналитик, кандидат психологических наук.

Торгуйте акциями легко!

Давайте зададимся краеугольным вопросом этой главы – почему необходимо инвестировать? Для того, чтобы жить сегодняшним днем не только ради этого же самого «сегодня», а ради будущего. Ведь в определенный момент жизни у дальновидного человека неизбежно возникают денежные накопления. А вместе с ними потребность защитить их и, по возможности, – преумножить. Деньги могут и должны делать деньги! Понимая это, для операций со своими накоплениями человек ищет инструменты в мире финансов. В настоящее время эти инструменты сосредоточены на фондовом рынке. И в силу этого понимания, мы не должны никак ассоциировать фондовый рынок с разновидностью азартных игр, тотализатором или финансовой пирамидой. Взаимоотношения между профессионалами и частными лицами на биржевом рынке четко и жестко регулируются государством, и наши деньги там в безопасности.

Возможно, кто-то из читателей скажет: «У меня не так много в данный момент жизни ресурсов для инвестирования». На самом деле они есть, пусть и в минимальном масштабе. Все, что вам требуется на этом первом этапе:

- инвестиционная задача;
- инвестпланирование;
- первые шаги в освоении биржевой торговли.

В нас расцветает то, что мы питаем. Если мы сфокусированы на внутриличностных ресурсах, то будем развивать интеллект и свои маленькие таланты. В случае, когда для нас важнее всего социальная вовлеченность, посвятим свои усилия деловым, дружеским и семейным контактам.

Финансовое благополучие будет двигать нас в направлении карьеры, достойной зарплаты, доходов от предпринимательской деятельности, **инвестирования**.

И тут вы абстрагируетесь от собственной личности. Ведь ваши ресурсы и возможности, как бы вы их не развивали, ограничены. Вместе с тем, становясь инвестором в правильное время и в правильном месте, вы подключаетесь к росту экономики. И просто предоставляете фондовому рынку работать на вас – перспективы роста рыночных активов и экономики безграничны. Именно так становятся миллионерами!

Позвольте продемонстрировать вам динамику главного биржевого индекса США Доу – Джонс:

Столетний рост экономики США Источник: агентство Блумберг Россия.

Динамика роста экономики США была настолько устойчивой, что даже биржевой крах, предшествовавший Великой депрессии, теперь выглядит лишь зарубкой на этом графике. Не говоря уже о других скоротечных кризисах.

Фондовый рынок России демонстрирует сходную динамику. Источник: сайт биржи РТС.

Рост основного биржевого индекса России с 1995 года по весну 2008 года.

В настоящее время рынки активно восстанавливаются после финансового кризиса. Некоторые акции не только вышли на свои докризисные значения, но и значительно превысили исторические максимумы.

Теперь представьте, что вы прочли эти строки два с половиной года назад и начали свою инвестиционную историю весной-летом 2009 года. Вы откладывали не критичную для ежемесячного бюджета сумму в пять тысяч рублей. И покупали акции Сбербанка, Газпрома, ГМК Норникель, Полюс Золота, Новатэка, Полиметалла в начале каждого месяца, если это начало месяца демонстрирует рост котировок... Вы не поверите, какая сумма накопилась бы у Вас сегодня поверх пяти тысяч рублей ежемесячной экономии. Ваши первые взносы выросли бы... почти в семь раз! А с этого места, как говорится, поподробнее.

Параметры посткризисного восстановления акций. Источник: Биржа ММВБ.

Динамика восстановления акций Полиметалл Источник: Биржа ММВБ.

Динамика восстановления акций Новатэк Источник: Биржа ММВБ.

Динамика восстановлений акций Полюс Золото Источник: Биржа ММВБ.

Трендовые линии, представленные на трех графиках выше, недвусмысленно демонстрируют сильный рост самых активных акций с весны 2009 года до лета 2011 года.

Вместе с тем это могли бы быть графики роста ваших доходов на фондовом рынке!

И чтобы инвестиционная задача приблизилась к вам еще на один шаг, хочу разъяснить несколько важных моментов для успешного старта. Во-первых, начать инвестиционную деятельность можно, действительно, с очень небольших сумм. Миллионы для первых шагов вовсе не требуются. Во-вторых, открытие брокерского счета займет минимум времени и усилий. В-третьих, сделки по уже открытому счету инвестор проводит самостоятельно через несложный торговый терминал. Процедура ввода и вывода денежных средств также всячески упрощена. Разумеется, прежде чем начнете инвестировать, вы должны четко представлять, куда поступают деньги, как они превращаются в акции российских эмитентов, где хранятся и учитываются. Вы сможете убедиться, что брокер не может бесконтрольно распоряжаться вашими средствами, и таким образом, вам, как клиенту, не грозит риск его разорения.

В конце этой главы вы найдете ответы на наиболее часто задаваемые начинающими инвесторами вопросы.

В соответствии с задачей – стать грамотным и прибыльным инвестором, нам следует теперь осознанно выбрать тип инвестирования и рассмотреть, а что, собственно, имеется в нашем распоряжении?

Виды инвестирования могут иметь как пассивный, так и активный характер. Начнем, разумеется, с банковских вкладов. Здесь нас привлечет гарантированная надежность, обусловленная Федеральным законом о страховании вкладов. Мы посчитали среднюю доходность вкладов (с учетом инфляции) за 2010 г.:

- в евро: 2,35% годовых,
- в рублях: 1,55% годовых,
- в долларах: 0,76% годовых.

Эти подсчеты демонстрируют, что банк – это лишь надежное убежище для наших денег. И он не намерен заниматься спасением их от инфляции либо приращивать на заметные величины. Этим вам следует заниматься самостоятельно. В банке наши деньги получают что-то вроде пособия по безработице. Однако на него можно лишь выживать, как и в реальной жизни. Задумайтесь, хорошо ли, так сказать, вашим деньгам на пособии по безработице, счастливы ли они? Мы всегда хотим большего. Поэтому делаем карьеру, занимаемся предпринимательством. Соответственно, мы удовлетворяем бо льшие запросы, у нас возникают средства поверх необходимого на повседневность лимита. И вот тут приходит час познакомиться эти излишки с фондовым рынком. И даже подружить. Моя концепция состоит в том, что каждый человек, имеющий накопления, если пожелает, может стать активным инвестором. Торговля на бирже в этом случае превращается в денежное хобби. Возможно, в значительный источник дополнительных средств. Либо, как минимум, в инструмент, позволяющий обыграть инфляцию в два-три раза.

Вложения в недвижимость – следующая по значимости и популярности после банковского депозита идея для частного инвестора. Преимущества этого вида:

- стабильная прибыль в долгосрочном периоде от роста цен;
- возможный доход от сдачи в аренду.

Вместе с тем, никак не обойти стороной и слабости этого подхода к размещению средств:

- длительный срок прохождения сделок;
- необходимость значительного первоначального капитала;
- риск потери вложенных в новое строительство денег в случае заморозки строительства;
- необходимость юридического сопровождения.

Итоги 2010 года – доходность московской недвижимости 7,82 % в годовом исчислении, что заметно ниже инфляции.

(Источник: Журнал «Дайджест российской и зарубежной недвижимости»)

Инвестирование в собственный малый частный бизнес дарит нам вполне понятные перспективы, связанные с хорошо знакомой структурой, налаженными вертикальными и горизонтальными связями.

Но будем честными и в отношении недостатков:

- отсутствие диверсификации вложений;
- риск потери бизнеса и вложенных в него средств в случае неблагоприятных событий;
- риск стагнации и уменьшения доходов при изменении конъюнктуры;
- необходимость увеличения штата, «болезни роста».

Итоги обзора пассивных типов инвестирования обнаруживают одну устойчивую особенность: вознаграждения инвестора в них минимальны.

Банковский депозит, к примеру, явно не позволит купить квартиру сегодня, используя накопления пятилетней давности – цены «убежали». Наличная валюта, в силу волатильности мировых курсов, также не станет убежищем от инфляции. Собственный бизнес подвержен рискам. Вложения в недвижимость или драгоценные металлы доступны далеко не каждому.

Значит, нам дорога – на фондовый рынок! Однако мы должны осознавать, что цены акций не только растут, но и падают в силу многообразных причин. Биржа – не банковский депозит, гарантирующий доходность, пусть и мизерную. Ее возможности дополнительного вознаграждения по сравнению с безрисковым депозитным процентом должны чем-то объясняться. Вот они, основные объяснительные факторы:

- мы учимся активно инвестировать в соответствии с определенными правилами;
- становясь биржевыми трейдерами, принимаем на себя риск;
- учитываем психологическую составляющую биржевой торговли.

На какой же предполагаемый разумный доход можно рассчитывать, всерьез решив стать инвестором? Будущее вполне может быть просчитано математикой и коммерческим расчетом. Давайте рассуждать. Безрисковое вознаграждение нашим деньгам – это 10%

годовых. Маловато будет? Хорошо, другой вариант – купили квартиру, сдали ее в аренду. Вот тут уже риски и хлопоты появились – по поводу недобросовестных арендаторов, ущерба для самого имущества, неблагоприятной конъюнктуры и тому подобного. Однако и вознаграждение выше: недвижимость дорожает процентов на 5- 10% в год, да и арендаторы принесут еще около 5%. На круг получается не более 15% годовых. Тоже вполне разумное и консервативное вознаграждение за риски и хлопоты. Но опять-таки – маловато...

Хорошо, идем дальше – уже по дороге предпринимательства. Покупаем вместо квартиры небольшой бизнес, скажем, кафе. Или открываем сами с нуля. Хлопоты, особенно первое время – с утра до вечера, то есть до закрытия, семь дней в неделю, двенадцать месяцев в году. Риски? Куда ни пойдешь, сплошное минное поле – кражи, недобросовестный персонал, поборы проверяющих, негарантированная любовь клиентов... А, в сущности, вам никто и не обещал, что будет легко и гладко. Ладно, предположим, все получилось, как задумывалось, и через полгода ваше кафе вышло на прибыль. Каким он может быть, ваш предпринимательский доход, после всех затрат? Процентом десять в месяц от вложенных средств. И это очень радужная картина! Словом, 120% годовых. Уф! Утираем пот с разгоряченного трудами лица – это, наконец, то, что надо. На это уже можно жить. В то время, которое останется после неусыпного попечительства за бизнесом.

И вот к чему мы пришли, в результате этого немудреного экскурса в коммерческую математику: 10% годовых беззаботного банковского депозита, 15% при не очень хлопотной возне с недвижимостью и, наконец, 120% делового дохода от предпринимательства, требующего при этом полного погружения в него. Теперь представьте, что у вас на руках имеется требуемая сумма, изначально эквивалентная стоимости квартиры, с которой вы получали бы 20% годовых. И вы несете ее на биржу, выкладываете на счет, начинаете совершать сделки. Каковы ваши ожидания от этой инвестиции? С чем их сопоставить? Здравый смысл говорит, что стоит остановиться на чем-то среднем. Между 20% «квартирным» и 120% предпринимательскими? Что-нибудь около 60% годовых. Вас устроит? Вполне? Хорошо! Но за размер такой отдачи потрудиться все же придется. Рантье таких купонов не стригут.

Эта глава познакомит вас с правилами активного инвестирования, которые упакованы здесь в простые, комфортные для исполнения стратегии управления вашими средствами в рыночных условиях. Мы познакомимся со специфическим явлением риска в условиях фондового рынка, получим предостережение от попадания в известные психологические ловушки жадности, страха, нетерпеливости, инертности.

Каковы же они, особенности национальной торговли российскими акциями?

Первым делом выберем инвестиционную стратегию. У нас имеется несколько подсказок для правильного выбора:

- предполагаемый срок инвестирования;
- отношение к риску;
- ожидаемая доходность;
- наличие опыта торговли.

Диапазон типов инвестирования начинается с наиболее продолжительного по времени удержания позиции, который так и называется: «Купи и держи».

И в самом деле, можно покупать акции только один раз в десять лет – после очередного финансового кризиса. И держать следующие десять лет.

Начав свой рост с цены менее рубля в начале нулевых, акции Сбербанка подорожали более чем в 100 раз к 2008 году. Ни один инструмент инвестиций не обеспечил такой доходности. Если в начале этого роста вы вложили в Сбербанк только десять тысяч – то в седьмом году у вас уже образовался желанный биржевой миллион!

*График динамики роста акций Сбербанка * Источник: Биржа ММВБ.*

После кризиса произошло восстановление цены акций. А значит, можно говорить о десятилетии стабильного роста.

*График восстановления акций Сбербанка после кризиса 2008 года * Источник: Биржа ММВБ.*

Грамотное инвестирование вновь привело к колоссальной прибыли. С 15 рублей за акцию в январе 2009 г. акция подорожала до 110 рублей к январю 2011. То есть в семь раз. Думаю, мы увидим восходящую динамику в этих акциях и на ближайшие годы.

Но ждать десять лет до следующего кризиса, чтобы вложиться в акции в соответствии с методом «купи и держи», прямо скажем, утомительно. И вот второй подход. Можно совершать покупки раз в год – после глубокой весенней либо августовской коррекции. И держать их в своем инвестиционном портфеле до следующей весны.

*Покупка после глубокой коррекции * Источник: Биржа ММВБ.*

Покупка акций Сбербанка осенью 2010 года к весне следующего обеспечила доходность более 30%.

Разумеется, в ассортименте инвестиционных подходов имеются и методики получения доходности на более коротком временном горизонте.

Волны значительного роста после коррекций происходят не только каждый год, но и каждый квартал, месяц, неделю и почти каждый день. Рынок очень чуткая среда на изменение конъюнктуры, появление новостей, слухов, поступление крупных заявок на покупку или продажу. Да и просто по причине игры крупных спекулянтов с мелкими. Во всей этой круговерти хладнокровный биржевик всегда найдет для себя возможность присоединиться к какому-то сюжету – подъему цен или спаду, чтобы заработать свою прибыль, как вознаграждение за знания, опыт, решительность и системность поведения.

Когда вы смотрите деловой канал биржевых новостей, то видите бегущую строку тикеров акций, перед которыми стоят процентные плюсы и минусы. Так вот, знайте, что на этих плюсах и даже минусах кто-то зарабатывает деньги. И в этом умении нет ничего недостижимого. Надо лишь изучить приемы нахождения правильных моментов для покупки и продажи.

Кстати, прибыль от биржевых операций может стать и страховкой других ваших активов. Приведу понятный и близкий нам всем пример. Скажем, у вас имеется отложенная сумма денег на отдых семьи за границей. Или на приобретение товара, цена которого привязана к валютному курсу. Сумма в рублях. Но уезжать в поездку, либо совершать крупную покупку вы намерены через несколько месяцев. А вдруг валютный курс значительно изменится? И что тогда делать? Кого-то из потенциальных отдыхающих оставить за бортом отпуска в Турции или Испании? Что сделать, чтобы этого не случилось? Нужно застраховать или, выражаясь профессионально, захеджировать ваши риски изменения курса. Для этого вам не нужно обращаться в страховую компанию, да там и не помогут – по причине отсутствия специалистов этого профиля. Вам всего лишь нужно открыть брокерский счет, положить часть денег из этой суммы туда и, когда, вдруг, курс валюты начнет расти, купить фьючерс на нее. Вы начнете выигрывать на росте курса, и ваша рублевая часть будет застрахована. Курс – интенсив в нашем Институте биржевой торговли «АЛОР» научит вас делать все это при помощи приемов технического анализа.

Мы вплотную подошли к весьма щепетильному вопросу: где пролегает грань между инвестором и спекулянтом на фондовом рынке? На мой взгляд, если вы совершаете сделку на срок менее месяца и, кроме того, пользуетесь кредитными ресурсами, предоставляемыми брокером, в размере более чем один к одному – вы чистокровный биржевой спекулянт. Сразу оговорюсь, что в этом слове нет ничего обидного либо уничижительного.

Краткосрочный трейдер-спекулянт – важнейший поставщик ликвидности на фондовом рынке. И его корыстные интересы по созданию для себя прибыли вполне укладываются в масштабные задачи рынка в целом: поиск баланса спроса и предложения на фондовые инструменты здесь и сейчас. Есть еще одна водораздельная особенность чисто спекулятивного подхода к торговле – участие в так называемых «коротких сделках», или «шортах», означающее ставку на падение цены инструмента и приносящее трейдеру прибыль в том случае, когда цена падает.

Активное инвестирование – это труд. Но не в обычном понимании. Порой нужно открыть правильную сделку, и потом неделю ничего не делать, чтобы своими метаниями не напортить процессу накопления трендовой прибыли. И это, поверьте, тяжелый труд. Наваливается зуд деятельности, тогда как нужно лишь наблюдать за прибыльной сделкой. Повторюсь, прибыльной, а не убыточной. Убытки мы не наблюдаем – мы их уничтожаем, как сорняки. В этом вопросе инвестор сродни фермеру. Закончив посевную, иными словами, заключив сделку, тот никогда не позволяет вредителям или сорнякам загубить свою инвестицию. Как, впрочем, и не бросается через неделю подкапывать поле, чтобы посмотреть, как там ростки будущего урожая? Он благоразумно даст прибыли расти...

В дальнейшем мы будем рассматривать примеры сделок и стратегий, которые нашли отображение на графиках движения цены акции за какой-то промежуток времени. Для того чтобы нам с вами говорить на одном языке, вы должны на базовом уровне научиться понимать, что отображает график.

*Быстрый способ научиться читать график. * Источник: Биржа ММВБ.*

Перед вами наиболее популярный ныне способ отображения ценовой динамики акций – график «японских свечей». Белая свеча означает, что в течение отображаемого периода времени (здесь – день) цена росла. Черная свеча показывает день с нисходящей динамикой. Сопоставляя данные некоторого ряда ценовых эпизодов (дней), мы можем делать анализ ситуации на рынке и предпринимать попытки прогноза на ближайшее будущее. Плавная линия на графике – один из самых распространенных, базовых и простых индикаторов – скользящее среднее. Она сравнивает цену закрытия каждого появляющегося на графике периода (свечи) со средним арифметическим цен закрытия свечей за определенный промежуток. В данном примере за 20 дней. Если свеча выше скользящей средней, значит, на рынке господствует восходящая динамика, если же происходит уверенный пробой индикатора вниз, это сигнал смены настроений. Даже владея этими знаниями и получив навык применения их на практике, уже можно приступать к осторожным попыткам инвестирования на реальном рынке.

Разумеется, эта книга не учебник по биржевой торговле в традиционном понимании и она не ставит перед собой задачу досконального рассмотрения всех возможностей брокерского обслуживания, таких как, например, маржинальная торговля. Скажем лишь, что у вашего брокера вы можете брать займы не только денежные средства – для увеличения отдачи операций, но и сами акции, чтобы продать их дороже, а затем, откупив по более низкой цене, вернуть брокеру. В соответствии с ориентацией на роста, либо на падение, игроки краткосрочного рынка именуются биржевыми «быками» и «медведями».

*Цены акций не только растут, но и падают * Источник: Биржа ММВБ.*

«Медведи» делают ставки на падение и стараются понижать котировки, а «быки», напротив, предпочитают рост котировок и, соответственно, поднимают цены.

Выше индикаторов, называемых скользящими средними, и линии поддержки тренда находятся территории только для сделок покупки, то есть «лонг». Ниже скользящих средних и линии сопротивления тренда находятся территории для сделок коротких продаж, то есть «шорт».

Для тех, кто прошел обучение, владеет соответствующей техникой, огромные возможности предоставляет услуга маржинальной торговли для коротких продаж. Такие клиенты могут зарабатывать и на падении рынка. Для осуществления этих сделок инвестор должен хорошо владеть приемами технического анализа. В данном примере фигура теханализа «Тройная вершина» драматически развернула тренд акций. Воспользовавшись этим разворотом, можно было с ноября 2007 года по декабрь 2008 года почти удвоить свой капитал. Ведь цена акций Сбербанка упала на 90% от докризисной стоимости. И это без учета полной возможности кредитного ресурса, который может увеличить потенциал прибыльности сделки на рынке акций в два – три раза, а на срочном рынке фьючерсных контрактов до 13 раз.

Если вы в своей торговле проводите и покупки и короткие продажи, эта стратегия называется смешанной. Что также объясняет справедливость термина «активное инвестирование» в отношении ваших операций на фондовом рынке. Ведь вы никогда не сможете сыграть и получить прибыль на падении, скажем, цен недвижимости или процентов по банковским депозитам.

На рисунке внизу проиллюстрирую для вас смешанную стратегию. Осуществляем покупку на дневном графике при пересечении ценой скользящего среднего с периодом 55. Продаем, фиксируя прибыль, ниже минимума последней волны роста. Продаем «в короткую», когда цена пересекла скользящую среднюю с периодом 55 вниз. С сентября 2010 по январь 2011 прибыль составила 27%. Это более 60% годовых, без применения кредитного плеча. А оно может увеличить доход в 2 – 3 раза.

*Потенциал истинной доходности смешанной стратегии – мечта любого спекулянта **
Источник: Биржа ММВБ

Находясь в сделке всего несколько дней, можно заработать внушительную доходность. За три дня акции Сбербанка поднялись почти на 9%. Сколько нужно ждать такой доходности на банковском депозите? Год! И акции делают такие ценовые «путешествия» регулярно.

В процессе обучения азам инвестирования в «Институте биржевой торговли «АЛОР» автор этих строк всегда придерживался одного главного принципа. Это – простота. И вот почему.

Технический анализ биржевых рынков насчитывает двести пятьдесят индикаторов. Мы для начала будем использовать только один. Изданы многостраничные пособия по изучению ценовых фигур, так называемых «паттернов». Мы возьмем на вооружение три – четыре. Фундаментальный анализ? Он так же обманчив, как и человеческая психология, ибо поставляется другими людьми, аналитиками, у каждого из которых свой субъективный взгляд на рынок или отдельную компанию.

Принцип простоты имеет, при всем том, внешнюю доступность и внутреннюю сопротивляемость. Эту противоречивость можно было бы проиллюстрировать строчками Пастернака, написанными о простоте, как таковой:

Но мы пощажены не будем, когда ее не утаим.

Она всего нужнее людям, но сложное понятней им.

Именно поэтому изобрели двести пятьдесят индикаторов и издали тома по теханализу – для псевдопонятной сложности. Потребность в усложнении можно отчасти объяснить страхом незащитности перед рыночной стихией. Сложное знание делает нас носителями чего-то особенного, какой-то секретной мудрости. Делает нас защищенными. Кроме того, мы доказываем себе, что в каком-то смысле стоим выше других. Простые истины не позволяют этого. Наше эго не желает питаться общеизвестными истинами. Оно жаждет секретов. И тома по теханализу рынков тут не заменимы.

Но мы будем опираться на поведение цены самой по себе. График – вот неподвзятый

свидетель того, что на самом деле происходит на рынке. Один внимательный взгляд на «красное и черное» в нем стоит чтения двадцати страниц аналитики. «Опирайтесь можно только на то, что оказывает сопротивление». Возможно, это фраза Стендаля, а возможно – вольное толкование третьего закона Ньютона. Но, так или иначе, вряд ли преуспеешь одновременно в двух крупных жанрах: драме человеческих страстей и фундаментальной физике.

И если физика для нас, инвесторов, скорее сродни фундаментальному анализу, со склонностью к догме, формуле и долговременному просчету дисконтированных финансовых потоков. То технический анализ, с его трепетной душой, это скорее испытание все той же садовой лестницей, которую прячет аристократка, когда в окно ее спальни влез семинарист Жюльен Сорель. Испытание сакраментальным для любого аналитика вопросом: «Так вверх пойдут цены или вниз?» Ответ появляется в результате присмотра за изгибами технических индикаторов и поведением самой цены. Что порой очень напоминает попытку приурочить здравый смысл математики к психологии страстей. Хаотична жизнь сама по себе, случайны многие рыночные движения цен. И в довершение оценки «масштаба бедствия» признаем – сами субъекты рынка трудно предсказуемы и не всегда управляемы здравым смыслом.

А коли так, то мы должны, отбросив попытки бесконечного анализа всех метаний, замечать, главным образом, как располагаются минимумы и максимумы торговых дней. Способны ли они, как ступеньки добротной сколоченной садовой лестницы, устоять, приняв тяжесть покупок очередной волны тренда.

После глубокой коррекции, такой, какая случается в мае или августе, говорит моя стратегия, нужно дождаться как минимум двух дней роста – и это будет знак первой силы рынка. Во второй день, если он не обвалился с утра, можно начинать покупки. Затем ждать благополучного третьего подряд дня. Ждать и трепетать – ведь где-то на этой ветке часто и ломаются первые побег неокрепшего тренда на перепутье между весенней коррекцией и устойчивым летним ростом садовых культур.

Будучи долгие годы практически психологом, я, ныне уже практикующий трейдер, предпочитаю рассматривать рыночные баталии как повторяющиеся поведенческие сценарии, не лишённые привкуса психиатрии. Я уже говорил о традиционных на рынке весенних коррекциях, непреложных, как тютчевский прогноз погоды на май. Весеннее обострение – фактор сезонный. Нас вылечат. Главное, делать инвестиции без фанатизма, не давать волю безрассудствам. Если лестница роста акций устоит, наши чувства к рынку обретут взаимность. Сам я, следуя стратегии, неоднократно покупал большую часть своего среднесрочного портфеля в июне, чтобы затем наблюдать, как тренд карабкается к заветному окну. Разумеется, еще немало чего происходит на этом затейливом пути вверх. Но ведь мы не поклонники унылой добродетели безрисковых депозитных ставок. Другие искатели фундаментальных знаний, биологи, знаете ли, шутят – лучше кривое, но живое, чем прямое, но мертвое: ветка кустарника, побег пастушьей сумки, растущий тренд акции...

Стратегии биржевой торговли... Их описание просто и очевидно: «купи дешевле, продай дороже». Стратегией можно считать любой системный подход в сложной деятельности, рассчитанной на определенный результат. Скажем, получение прибыли от сделок с акциями.

Попытаюсь объяснить, что такое стратегия поведения на финансовом рынке, немного отступив от взрослой серьезности. Однажды мне пришлось наблюдать деловые игры у младших школьников. В сюжете, задуманном моими коллегами психологами, было задание – обменять, либо купить у сверстников, используя «детские деньги», как можно больше однотипных цветных картинок. Один собирал картинки с арлекинами, другой с котятами, третий со средневековыми замками. Перед началом все это разнообразие было роздано детям в полном беспорядке. Прочие параметры игры приближали ситуацию к взрослым реалиям – имелся банкир, в лице классного руководителя, готовый кредитовать с выгодой для себя, разумеется. И сделки между «участниками рынка» были вполне свободными – ценообразование ничем не ограничивалось. В товарно – денежных отношениях дети таковы,

каковы и взрослые: кто-то попроще, поговорчивей, другой себе на уме, может схитрить, а иной пойдет и на обман, на откровенное вероломство. Трагикомичной была сценка, когда к «банкиру», классной руководительнице, подбежала девочка в слезах – кто-то из-за спины вырвал у нее из рук «деньги». Остались лишь обрывки, ни на что теперь не годные. А следом, буквально через минуту, все к тому же «банкиру» явился невозмутимый «участник рынка» с такими же точно обрывками и просьбой обменять на целые деньги то, что он, якобы, нашел на полу... И это десятилетки! Какая – то часть детей так и не поняла задания и хаотично меняла любые картинки на любые. Другие оказались излишне медлительны и в отведенное время едва ли сумели выменять или купить пару однотипных картинок. Но обнаружился и несомненный чемпион торговли, оставивший далеко позади всех однолеток, – девочка, сумевшая собрать почти десяток одинаковых картинок, при этом даже не израсходовав всех выданных ей первоначально «денег». «Хотя бы один такой ребенок выявляется в каждой игровой группе, – разъяснили мне психологи ведущие, – быстро соображает, использует медлительность других детей, хладнокровно ведет себя в последние минуты торгов, когда остальные раздают свои картинки за бесценок, и набирает все, что можно собрать». Вот оно системное стратегическое поведение! Разве это не такой же маленький талант, как музыкальный слух, способность рифмовать или нарисовать лошадь так, что не спутаешь с бабушкиным комодом. Что было любопытно – мама девочки-чемпиона оказалась известным в городе финансистом. Гены...

Итак, теперь я намерен привести пример биржевой торговли исключительно по стратегии. Я назвал ее, оставив простор для эволюции, «Простейшая стратегия». Десять лет пройдут на этих страницах и графиках перед вашим взором. И все десять лет эта стратегия будет приносить прибыль инвесторам.

Что нам нужно, чтобы взять ее себе на вооружение? Не многое. Строим дневной график, добавляем одну экспоненциальную скользящую среднюю с периодом 21. На растущем рынке не покупаем, ждем снижения. Затем ищем первый момент, когда растущая ценовая дневная свеча уверенно закроется поверх индикатора. Это будет означать, что рынок, возможно, вышел из коррекции и намерен вновь расти. На пробой максимума данной свечи плюс 0,5% от стоимости акции осуществляем сделку лонг – покупку актива по лимитированной цене. Защитный стоп ордер выставляем на 0,5% ниже минимума данной дневной свечи. Тем самым защищаем свою сделку от неожиданного неблагоприятного развития рыночных событий. Фиксируем позицию в двух случаях: срабатывает защитный стоп ордер, либо дневные свечи начинают формироваться ниже 21-й скользящей средней, приобретая черный цвет.

Простейшая стратегия (акции Сбербанка 2001 г.)

Первая сделка в этом примере оказалась неудачной. «Первый блин»... Сработал стоп – ордер. Но следующая сделка через месяц поместила нас в устойчивый растущий тренд.

*Простейшая стратегия (акции Сбербанка 2002 г.) * Источник: Биржа ММВБ*

2002 год – один из самых фееричных отрезков в истории этой акции. Пятикратный рост! Задача у инвестора была только одна – преждевременной фиксацией прибыли не навредить своей доходности. В этом и заключается смысл хрестоматийной биржевой мудрости – коротко режь убытки и дай прибыли расти. Такова специфика принятия риска на фондовом рынке – держите под контролем возможные потери при неудачном начале очередной сделки. А уж если попали в тренд, прибыль позаботится о себе сама – ровно до того момента, когда ваша стратегия подаст сигнал на ее фиксацию.

Простейшая стратегия (акции Сбербанка 2003 г.)

Скромная прибыль в 2003 году. Инвестор никогда не знает, за каким изгибом индикатора ждет вознаграждение.

Простейшая стратегия (акции Сбербанка 2004 г.)

В 2004 году данная стратегия подарила инвестору почти четыре месяца спокойного нахождения в тренде, накапливавшего для него прибыль. И только апрельская повышенная волатильность перед майской коррекцией указала на возможную вершину, где и следовало зафиксировать прибыль.

*Простейшая стратегия (акции Сбербанка 2005 г.) * Источник: Биржа ММВБ*

Традиционно слабый август отметился падением котировок и в 2004 году. Разумеется, надо избегать покупок в заведомо слабые месяцы, о которых мы уже говорили: февраль, май, август. Хотя и в эти месяцы рынки могут показывать рост. Но наша инвестиционная задача состоит в том, чтобы собрать как можно больше вероятностей получения прибыли. Так что не стоит играть с ненадежными факторами. Лучше их проигнорировать. Этот принцип временных и сезонных предпочтений работает на всех таймфреймах – от пятиминутного графика до дневного и недельного.

С самого начала 2005 года рост продолжился мягким поступательным движением. Именно такая «походка» характерна для затяжных направленных трендов.

*Простейшая стратегия (акции Сбербанка 2005 -2006 гг.) * Источник: Биржа ММВБ*

Вторая половина августа в 2005 году оказалась началом тренда, перешедшего после небольшой коррекции в рождественское ралли.

Простейшая стратегия (акции Сбербанка 2007 г.)

Применяя Простейшую стратегию, мы и в 2007 году вовремя совершили покупки, чтобы поучаствовать в традиционном новогоднем ралли.

Трудные времена для Простейшей стратегии в 2007-2008 гг.

Для любой стратегии торговли рано или поздно наступают свои трудные времена. Потому что сам рынок меняется, и ни один метод не может вместить в себя всю его изменчивость. Выход – либо переждать тяжелый период, либо менять стратегию. Предпочтительнее первое. Ведь стратегия кормила вас долгие годы. Надо ли списывать ее при первых неудачах?

Стратегия не позволила купить во время финансового кризиса * Источник: Биржа ММВБ

Важнейшее преимущество системной торговли состоит в том, что она наделяет вас независимостью. За время финансового кризиса 2008 года неоднократно раздавались призывы немедленно покупать «подешевевшие» российские акции. А они дешевели еще и еще. И легковверные инвесторы теряли деньги. В отличие от аналитиков наша Простейшая стратегия не подала ни одного сигнала на покупку, пока рынок не развернулся в истинный рост.

*Снова хорошие времена для Простейшей стратегии (акции Сбербанка 2009 г.) **
Источник: Биржа ММВБ

И вот свидетельство того, что постоянство в следовании стратегии – вознаграждается! Покупка по Простейшей стратегии весной 2009 года была наиболее правильным поступком в тот непростой период жизни фондового рынка.

Простейшая стратегия в посткризис. Работает!

В периоды нормализации жизни рынка наша Простейшая стратегия вновь показывает стабильные результаты.

Новейшие времена – стабильные результаты Простейшей стратегии

2011 год – вплоть до глубокой августовской коррекции, сигналы, подаваемые стратегией, генерировали прибыль. Она также своевременно вывела нас из бумаг перед майским и августовским падениями и не позволила потерять накопленный доход. А чего еще можно требовать от стратегии, названной «Простейшая».

Прошу читателя понять меня правильно – тот факт, что я основываю свой пример системного подхода на акциях Сбербанка, вовсе не означает, что на российском фондовом рынке нет других инструментов для инвестирования. Вместе с тем, я хотел бы удержать вас от вложения средств в акции, о которых вы только вчера прочитали в деловом издании. Мой опыт оставляет в стороне чужие советы и основывает выбор бумаг для инвестиционных стратегий прежде всего на техническом анализе. То есть на рассмотрении динамики изменения цены и объема торгов по выбранной акции, сигналов трендовых индикаторов, графическом анализе. Проще говоря, вкладываться будем только в такую акцию, которая хорошо выполняет сигналы технического анализа, склонна к трендовому поведению, демонстрирует благосклонность участников рынка, а значит, стабильный торговый объем.

Вопросы начинающего инвестора.

Как и обещал, представляю вам наиболее распространенные вопросы начинающего инвестора:

Будет ли удерживаться плата за обслуживание счета, если я не совершаю операций?

Нет.

Надо ли торговать в обязательном порядке со своего счета?

Нет.

Могу ли я при первом желании без потерь и задержек вывести свои средства с брокерского счета?

Да. Требуется только звонок в клиентский отдел для вывода средств наличными. Либо соответствующая операция через кабинет клиента.

Какой минимальный лимит для торговли?

Один лот акций.

Что такое лот акций? Сколько там акций?

Лот – это минимальное количество акции для торговой операции. Лот акций устанавливается биржей.

Могу ли я акцию «подержать в руках»?

Нет. В настоящее время акции существуют только в бездокументарном виде.

Какую доходность я могу заработать на бирже?

В соответствии с вашей торговой стратегией. В начальный период инвестирования вам стоит стремиться к доходности два – три процента в месяц.

Могу ли я торговать только на часть средств, находящихся на моем брокерском

счете?

Да. Но не менее стоимости одного лота акций.

Обязательно ли брать «кредитные плечи»?

Нет.

Где находятся и учитываются мои денежные средства и ценные бумаги?

Акции – в депозитарии. Денежные средства – в расчетной палате биржи.

Могу ли я потерять средства, внесенные на брокерский счет?

Нет.

Сколько времени понадобится, чтобы освоить азы трейдинга?

От двух недель.

Что такое торговая стратегия?

Совокупность сигналов на покупку и продажу.

Каковы риски на фондовом рынке, сколько можно потерять?

Если вы торгуете без привлечения кредитных ресурсов, системный подход не позволит вам потерять более 10% средств. В последующем эта «просадка» должна быть восполнена.

Путешествие дилетанта.

Честная история частного трейдера.

«Много их было, искавших света и правды, но совершенно вовне, где ее не было. И под конец уклонялись они так далеко, что не возвращались к себе и никогда уже больше не входили внутрь. А правды при этом не находили, ибо она не вовне, но лишь внутри, в недрах, в глубине».

Аврелий Августин «Исповедь»

Автору книги с таким названием, неизбежно задают один и тот же сакраментальный вопрос: а сами-то вы сделали свой миллион на бирже? И я отвечаю утвердительно. Правда, оговариваюсь, есть тут одна проблема: это получилось случайно...

Мне повезло больше других – моя инвестиционная история началась пять лет назад с прибыльной сделки. С того, что называется «счастливый дебют новичка». Будучи в те годы заведующим кафедрой общей психологии и, по определению, человеком далеким от финансовых рынков, я впервые узнал, что каждый желающий может покупать акции российских компаний, стоя в очереди. Это было в июне. Я топтался в ожидании в одном из допофисов Сбербанка и минут через десять должен был подойти к окошечку операционистки, чтобы совершить некую манипуляцию на своем депозите. Спасибо очередям в Сбербанке! От нечего делать я разглядывал стойку и вскоре заметил буклет, который гласил примерно следующее: «За прошедший год акции Сбербанка подорожали на 110%. Покупайте акции!» Я взял буклет в руки, перечитал, почесал в затылке, снова перечитал весь текст, включая мелкий шрифт, предупреждавший о рисках. И как пишут в романах: «Сам того не зная, в эти минуты вплотную подошел к перекрестку своей судьбы». В самом деле, эти несколько минут резко развернули мою жизнь – впоследствии я расстался с преподаванием психологии, с кафедрой и отправился в путешествие дилетанта по стране под названием Биржа.

Отчетливо помню свои мысли в той судьбоносной очереди: «Как же так, – изумлялся я, – мои сбережения лежат здесь, на депозите, под какие-то жалкие 10% годовых, тогда как акции приносят их владельцам 110%?. Почему праздник жизни, приплясывая и напевая, идет мимо меня?!» И, не долго думая, снял весь свой банковский депозит, чтобы закупить акций. Мне незаслуженно повезло, в точности как глупому восторженному новичку – я нечаянно купил их после глубокой майской коррекции сильно подешевевшими, и через полгода они удвоились в цене. Так я получил свой биржевой миллион.

Ближе к Рождеству я продал акции, часть денег потратил на ремонт в квартире. А на

другую часть решил активно спекулировать, ловя краткосрочные движения рынка – дабы заработать еще больше, чем те самые мои первые 100% за полгода.

Вольная или невольная надежда на «счастливый дебют новичка» – не редкость в нашей жизни! И с ней приходят на биржу многие – в расчете просто купить что-нибудь, и чтобы эта покупка потом выросла в цене. При этом мало кто трезво задает себе вопрос – а с какой это стати? Почему акции должны бесконечно расти, радуя все новых и новых покупателей? Хотя, кажется, это было бы выгодно всем – и тем, кто купил только что, и тем, кто купил давно. Так отчего же случаются падения котировок, регулярные биржевые коррекции? Я не сразу стал задавать себе эти «колючие вопросы». Только научившись читать графики и как бы заглянув внутрь этого театра, я понял, что там идет бурное представление с постоянной сменой жанра: то мажорный трендовый эпос, то минорная мелодрама «боковика», а то и античная трагедия глубоких панических коррекций. Что ж, подумал я, здесь можно найти и свою роль – то есть начать зарабатывать на этих волнах роста и падений. Главное, выбрать определенное амплуа. Точно также, как и в театре, где есть эпизодические роли типа «кушать подано» – это краткосрочный спекулянт, выходящий на сцену торгов всего на несколько минут. Дальше – характерный актер, играющий в основном весельчаков или дельцов. Это свинг – трейдер на определенной стратегии с горизонтом сделки от одного дня до недели. И наконец, эпический персонаж – долгосрочный инвестор.

Однако меньше всего мне хотелось играть роль долгосрочного инвестора. После того как стал вглядываться в графики, я обнаружил, что по ним день за днем текут денежные реки! Увидел, что цены акций меняются на один, два, три, а порой и пять процентов за день. Да, кроме того, соблазняла возможность брать у брокера кредит – хоть в деньгах, хоть в ценных бумагах для операций покупки и продажи. Кредит этот мог утроить твою денежную позицию. А значит – и выигрыш. Несложно было подсчитать, что поучаствовав в трехпроцентном ценовом росте в течение дня с учетом кредитного плеча один к трем, вечером ты увеличивал свой капитал почти на 10%. А если таких удачных дней за пару месяцев у тебя случится с десяток? Вот и удвоение твоего исходного депозита, а то и больше. Не скрою, в голове лихорадочно просчитывалась геометрическая прогрессия сложных процентов, которые раздували мою исходную сумму уже не вдвое или втрое, а раз эдак в двадцать!

После того, как я решил заниматься активной торговлей, почти полгода у меня ушло на обретение своей стратегии, получение базовых знаний, освоение торговых терминалов. И скажу откровенно, после сделки со Сбербанком попытки многих месяцев заработать на краткосрочных движениях цен почти ничего мне не дали. Более того, я несколько раз очень быстро терял до 10% своих денег, с огромным трудом затем восстанавливая изначальное сальдо. Я будто покинул Эдемский сад консервативного инвестирования с его плодами, выставившими хоть и не на глазах – с открытия торгового дня до его окончания, как мне грезилось, – но наливавшимися соками прибыли стабильно и неуклонно. И теперь, соблазнившись лучшим, взамен хорошего, большим, взамен достаточного, я обречен был скитаться, вроде изгнанного Адама, по выжженным и каменистым спекулянтским тропам.

Не секрет, что восемь из десяти внутридневных спекулянтов начинают свою карьеру с увольнения. Точнее, с убытков. Точно так же, как и я. Почему новички проигрывают на финансовых рынках? Да потому что новички проигрывают везде. А где вы видели выигрывающих новичков? Согласно пресловутой пословице им, конечно, везет... Но только один первый раз! И все. Рынок никого не берет на работу, никому не обещает жалования, бонусов и соцпакета. И там нет вакансий стажеров. Однако нас с нашими депозитами все же держат на службе биржевые рынки. Держат для пополнения ликвидности, но при этом не платят жалования...

Гонимый убытками первых месяцев, я порой готов был, наподобие древнего грека, сочинять о рынке мифы и легенды. Мне казалось, что рынок – это циклоп Полифем, охраняющий свой остров. Или цепной пес, дежурящий на страже пещеры, набитой золотом. И большинство ретируются оттуда не только покусанными, но и с опустевшими карманами.

«Наверное, может получиться лишь одно, – думал я, – изучить повадки стражника и попытаться стащить немного золотых монет у края пещеры».

С противоположной стороны аллегорической пещеры Платона меня поджидали вполне рациональные рассуждения. Хаотичность поведения биржевых цен, приводящая нас, краткосрочных игроков к убыткам, требует своего осмысления, – разговаривал я сам с собой в конце очередного проигрышного дня, – но является ли она естественным порождением природы рынка или создается искусственно и искусно большими игроками? Пожалуй, в динамике изменения цен акций не больше хаоса, чем в обычной жизни вокруг нас. Либо в поведении, мыслях и эмоциях некоего среднего индивидуума. Другое дело, что хаос, притаившийся и в окружающем мире, и внутри человека, не столь очевиден. Точнее, он привычен для нас, мы умеем с ним справляться либо подстраиваться под него. Если мы погорячились под влиянием эмоциональной вспышки – можем найти время и извиниться. Приняли на работу неподходящего человека, не разглядев в нем проходимца, поспешим его уволить до истечения испытательного срока. Немного запутались в связях с общественностью или с противоположным полом – возьмем паузу, уедем на пару недель, а там все само как-то образуется. Ну, а если совершили ошибку, танцую танго, то, следуя совету героя Аль Пачино в «Запахе женщины», просто будем продолжать танцевать танго...

А что же рынки? Их хаотичность совсем другого свойства: они не дают шанса извиниться, вернуть все на круги своя, продолжать танец. Если мы совершили сделку, а рынок пошел против нас, и мы упустили момент оперативно среагировать (что бывает у начинающих в 75% случаев) – то работа над ошибками оказывается весьма дорогостоящей. Во-первых, мы склонны ждать и ждать, когда рынок сам извинится перед нами за свое «ошибочное» поведение. Вернет нам деньги и еще добавит сверху. Второй вариант – мы торгуем со скрытым комплексом вины, порожденным уже имеющимися болезненными потерями. И в согласии с ним клянем себя за каждую открытую сделку, если она моментально не пошла в нашу сторону. И тогда мы становимся избыточно реактивными – готовыми переворачивать каждый трейд из лонга в шорт при первых признаках бури в стакане воды.

Только спустя многие месяцы мне довелось понять, что мы, инвесторы, с неизбежностью покупаем и продаем не акции, а риски, и, значит, непредсказуемость, хаотичность, возможности коварных рыночных сюрпризов в любой момент. Профессионалы, понял я, сознательно уводят цену на более низкие или более высокие горизонты, где она вновь становится привлекательной то для новых покупателей, то для продавцов, а другими словами – для свежих денег. Все это и создает видимость хаоса, за которым скрывается ни что иное, как внутренний непреложный закон биржевого рынка. В конце концов, прислушайтесь к своему собственному дыханию... Вы – то дышите глубоко и ровно, то делаете паузу, то вдруг переходите почти на всхлипывания, делая серию очень поверхностных колебаний грудной клетки... Сколько различных сценариев! Бог знает, о чем вы подумали, что вспомнили, на что среагировали, или просто поперхнулись... Разве можно что-то предсказать? Разве это не хаос? Отнюдь. Внутренние законы дыхания непреложны – никто не может ограничиться только вдохами. Вместе с тем, невозможно предсказать, каков будет рисунок дыхания индивида через час или завтра вечером.

Одну вещь я, как психолог, понял быстро. Мы достойны того результата, который имеем на своем торговом счете. Это печальная либо приятная истина. Более того, состояние и динамика изменения нашего баланса – это, удивительным образом, проекция нашей личности, нашего темперамента, способности к обучению и дисциплине, самооценки, волевых качеств. В какой-то момент ко мне пришло понимание, что матерый спекулянт должен в идеале эффективно управлять тремя чертами своего характера: уверенностью, страхом и агрессивностью. Причем именно правильная дозировка всех компонентов создает необходимую агрессивность. Уверенность возникает после изучения рынка и позитивной практики торговли. А вовсе не из ощущения, что все будет хорошо. Без уверенности невозможно взять сделку из рук рынка. Теперь о страхе – он может сковывать до такой

степени, что трейдер после нескольких убытков перестает верить в будущее, в то, что на торговле в принципе кто-то зарабатывает. Хотя рынки сильно пугают нас, однако наши эмоции еще более страшны. Самое катастрофичное, самоубийственное, что могут сделать эмоции, я называю «комплексом Медеи».

«Я знаю, какое зло вот-вот совершу, но мое неразумное «я» сильнее моего разума». Подобно Медее, изрекшей всем известные слова как раз перед убийством своих детей, следует признать, что нередко мы совершаем сделки, которые, как мы уже осознаем в момент трейда, будут убыточными, возможно, даже фатальными для нашего счета. Но мы фактически чувствуем, что уже не в состоянии поступить иначе. Словно в душе простых смертных спекулянтов тоже скрывается неодолимая сила рока античной трагедии, комплекс Медеи. Возможно ли получить контроль над таким самоубийственным поведением? Да, через страх и уважение. Ведь если вы не уважаете рынки и не боитесь себя, то вы вскоре пополните длинный список жертв эмоционального трейдинга.

Вместе с тем, правильная дозировка страха и уверенности может создавать необходимую агрессивность. В жизни каждого трейдера наступает время, когда нужно стать агрессивным. Это занятие не для инертных безвольных людей. Необходимо иметь чувство гордости, чтобы принять вызов, бросаемый рынком, и идти навстречу. Стабильно прибыльные трейдеры в определенной мере дерзки в своих сделках, и эта дерзость – совокупность уверенности, страха и агрессивности.

С другой стороны, никакие дерзновения невозможны без изрядной личной энергетики. Чтобы делать правильные шаги – как в жизни, так и в торговле, – нужны силы. Когда мы полны сил – мы стабильно и без особого напряжения делаем прибыль почти каждый день. Но вдруг резервуар наших сил дает течь. И вот тогда мы становимся болезненно реактивны, идем на поводу у невращения краткосрочных метаний цены, теряем уверенность в своей системе, просто предаем ее... И проигрываем накопленное за период силы. Так что для успешного трейдинга важно культивировать в своей жизни то, что создает и поддерживает энергетику. И заткнуть, по возможности, все бреши в резервуаре.

Я честно расскажу, как это было со мной, как я отдал скитаниям многие месяцы. И написал эту главу, чтобы ваш путь в поисках земли обетованной, где нас ждут плоды биржевых прибылей, был как можно короче. Чтобы он укладывался в период вполне обязательного ученичества, когда мы набиваем шишки, роняем молоток на ногу или раним палец. И плата за этот период ученичества должна оставаться на вполне гуманном уровне. Думаю, в размере двух – трех ужинов в привычном дорогом ресторане для биржевого профессионала,двигающего котировки вверх и вниз с пугающей непредсказуемостью. Не забывайте, что вы приходите в его вотчину, как же обойтись без платы за вход?

Однако, что мне доводится наблюдать ныне, как профессионалу биржевого обучения? Немало начинающих частных трейдеров месяцами самозабвенно колотит молотками убыточных сделок по собственным пальцам! Остановитесь, говорю я им. Вы пришли на фондовый рынок зарабатывать, а не истязать себя. Сначала научитесь красиво и правильно забивать гвоздь, потом попытайтесь смастерить хотя бы скворечник. И уж после этого беритесь за строительство дачного домика.

Вернемся все же к моему путешествию дилетанта. В попытках найти путь обратно, в землю обетованную, как за путеводные нити, я хватался за извивы то одного индикатора технического анализа, то другого. В январе я начинал изучать все, что можно, о скользящем среднем и замечал, что на графиках прошедших месяцев оно замечательно указывало на перемены в тенденциях цен. Однако ровно в январе эта пророческая сила вдруг покидала скользящее, и я без конца натывался на убытки, пытаюсь открывать сделки, как и положено, на его пробой. В феврале моим фаворитом становился осциллятор MACD, к которому я проникался симпатией за плавное следование ценовой тенденции и заблаговременное предупреждение дивергенцией с пиками или впадинами цены о грозящем сломе тренда. Я даже наделил индикатор созвучным именем – Магда. Но у меня не хватало терпения дожидаться двойных дивергенций индикатора с ценовым графиком. Да и вообще моя Магда

порой вела себя слишком капризно. Затем приходила очередь волн Эллиота, фракталов Вильямса или лент Боллинджера. Но все эти ребята, давшие индикаторам свои имена, не оставили в инструкциях пользователя какого-то самого главного пункта! Потому что волны запутывались в лентах, вязали мертвые узлы со скользящими средними, превращая мои графики в жуткую сюрреалистическую абстракцию, достойную пристального взгляда психиатра. И я продолжал поиски: индикаторов, особенных ценовых фигур, акций, которые будут послушны советам аналитиков из журналов, когда те говорят – «покупать» или «продавать». Я продолжал скитаться, и дневная прибыль лишь изредка была моим ужином. Чаще мне приходилось довольствоваться лишь еще одним уроком теханализа, который сопровождался немалой платой, взысканной в безакцептном порядке с моего счета. Тем не менее, месяц за месяцем я совершал все меньше глупостей и смог закрыть год своих экспериментов с 30% прибылью. О том ли я мечтал! Этот результат выглядел в моих глазах просто жалкой плоской чечевичной похлебки. А где же благословение владеть тучными стадами и нивами? Почему Бог биржевой торговли не хочет обратить на меня свою благодать?

Итак, я алкал 30% прибыли не за год, а в месяц. А то, что получалось у меня – два или три процента после значительного количества и прибыльных и убыточных сделок, только разжигало мой аппетит. Теперь подскажите, к кому идет недовольный жизнью адепт религии, в моем случае – биржевой? Верно, к своим оракулам. Т. е. к доверительным управляющим. Вот как это было. Не стану называть эту брокерскую компанию. Молодой человек по имени Альберт, который стал моим персональным менеджером, был темпераментным спекулянтom и рисковал на грани фола. Первое время результаты наших с ним сделок и вправду радовали меня значительно больше, чем собственноручные. Возможно, это объяснялось во многом тем, что он увлек меня возможностями маржинальной торговли. Мы стали бестрепетно использовать кредитные «плечи», вплоть до одного к трем, играть на понижение рынка. То есть позволяли себе вдвоем гораздо большие вольности, нежели те, на какие я решался в одиночку. Прекрасно помню покупку акций ГМК Норникель. Был ранний вечер, близилось закрытие торгов, я же в этот день, находясь в отпуске, разыгрывал с друзьями партию «русской пирамиды» в бильярдном зале. Звонок на мобильный от Альберта, и его возбужденный голос в трубке: «Норникель упал на два процента, надо брать на все деньги!». «Берем!», – кричал я в ответ, отложив кий. Бильярдная партия продолжалась. Торги тоже. Через полчаса вновь звонок: «Упал еще на два процента! Берем «плечи» на отскок?» Отвечаю согласием – оракул же. И делаю неудачный дуплет от борта в среднюю лузу. «Бьешь дуплеты – вся семья раздета», – шутят друзья. «Ничего, – возражаю я, – отыграюсь на бирже». Этот тезис встречает уважительное понимание – как же, у меня есть свой консультант управляющий.

Та моя бильярдная партия осталась проигранной. Однако я был в полной уверенности, что дома, из торгового терминала, стоит мне запустить компьютер, на меня прольется золотой дождь из виртуозно купленных с «плечами» на падении акций ГМК Норникель. Но, оказалось, проигрышные партии не ходят в одиночку. В таблице «позиции по бумагам» фигурировало почти пятьсот акций ГМКН. А в таблице «позиции по деньгам» зловещий убыток более чем в десять процентов счета – кредитные «плечи» сыграли со мной злую шутку, втрое увеличив убыток. Такого крупного «лося» (убыток на жаргоне трейдеров) у меня еще не было. Он за один вечер сжевал все наши с Альбертом предыдущие прибыльные сделки и прихватил сверх того. Торги уже закрылись, а ГМКН так и не «отскочил», длинная черная свеча на часовом графике уперлась прямо в закрытие. Неужели мы с Альбертом были единственными, кто рассчитывал на немедленное вознаграждение своей отваги? Нет, думал я, это не так. Ведь в каждой биржевой сделке есть две стороны, и на любом падении кто-то всегда покупает. Кто же покупал Норникель, пока я играл в бильярд. Глупцы? Ладно, завтра увидим. Смущала, конечно, скорость, с которой акция проходила уровни поддержек, вонзаясь в них, как нож в масло, черными пятиминутными свечами перед закрытием торгов...

Спал я плохо. И под утро, кажется, кое-что понял. Первое – ГМКН не отскочит. Наоборот, завтра он откроется огромным падением прямо с первых минут, и мой убыток удвоится, если не больше. Второе – я никогда не совершил бы такой покупки, торгуя сам. И третье – пока я не поверю в себя, никто не приведет меня в Эдемский биржевой сад. Нет проводников на этом пути.

Мне вспомнился библейский миф о том сне, где ветхозаветный Иаков боролся с ангелом. «Приснилось ему, что на всем протяжении ночи, – бормотал я про себя знакомые строчки, – пока не забрезжили первые лучи рассвета, боролся Иаков с кем-то загадочным, лица которого не мог разглядеть. И ни один из них не одолевал другого...». Как же возможно, не раз пытался я понять, чтобы ангел не мог одолеть человека? Ангел – могущественное существо в религиозном менталитете. А была ли это борьба? И чтобы понять смысл этой притчи, подолгу рассматривал знаменитую фреску Рафаэля. Как на ней выглядят борющиеся? Иаков напрягает все жилы, каждый мускул его тела дрожит, он обливается потом, вцепившись в одежду своего соперника и стараясь свалить его. А что же тот? Ангел скорее имитирует борьбу, на лице его безмятежность, какая-то снисходительность, даже благоволение к этому потному и, право, забавному существу. Кажется, еще немного и он заулыбается или даже рассмеется. Рафаэль прекрасно понял эту библейскую метафору, одну из величайших в истории человечества. Что же там произошло дальше? Когда появились первые лучи солнца, и должна была наступить развязка этой борьбы, ангел коснулся ноги Иакова, слегка повредив ее, и тот упал, все же не отпустив ангела. «Благослови, – взмолился Иаков, – пока не благословишь, не отпущу!».

Помню, спать я уже не мог. Встал, снова включил компьютер и насыпал заварки в чайник, припоминая ответ ангела: «Благословляю тебя. Человеков побеждать будешь, потому что себя одолел».

Так кто же и кого победил в этом странном поединке? После той ночи я думаю, что метафора говорит нам – в своей обыденной жизни человек движим главным образом низкой инстинктивной природой, в которой и жадность, и страх, и невежество. Он напрягает жилы, обливается потом, но результаты этих его усилий часто тщетны, либо ничтожны – в любой сфере жизни, включая предпринимательство и даже, если угодно, биржевую торговлю. Ничтожны, т. е. стоят не намного больше изношенной в суете сует обуви да съеденного ужина. Вспомним миску чечевичной похлебки, за которую усталый Исав продал брату первородство, бросив: «Забирай, на что оно мне». И, по сути, отказался от благословения. А ведь чего мы хотели бы в биржевой торговле? Не истаптывать ботинок, не потеть, а просто покупать и продавать акции, при этом обогащаясь. Хотели бы, но никак не можем достичь желаемого. Почему? Да потому, что мы не получили благословения. Помимо низкого обыденного инстинктивного начала в нас ведь есть еще нечто. Или некто... Та часть нашей личности, которую мы осознаем лишь краешком сознания или в снах. Такая личность, какой мы хотели бы стать целиком и полностью, но, увы, суета сует не дает. И только получив благословение этого ангела, скрывающегося в нас самих, одолев неверие в себя, свою низкую природу, мы становимся больше своих обыденных трудов. Мы становимся способны, например, творить маленькие чудеса. А разве это не чудо – делать деньги на какой-то малопонятной большинству людей биржевой торговле? Получая такое благословение, мы поселяем внутри безмятежность, эмоциональный баланс. Отступают трепет перед непредсказуемостью рынка, обида на его обманы, завышенные ожидания и иллюзии. И тогда мы берем от рынка ровно то, что можем взять в силу опыта и подготовленности. И, разумеется, только то, что сам рынок готов нам дать. А это не мало!

Одиночный тяжелый убыток. Вероятно, каждый трейдер имел такой опыт и знает, как эмоционально тяжело преодолеть его и вернуться к нормальному состоянию. Помню, я буквально заболел, когда на следующий день вынужден был закрыть сделку с Норникелем, зафиксировав потерю 30% счета. Поднялась температура, навалилась слабость, безразличие. Разумеется, Альберта я из личных менеджеров «уволлил». А вместе с ним и глупую детскую надежду разбогатеть на одной единственной сделке. Теперь, спустя годы, я могу изложить

главное правило восстановления душевного равновесия – это должно происходить медленно. Некоторое время лучше оставаться в стороне от торговли. Трейдер нуждается в перерыве, чтобы охладить эмоции. Самая плохая вещь, которую вы можете сделать, это попытаться взять немедленный реванш, чтобы получить все обратно. Это, скорее всего, приведет вас к сделкам, где измышления о желаемом позволят ожидать большего, чем можно получить на самом деле. И результат еще более ухудшится, возможно, станет катастрофичным. Нужно перестать активно искать сделки. А лишь ждать возможности, которая не может быть пропущена. Воздержаться от любой торговли с элементом азарта. Когда же возможность будет определена – совершать сделку механически и безразлично. Не думать, не оценивать ничего, кроме двух вещей – риск и сигнал покупки. Если торговля пошла против нас, выходить в заранее определенном месте, скажем, на полпроцента ниже покупки, без всяких размышлений. Не позволять себе заново анализировать сделку, просто выходить и все. Если же торговля двинулась в нужную сторону, фиксировать прибыль, как только появится сигнал. Не пытаться калькулировать свой доход и сравнивать его с проигрышем. Считать, что начали трейдинг с чистого листа. И ни шага без системы, которой вооружились. Чтобы это ни было – пусть даже торговля по одной скользящей средней. Никаких экспериментов с неизвестными моделями или стратегиями. И тогда постепенно начнет накапливаться много малых прибылей, и, наконец, настанет такой момент, когда уверенность в себе будет полностью восстановлена.

В течение этого реанимационного периода не стоит жаловаться на судьбу, обвинять кого-либо, пытаться снять боль, делаясь ею с другими. Человеческая слабость всегда находится в поисках двух объектов – кому пожаловаться и на кого пожаловаться. Иными словами, кто виноват и кто пожалеет. Но если вы найдете того или другого, это будет находка в тупике. Только сохраняя боль внутри себя, «в недрах, в глубине», мы получаем ощущение силы, ответственности за самих себя.

...Автору главы с таким названием неизбежно следует задать вопрос «на засыпку» – ну, и куда, в конце концов, привело вас путешествие? Вернулись вы в Эдемский сад прибылей или до сих пор продолжаете скитаться?

Поскольку эта глава заявлена, как честная история, начав ее писать, я решил подключить к ответу на этот вопрос полиграф. Это очень просто. 16 сентября, как обычно, стартовал конкурс Лучший частный инвестор биржи РТС. И автор зарегистрировался на этом конкурсе под ником тако от брокера «АЛОР +». За полтора месяца конкурса, к моменту сдачи книги в печать, доходность участника тако составила 45%. Убедиться в этом можно на сайте статистики конкурса. Чем не полиграф? На свои трейды я тратил полчаса в день, используя именно те стратегии, которые и преподаю слушателям в нашем «Институте биржевой торговли «АЛОР». В следующей главе я частично открою свой торговый метод.

Но это не весь ответ. Честным будет признаться, что на своем основном счете тако не торгует на миллионы. В процессе «путешествия» дилетант нашел комфортную для себя капитализацию торгового баланса – в пределах пятисот тысяч рублей. Возможно, в будущем эта сумма вырастет, но очень постепенно.

Мои 30% доходности в месяц стали возможными только потому, что в определенный момент я, ценой значительных усилий над собой, смог вернуться на «путь вовне, в глубину», отказавшись от поиска ходуль в виде нагромождения индикаторов, советов аналитиков, разыскивания «особенных» акций. Теперь на моем торговом терминале лишь одно скользящее, как памятный артефакт времен ученичества. И я сажусь за терминал на один час в день не анализировать схождения или расхождения осцилляторов, а просто сделать деньги. При этом, единственно важный индикатор – находишься ли ты в этот момент в гармонии с рынком. Но этот загадочный индикатор пролегал где-то в тебе самом.

Еще один фактор, сделавший «путешествие» благополучным, это совмещение инвестирования с близкой по духу деятельностью, коей для меня является преподавание. Одинокий суровый трейдинг в дебрях трендов, гэпов и флэтов ради несметных сокровищ, в этих дебрях спрятанных, редко кому удается. С одиночеством вообще мало кто справляется.

Агрессивный или, проще говоря, активный трейдинг, все равно может не занимать более часа времени в течение рабочего дня. Параллельная занятость оказывается крайне важной. Она абсорбирует излишнюю импульсивность, скуку и зуд деятельности, преодолевая эти напасти сменой активности. При этом быть в тонусе рынка, наблюдая за своим трейдом можно почти из любого места в городе.

Ведь, как и Эдемский сад, которого нет ни на одной карте путешествий, сад всех иных возможностей, включая биржевые, находится внутри нас.

Макаров Олег

Лестница торговых решений краткосрочного трейдера

Давайте попробуем построить лестницу торговых решений. Сомнительно, чтобы лестница к инвестиционному процветанию приснилась нам во сне, как библейскому патриарху Иакову приснилась лестница в небеса. Так что действовать мы будем исключительно логическими методами анализа и синтеза. Первым делом, нам, приступая к торговле, надо решить в концептуальном плане, куда мы предпочтем двигаться вместе с ценой. Обмолвлюсь сразу, что двигаться против цены мы не будем никогда. Вместе с тем, в любой день котировки демонстрируют и эпизоды роста, и моменты снижения. Так вверх или вниз?

В любом случае начнем мы с фактора времени и будем выбирать для открытия позиций только сильное время торгов. А это утренняя сессия после открытия торгов в Европе к тому моменту, когда крупные финансовые силы определяются с диспозицией на сегодня и покажут нам свою заготовку для роста или падения рынка.

Правая сторона графика – всегда шаг в неизвестность Источник – биржа ММВБ.

Первая ступенька лестницы, на которую мы можем опереться, – это понимание того, в каком среднесрочном состоянии находится рынок: в тренде (в повышательном или понижительном), либо в диапазоне. Замечу, что в любой торговый день любая сделка покупки или продажи может оказаться, как прибыльной, так и убыточной. Так уж устроен рынок. Но чтобы выстроить пропорцию прибыльной и убыточной торговли в позитивном формате, даже при взятии сигналов на пятиминутном графике, стоит, прежде всего, определиться с настроением среднесрочных игроков. Ведь у них значительные деньги в обороте, в отличие от краткосрочников, и соответственно, резервы для запуска ценовых движений, к которым мы хотели бы присоединиться.

Поскольку мы начинающие инвесторы, а торговля в диапазонном рынке намного сложнее, нежели в трендовом, будем избегать диапазонных отрезков. Каким образом? Если цена в масштабе нескольких дней продемонстрирует двойную или даже тройную вершину, составленную из дневных максимумов, вот тут мы и будем прекращать торговлю, т. е. фиксировать свою позицию. Если говорить исключительно о технической стороне дела, то очевидной выглядит именно ловушка, а не потенциал прибыли в широкодиапазонных движениях цены без тренда. Эти движения помещают противоположные экстремумы, минимумы и максимумы дней, на значительном расстоянии. Однако затем происходит столь же решительное сжатие этих диапазонов. В противоположность этому, в узкодиапазонных отрезках проколы границ происходят сплошь и рядом. И это немудреное наблюдение приводит к весьма существенному соображению и, в свою очередь, корректировке условий торговой системы. А именно: не обращать внимания на мелкие проколы границ таких дней. И следующее – опасаться разворотов дней с необычайно широким и бурным ценовым расширением – ведь они чреваты столь же резким откатом, если не смогут трансформировать мощь взрыва в устойчиво продвигающийся рост.

Теперь о тренде. Это очень своеобразный феномен ценовой динамики на фондовом рынке. Ему посвящены тысячи страниц. Мы обойдемся десятком. Начнем экскурс с того, что

обычно тренд движется либо в канале, либо вдоль скользящего среднего. И его стадии жизни имеют вполне отчетливые характеристики и последовательность:

- накопление новых позиций и распределение старых – перед разворотом тенденции;
- первый всплеск в новом направлении;
- первый откат после всплеска;
- устойчивый рост в состоянии консенсуса игроков (временное перемирие рыночных «быков» и «медведей»);
- коррекции: внутрисуточные, одно-двух-трехдневные;
- консолидации (узковолatilные либо широковолatilные боковики);
- ралли (ради которого все и затевалось);
- кульминация и разворот (шипом либо разворотной многодневной формацией).

Наша первейшая задача – всегда четко и недвусмысленно понимать, в какой именно стадии тренда находится наш инструмент. Только это понимание продиктует алгоритм правильных торговых решений.

Но как поучаствовать в многодневных трендах и своевременно снять прибыль? Для начала решим, с чего может начаться многодневный тренд, каков сигнал на вход в него? Наше предположение будет весьма простым – это первый день роста после многодневного падения цены. Мы будем называть его первый день силы. И в противоположность ему, первый день со слабым закрытием цены в нижней трети значительного дневного диапазона будем именовать первым днем слабости в тренде.

Первый день роста в акциях Сбербанка Источник – биржа ММВБ.

В той концепции торговой стратегии, которую рассматриваем сейчас, мы игнорируем внутрисуточные колебания, пока они не затрагивают важных для нас ценовых уровней. А это минимумы предыдущих дней, которые становятся поддержками. Все знают это правило. Но мало кто придерживается его. Почему? Потому что рынок сам нарушает правила – пробивает вниз минимум предыдущего дня... и тут же продолжает расти. Либо устанавливает новый максимум и камнем падает вниз.

Помимо этого, у трейдера велик соблазн подзаработать на внутрисуточной волатильности. Ведь открыть сделку и ничего не делать целую неделю, пока цена растет, – тяжелый труд! Вместе с тем, если бы мы соблюдали эти простые правила, на нашей стороне оказалась бы теория вероятностей. В противном случае мы играем с силами хаоса.

Ценовые уровни трендовых поддержек – это самые очевидные вехи на маршруте трудно предсказуемого движения цены. Сделка, которая притягивается или отталкивается таким заметным ценовым уровнем, – возможно, самое распространенное торговое решение в биржевом мире. И по этой же причине нет ничего более коварного, чем флирт цены с некоей линией поддержки или сопротивления. Крайне редко цена уверенно пробивает серьезные уровни в простоте своей, то есть без двух-трех тестов с обеих сторон, ложных проколов, торможения на самой границе. Именно там, где у большинства трейдеров, открывших позиции на пробой или отскок, уже текут слюнки в ожидании молниеносного ценового «блицкрига».

Большинство рыночных ловушек, капканов, «медвежьих ям», «бычьих рвов» и загонов заготовлены крупными игроками рынков как раз там, где публика ожидает простого сценария. Вот, дескать, сейчас пробьем 100 руб. за акцию, и тогда открыта нам дорога в выси светлые... Или в точности наоборот – притопчут акцию ниже 50 рублей, тут-то мы все строим идем в короткие позиции. Но в биржевом мире нарочитая очевидность не что иное, как еще одна форма обмана, заблуждений, пустых иллюзий и надежд. Не правда ли, большинство драматичных разворотов на вершине начинается как раз с победного побития ценой очередного локального максимума.

Добавьте сюда еще один фактор, дезориентирующий трейдеров – бесконечная смена характера волатильности. Как это бывает? Рынок то ползет как черепаха, то скачет, как

мустанг. И подобное чередование темпераментов наблюдается частенько, как раз вблизи критических ценовых уровней. И только наличие тренда позволяет хоть как-то толковать узоры волатильности. По моим наблюдениям, если рынок устойчиво и низковолатильно идет по тренду, не демонстрируя истеричных всплесков, в большинстве случаев впереди маячит возможность широкодиапазонной кульминации. И уж после нее рынок с большой вероятностью временно сменит направление. В свою очередь, краткосрочные коррекции чреваты резкими выплесками в сторону доминирующего тренда. И это своего рода послание трейдеру. Оно гласит: «Не дергайся! Уловил направление рынка, вот и сиди в нем, позволь тренду вознаградить тебя за терпеливость».

Следующий феномен – всплески против устойчивого тренда. Какова их миссия? Притянуть внимание торгующей братии неким намеком на легкую поживу – а ну, как с этого всплеска начнется смена тенденции, и тот, кто успел, окажется среди умников, снимающих сливки! Но, как недостаточно одной ласточки, чтобы пришла весна, так и одиночный всплеск вовсе не гарантирует устойчивой тенденции в его сторону. Напротив, чаще всего он будет поглощен в направлении главных настроений. И это, к слову, одна из наиболее разумных стратегий поведения – если случайный бросок против тренда поглощен более, чем на половину, жди развития в сторону поглощения и присоединяйся к нему. Отдельно хочется упомянуть так называемые «внутренние дни», ценовая динамика которых полностью протекает в рамках диапазона предыдущего дня. Мало того, «внутренний день» может даже не нарушать медиану предыдущего. Таким образом, будем рассматривать такой день лишь как паузу между рыночным вдохом и выдохом. Подойдет вот какое допущение: если наблюдается тренд, и он в ранней стадии своего развития, выход из диапазона «внутреннего дня» ждем по тренду и не поддаемся на провокации в противоположном направлении. И наоборот, «плоский» день, наблюдающийся в коррекционном отрезке, часто может предшествовать резкому утреннему расширению по тренду и означать внезапное окончание коррекции.

Подскажите, где покупать, а где продавать?... Источник – биржа ММВБ.

Чем чаще вы торгуете, тем чаще ошибаетесь. Вот еще один постулат, записанный кровью краткосрочных трейдеров. В случае множественных внутрисуточных сделок, либо сделок в произвольное время в произвольном месте, вы играете против вероятностей на стороне хаоса. И вот в чем заключается наш маленький секрет, о существовании которого и не подозревает 99% начинающих трейдеров... Мы не будем стараться заработать как можно больше в большом количестве сделок. Мы будем стараться совершить как можно меньше убыточных трейдов!

Чтобы торговать вменяемо и искусно, нам нужно осознавать, что любой наш поступок на рынке – это покупка риска. Иначе, за что же мы хотим получить премию при росте котировок нашего инструмента? При этом риск должен быть приемлемым, комфортным и заранее определенным, а вероятность роста именно от нашего входа – около 50%. Вот и вся подоплека биржевой торговли.

Любую стратегию покупки биржевого риска нужно сначала проверять на так называемой «бумажной торговле». Что ж, проведем эксперимент. С апреля 2010 года на протяжении года мы как бы будем совершать покупку акций Сбербанка на пробой максимума первого дня роста после многодневной (не менее трех дней) коррекции с постановкой первичного стоп-ордера под минимумом этого дня на расстоянии 1% стоимости акции. Вот вам и покупка первого дня силы с расчетом войти в устойчиво растущий многодневный тренд. Такая стратегия дала нам 33 сделки в лонг. Из них 20 привели к прибыли. Это замечательная пропорция! В 20 прибыльных сделках мы заработали на бумаге 96% прибыли. А в 13 оставшихся убыточных сделках потеряли, в соответствии со своим уровнем контроля риска, 30%. Но только с одним условием – этот замечательный результат возможен в том случае, когда мы брали все сигналы на вход и своевременно фиксировали

прибыль ниже первого дня слабости.

Способны ли вы запустить такой «конвейер сделок»? Возможно, в процесс движения по ступенькам лестницы торговых решений вмешается психология. Точнее, вы можете позволить ей вмешаться. Допустим, если промедлите, получив сигнал к торговле. В трейдинге, как и в жизни, потуги рефлексии, взвешивание «за» и «против» частенько надо отключать. И просто действовать по единственно разумной заученной схеме. Наподобие автолюбителя, который мгновенно совершает маневр при сложной дорожной ситуации. Охотника профессионала, поймавшего в прицел добычу, которую выслеживал и скрадывал несколько часов. Боксера на ринге, на долю секунды увидевшего открытую челюсть соперника в прямой досягаемости своей перчатки. Все это моменты для бескомпромиссного действия. Столь же решительная активность должна сопутствовать и трейдеру при входе в сделку. К тому же, если вашей торговле сопутствует тренд, расстановка шансов и опасностей такова, что трейд после выкупа его коррекции, как правило, будет прибыльным и низкорискованным.

Другое дело – убытки от неудачного входа. Им ни в коем случае нельзя позволить, накапливаясь сверх разумной меры, лишать нас эмоционального баланса, а с ним рассудительности и воли к действию.

Вторая ступенька лестницы – покупка силы. Развороты цены, которые хочет купить или продать каждый трейдер, как правило, происходят в моменты избыточности движения котировок, т. е. на отрезках перекупленности или перепроданности. Мастерство трейдинга состоит в том, чтобы продавать на перекупленном рынке и покупать на перепроданном, а не наоборот, как делают начинающие, не прошедшие обучения инвесторы.

Не покупайте на вершинах перекупленного рынка! Источник – биржа ММВБ.

Разворотный день

Типичный первый день силы

Анатомия начала тренда Источник – биржа ММВБ.

Третья ступенька лестницы – повышаем надежность торгового решения. С этой целью стараемся дополнительно обнаружить следующие факторы:

- признаки перепроданности предыдущей коррекции;
- наличие формации поддержки (двойное дно, тройное дно, окруженный минимум, ложный пробой вниз перекупленного минимума).

То есть не покупаем дорого и не продаем дешево. А действуем ровно наоборот.

Четвертая ступенька лестницы – ищем первый растущий Z фрактал в вероятностном направлении торговли, предполагая, что это и есть начало новой волны роста.

Z фрактал – прекрасная миниатюра на тему излюбленного поведения рынка: импульс – откат – импульс. Источник – биржа ММВБ.

Пятая ступенька лестницы – контролируем разворот трехдневного роста. Число три является на рынках магическим. От трех вершин разворачивается девять из десяти трендов. От тройного дна почти неминуемо начинается новый рост. После трех повышательных дней цена часто уходит на глубокую коррекцию. Три первые растущие или падающие свечи в свечном анализе знаменуют начало новой тенденции.

Шестая ступенька лестницы – используем семь стратегий для начинающих, а

именно:

- простое продолжение после трендового закрытия;
- выкуп однодневной коррекции;
- разворот после «голового» закрытия (без вечерней коррекции);
- двойное дно (простое либо фрактальное);
- «прыжок дохлой кошки» – маниакально-депрессивный эпизод гэпа на истощение тенденции (название пришло из сленга нью-йоркских трейдеров);
- разворот после двух незакрытых гэпов;
- покупка сильного и продажа слабого закрытия.

Седьмая ступенька лестницы – если вероятностная на сегодня стратегия из числа семи вышеперечисленных не эволюционирует, то торгуем против нее. Получив две подряд убыточные сделки, больше в этот день не торгуем.

Думаю, эта глава оставит у читателя не мало вопросов. И это нормально. Дело в том, что торговый метод, к которому приходишь за годы, и который позволяет при следовании ему, стабильно зарабатывать в месяц не менее годовой доходности банковского депозита, достоин отдельной книги. И я надеюсь, она появится. Одно только детальное разъяснение семи стратегий для начинающих едва вмещается в мой многодневный мастер-класс и сопровождается презентациями из сотен слайдов с иллюстрациями и правилами для трейдов. Конечно, это не *piece of cake*, если припомнить американскую поговорку, что на языке отечественных трейдеров звучало бы как – это вам не фунт изюму. Однако же я не устаю убеждать слушателей моих мастер-классов – торговать акциями легко. Просто делайте только то, чему научитесь и во что поверите. И ничего другого, никакой художественной самодеятельности, никаких эмоциональных решений или отказа от предписанных правил. Ваш будущий стабильно прибыльный трейдинг это то, во что вам нужно сначала поверить. Прежде чем вы сможете его увидеть.

Психология биржевой удачи

Возможно, это прозвучит спорным и парадоксальным утверждением, но не торговая система, не выбор акций для инвестирования и не управление капиталом, а психологическая составляющая является важнейшей частью прибылей или убытков биржевой торговли начинающего инвестора. Потому что биржевой рынок жестоко искушает нас денежными реками, которые текут по терминалам частных инвесторов, стоит им включить компьютер. И под действием этих искушений человек способен моментально забыть обо всех и всяческих правилах, которым был верен, пока не сел напротив пульсирующего монитора. Вот несколько «искушающих» примеров. С 15 рублей за акцию в январе 2009 года Сбербанк подорожал до 93 рублей к концу этого же года. То есть в шесть раз! Вы знаете бизнес в реальном секторе, дающий такие доходности? С июня 2010 года за последующие полгода акции Сбербанка подорожали с 64 до 110 руб. То есть едва ли не в два раза. Чем нужно заниматься, чтобы за полгода без хлопот удваивать свой капитал? За считанные дни с 19 по 21 октября 2010 года или с 23 по 25 марта 2011года акции Сбербанка поднимались от 9% и более. Сколько нужно ждать такой доходности на банковском депозите? Год! И российские акции демонстрируют такие изменения котировок регулярно.

А ведь следует еще упомянуть возможности маржинальной торговли. Она позволяет вам играть на падении. Когда же на рынке рост, брать кредитные «плечи»: 1x1, 1x2, 1x3, а на фьючерсном рынке до 1x15...Во сколько раз мог бы увеличиться выигрыш? Есть отчего заболеть «биржевой лихорадкой». Без сильного иммунитета и профилактических «прививок» тут не обойтись. Рассматривайте эту главу в виде первичной вакцинации. И чтобы вам, как трейдеру, в будущем получить поменьше неприятных сюрпризов, примите, как должное, необходимость психологического самотестирования при начале этой новой для вас деятельности – биржевой торговли. Биржевик должен изучать свои собственные реакции на определенные импульсы и возможности, создаваемые рынком, так же, как он изучает

графики движения цен. Выявление психологических недостатков, могущих привести к убыткам, категорически необходимо. Как проверить трейдера на способность вести успешную торговлю? Первым делом определить его предполагаемый психотип в трейдинге.

Вот они, знакомые мне по опыту, психологические типажи начинающих трейдеров:

- рациональный;
- эмоциональный;
- интуитивно ориентированный трейдер;
- трейдер интеллектуального типа;
- игроман.

В каком типаже вы узнали себя? Наверное, в первом. Все начинающие заявляют это, пройдя базовый учебный курс. Но, едва научившись совершать сделки, кое-кто пускается во все тяжкие – хуже любого игрока в казино... Разумеется, в каждом из нас есть понемногу от всех. Но какой-то типаж непременно станет доминирующим. Во мне это эмоционал. Поэтому мой торговый метод всячески исключает перипетии рынка, которые грозят мне эмоциональным дисбалансом. Я не торгую на новостях, не пытаюсь ловить резкие движения при открытии наших торгов или в США, очень редко оставляю позицию на ночь. И выбираю спокойные, понятные мне отрезки динамики.

Что же в психологическом плане создает прибыли, а что убытки для пришедших на биржу? Прежде всего, пожалуй, характер средств, которыми они располагают. Как правило, это три вида денег:

- средства, являющиеся излишками;
- часть средств из лимита жизненно необходимых;
- рискованный капитал, чтобы «испытать удачу».

И вот начинаются первые сделки на эти такие разные деньги. Перед открытием позиции все трейдеры концептуально разделены на две категории: те, кто просто торгует по сигналу, и те, кто в сигналах не уверен, а потому ищет чужих мнений, статей аналитиков, советов, подсказок и даже внутренних ощущений или инсайтов. Кто-то уверен в своей правоте настолько, что готов отстаивать собственный прогноз о грядущих перспективах рынка с "пенной у рта". Есть и "тихие" трейдеры – они молча выслушивают чужое мнение, но сделают все по-своему. Приведу пример одного из слушателей наших учебных курсов. Однажды посетитель семинара для начинающих инвесторов попросил рекомендаций для сделки. Мы проанализировали с ним рынок и, в соответствии с теми стратегиями, которые он изучил, предположили, что если падение акций Сбербанка остановится и придет день оживления котировок, надо будет покупать выше 70 рублей за акцию. На том и согласились. Через некоторое время мы решили узнать, каковы успехи нашего клиента. И выяснили, что у него позиция Сбербанк шорт по 70 рублей... А на рынке уже 85 рублей за акцию. То есть вышло так, что он все внимательно послушал, а когда цена поднялась до 70 рублей, сделал все наоборот. Ему, видимо, показалось, что рост – это хороший повод, чтобы сделать снова ставку на понижение. У человека в принципе заложены в психологии такие механизмы непослушания. Он подумал: «Нет, я знаю лучше, надо продавать «в короткую». И сразу ушел в убытки...

Инстинктивно или интуитивно ориентированный трейдер перед открытием и закрытием сделки не имеет объективных причин и вразумительного объяснения о вхождении в торговлю. Для него характерна ссылка на чувственные поводы к активности на рынке и некий предыдущий опыт, засевший в памяти. В первый раз этот новичок, как правило, начинает игру по интуиции после долгого выжидания подходящего момента. Эта осторожность либо случайное однократное везение и породили присказку о так называемом "счастливом дебюте". Получив первую прибыль, дилетант начинает думать, будто он сильнее профессионалов... Когда на бирже спад, находятся «заблудшие души», которые играют на повышение, а при дальнейшем падении удваивают, масштабируют ставку в проигрышной сделке. Это и есть вчерашние «счастливые дебютанты». К ним близки эмоционально перегруженные трейдеры. Они действуют под диктатом не рассудка, а эмоций

– злости, страха, надежды или обиды... И становятся прекрасной клинико-экспериментальной иллюстрацией воздействия на интеллект энзима триптофангидроксилаза, вырабатываемого организмом в моменты эмоциональных атак и мгновенно угнетающего способности к рассудочному реагированию.

И наконец, трейдер интеллеktуал. Он имеет логическое объяснение любому движению цены. Точнее сказать, думает, что имеет. Более склонен к рациональному подходу. Минус этого типа – чрезмерная разумность зачастую служит прикрытием страха перед неизвестностью рынка. Избегает реальных сделок, предпочитая оставаться теоретиком. Почитывая книжки по трейдингу и похаживая на семинары, такой начинающий трейдер тем не менее всячески дистанцируется от активных действий. И тут срабатывает тот самый глубоко засевший страх от первых потерь.

Увы, каждый из перечисленных выше начинающих одинаково опасен при работе с "живыми" деньгами, так как его решения никак не основаны на системном подходе. Вот почему большинство начинающих внутридневных трейдеров проигрывают рынку.

Основных причин, которые ведут их к убыткам: плохая система, отсутствие управления капиталом и плохие привычки, отягощенные эмоциями. Наиболее распространенная плохая привычка – это неспособность правильно реагировать на поведение рынка. И наиболее типичная форма подобных действий – продавать на подъеме и покупать на падении. Или ждать, что движение должно вернуться к вам, чтобы возместить убыток, либо дать лучшую точку для входа по тренду, который убегает.

Психология реагирования трейдера может проявить себя весьма неожиданно уже в начальный период нахождения в сделке. Это пять – десять минут для краткосрочной игры или открытие следующего торгового дня для среднесрочных позиций. Это именно тот момент, когда становится ясно – правильно или ошибочно была совершена сделка. В этот период можно определить, как реагирует трейдер при получении положительной или отрицательной обратной связи от рынка. Активная реакция показывает себя в подвижности мнения по поводу открытой позиции. И в этом случае трейдер склонен к поспешным, необдуманным действиям, к переворачиванию позиций из покупки в короткую продажу без всякого сигнала, чем может здорово себе навредить. Пассивная реакция проявляется в продолжительном бездействии при виде неудачной сделки, своеобразном замирании, синдроме «зайца в свете фар». Для явно пассивных индивидуумов обязательным в таком случае становится детальное составление планов открытия, закрытия и сопровождения позиции, иначе они из-за своей созерцательности будут пропускать критически важные для торговли моменты.

Если вы уже совершили хотя бы пару трейдов, вы знаете, что торговлю неизбежно сопровождает внутренний диалог. И скорее всего, речь тут идет о голосах жадности и страха. Так можно считать, если число хороших сделок, от которых вас отговорил голос страха, не меньше числа плохих сделок, в которые вас втянул голос жадности. Скажу, как психолог, вы можете войти в контакт с этими своими внутренними «я», услышать, в каком из них говорит страх, а в каком жадность. Но входить в контакт с ними нужно вовсе не с целью «а поговорить!». Отнюдь, вы должны научиться игнорировать их призывы при поступлении системного сигнала к трейду. Чтобы стать способным отключить эти голоса, вместо того, чтобы поддаваться им, попробуйте специальное упражнение. Когда будете совершать свои следующие десять сделок, запишите то, что вы переживаете на эмоциональном уровне. Какими словами внутреннего диалога сопровождаются эти ощущения? Не подчиняйтесь призывам голосов, но и не критикуйте, просто прислушайтесь, чтобы вы смогли идентифицировать их.

Следующим шагом может стать попытка заменить беседу страха и жадности таким инструментом рациональной психотерапии, как сократовский диалог. Этот метод представляет собой своеобразное "перевоспитание", убеждение посредством диалектики, с помощью которого развивается и укрепляется интеллект человека, приходит способность правильно смотреть на вещи, умиротворять тревожащие эмоции. Сократовский диалог

может также представлять собой вид интеллектуальной борьбы, в ходе которой корректируются противоречивые и бездоказательные суждения. Психотерапевт при традиционном применении этого метода с помощью логической аргументации постепенно, шаг за шагом, подводит человека к необходимому и запланированному выводу. Наш запланированный вывод таков – дисциплина в трейдинге, поглощающая эмоции, приведет нас к инвестиционному процветанию. Попробуйте стать психотерапевтом для ваших внутренних «я», проявляющих невротические симптомы страха и жадности. Во время беседы задавайте вопросы таким образом, чтобы ответы могли звучать лишь в положительной модальности. Что и подведет к принятию суждения, которое в начале беседы не принималось.

Например, сначала задайте вопрос в знакомом вам негативном направлении: что, произойдет если я потеряю деньги на этой сделке? Тут же появится типичная для новичков реакция: мне будет больно, мой счет потерпит еще один убыток, и я еще меньше буду верить в свою способность добиться успеха в трейдинге вообще. Теперь переформулируем вопрос в соответствии с методом Сократа, зная о том, что нашей целью является переход к бестрепетному системному трейдингу. Теперь он будет звучать в позитивной модальности: возможно ли, чтобы результат моей сделки в соответствии с торговой стратегией был отрицательным? Ваш новый ответ: да, возможно, так как потери от некоторых неудачных трейдов являются платой за риск, за возможности повышенной доходности, и вообще деловыми издержками в этом виде бизнеса. Теперь никаких эмоций. Следующий сократовский вопрос: способна ли моя стратегия генерировать и прибыльные сделки? Ответ: конечно, как показывает историческое тестирование, позитивные трейды всегда перекрывают убытки и оставляют на счете прибыль. Необходимо сосредоточиться на позитивных вероятностях. Спросите себя: готов ли я делать то, что предписывает стратегия? И ответьте положительно, ибо иного ответа здравый смысл дать не может. Это будет удерживать вас начинать торговлю до сигнала. Это будет заставлять действовать при получении сигнала.

Сократовский диалог, как метод, позаимствованный мной из эмоционально-стрессовой психотерапии может иметь стойкий эффект в немалой степени благодаря тому, что человек полагает, что он сам пришел к новым для себя суждениям и выводам, и они соответствуют его системе личностных установок. Как всякий экспериментатор, я не раз проверял свои гипотезы на себе. Это работает!

Торговая система – ваш «брачный контракт с фондовым рынком»

Разумеется, мы любим биржевую торговлю. Как известно, самое желательное занятие в жизни то, которому мы готовы предаваться бескорыстно. Я сам торговал очень долго без какой-либо взаимности со стороны рынка. То ли из тяги к романтике, то ли чтобы все же доказать, что не являюсь еще одной иллюстрацией известной американской пословицы: «Должно быть, Бог очень любит бедных, а иначе для чего он сотворил их так много». Покупал и продавал, что называется, свои собственные деньги. Пока в моих взаимоотношениях с безразличным партнером не закрепилось нечто. Я перестал быть зависимым от чувств, перестал страстно «жениться» на своих трейдах и горячо «разводиться» с ними. При этом я заключил разновидность бестрепетного «брачного контракта», в котором взял на себя обязанность быть верным торговой системе. Вторая сторона, как вы понимаете, «подпись» не поставила, но взаимность, удивительным образом, возникла.

Как было сказано на страницах этой книги, мои личные результаты торговли мною не скрываются. Я нарочно зарегистрировался на конкурсе Лучший частный инвестор биржи РТС 2011 под ником тако (что и означает Макаров Олег) и к моменту написания этих строк за полтора месяца торговли на конкурсе продемонстрировал доходность 45%. Трейды не занимают у меня более получаса в дневное время и выполняются в соответствии с теми

самыми стратегиями, которые я и преподаю на своих мастер-классах. К чему я пришел после длительного «путешествия дилетанта», так это понимание, что без торговой системы на рынке ты – ничто.

Незыблемая догма состоит в том, что ваш «брачный договор», ваша торговая система в перспективе должна доказать способность стабильно и однотипно зарабатывать деньги. Ничто, как известно, так не укрепляет взаимоотношения, как регулярность.

Для меня, краткосрочного трейдера, критическое условие состоит в том, что моя система должна давать сигнал на сделку в течение восьми своих временных периодов (скажем от шести до двенадцати). И четыре из семи сигналов должны быть прибыльными. Разумеется, если мы находимся в активном – то есть ликвидном и волатильном рынке. А только в таких условиях теханализ и торговля, основанная на нем, имеют смысл. Если, скажем, в течение двенадцати пятиминуток не появляется сигнала к трейду, я понимаю, что это вялый безыдейный рынок, который, начни в нем торговать, будет лишь отнимать деньги и нервы. Начинающие трейдеры проигрывают, как правило, в двух случаях: при неправильном определении направления движения и на медленном вялом рынке, открывая одну за другой убыточные сделки. Дело в том, что медленный рынок кажется им более безопасным, вместе с тем их тревожная внутренняя природа крайне недовольна, если трейд не начинает приносить прибыль моментально. Соответственно, они закрывают позицию, которая не успела показать прибыль. Затем торгуют вновь. Здесь просматривается «детская болезнь» трейдера – ни за что не покидать рынок в боязни пропустить раздачу подарков.

В связи с этим, еще один концептуальный смысл торговой системы состоит в том, что, она во-первых, генерирует сигнал о преодолении рынком этого самого хаотичного вялого состояния и готовности продолжить предыдущий импульс. И второе, в случае особо агрессивных стратегий, система позволяет торговать в коррекциях к основному тренду, если он «зарвался» и, похоже, наступил на грабли панической перепроданности или истеричной перекупленности. Не факт, что мы увидим драматичный разворот... Но почему надо отказывать себе в удовольствии прокатиться на горке в глубокую коррекцию с локальной вершинки тренда или поучаствовать в ралли по сжатию запоздалых шортов? Как тут не припомнить остроумное и образное замечание Уоррена Баффета. «Когда вы покупаете акцию, – делился он своими реминисценциями, – это очень скоро начинает походить на то, что вы купили долю в бизнесе некоего субъекта, имя которого господин Рынок. И у этого вашего партнера есть удивительная черта: он каждый день прибегает к вам и хочет то выкупить у вас вашу долю обратно, то продать вам еще большую. Нужно помнить, что этот господин не совсем уравновешенный субъект. И лучше не вслушиваться в каждое его заявление. Однако иногда вы замечаете, что этот эмоционально неуравновешенный господин продает свои доли в бизнесе, действительно, по бросовым депрессивным ценам. (Сбербанк по 15 рублей за акцию зимой 2009 года). И тогда надо покупать. А иногда у него случается маниакальный эпизод, и он предлагает сумасшедшие деньги за вашу долю – вот тогда надо продавать ему»... Баффет делает это на основании фундаментального анализа и колоссального чутья. Для нас же, технических трейдеров, существуют графики, индикаторы и наша способность их интерпретировать. Этого маниакально-депрессивного субъекта мы должны постоянно держать под контролем. Выкупать у него долю в бизнесе, когда цена депрессивна, и продавать обратно, когда им владеет эйфория. И вся эта история болезни записана в графиках.

Конечно, нередки случаи, когда вы берете сделку и через минуту чувствуете, что будто схватились за оголенный провод под напряжением. Бросьте его немедленно! Зафиксируйте убыток. И не плачьте, не жалеите себя. Ваша прибыльная сделка на расстоянии вытянутой руки от вас. В восьми случаях из десяти следующий сигнал на вход будет архиприбыльным, покроет ваш небольшой убыток и принесет прибыль, достаточную, чтобы вернуть вашу веру в благосклонность судьбы.

Ну и, разумеется, одних прибыльных сигналов на вход мало, чтобы система, действительно, стабильно генерировала прибыль. Нужно своевременно снимать готовое

мясо с углей. А не то оно само станет углями. Сколько я слышал историй на своих мастер-классах о том, что трейдер «пересидел» в прибыльной позиции. И вынужден был фиксировать убытки. Такие ситуации я именую синдромом случайного успеха. Малоопытному спекулянту повезло угадать вход в сделку. Однако системность в его поведении напрочь отсутствовала. Он не смог увидеть настигшую тренд слабость, пропустил разворот и угодил со своей прибылью в глубокую коррекцию.

Торговля без системы является прямой дорогой к стабильным, я бы даже сказал, системным убыткам, надеюсь, это уже очевидно. Вместе с тем, не будем строить иллюзий – дисциплинированный системный подход также не является панацеей от убытков. И в такие моменты эмоциональное воздействие не должно ставить вам подножку, как трейдеру. Переход рынка из тренда в диапазон – наиболее вероятная причина таких убытков. Непонятно, когда точно менять подход в системе с трендового на диапазонный характер, а когда снова возвращаться к трендследящим стратегиям. И здесь возникает ловушка произвола личности. Трейдер совершает сделки по интуиции, в расчете поймать локальную вершину или дно. И порой угадывает! Наиболее общим объяснением этого факта является феномен случайного самоусиления. Мы отнюдь не всегда вознаграждаемся прибылью за правильные сделки, так же как не всякий раз наказываемся убытком, нарушая правила. А ведь насколько проще было бы учиться торговать, если каждый раз, когда трейдер следует или не следует методу, он бы, как собачка Павлова, получал «электрошок» убытка или «мясное рагу» прибыли, тем самым вырабатывая условный рефлекс.

Но, как противник, пытающийся заставить нас поступать неправильно, и тем самым получить над нами преимущество, краткосрочный рынок время от времени посылает нам дезинформацию. Этой дезинформации является то, что цена спонтанно меняет свое поведение, так что даже опытный трейдер должен быть бдительным и готовым гибко приспособить свои подходы к этим переменам. Обычный же человек с обыденным мышлением, решивший, что теперь он внутридневной биржевой трейдер только потому, что вчера открыл брокерский счет, не способен унести с рынка ничего.

Будем честными с собой до конца – мы лишь в определенной степени действительно обладаем индивидуальным независимым сознанием и поведением. Все, что мы представляем собой, как личность, на самом деле, во многом является продуктом общества, в котором мы выросли и продолжаем жить. Вне структур окружающего мира и его коллективного сознания, требующего от нас дисциплины, руководства общими целями и задачами, откладывания на второй план личностных предпочтений, мы нередко инфантильны, наполнены противоречивыми эмоциями и слабы. Вместе с тем, частный трейдинг является занятием такого рода, где человек предоставлен сам себе, у него нет начальников, надзирающих за соблюдением правил, дисциплины. Проще говоря, беда частного домашнего трейдера в том, что над ним не стоит риск-менеджер. Человек, предоставленный самому себе перед торговым терминалом, это деспот своих поступков – сколь печален бы ни был их результат. Рядом нет коллектива, который скрывал бы либо корректировал его инфантилизм. И в результате свою биржевую деятельность частный трейдер наполняет всем своим человеческим содержанием. А значит, увы, проигрывает, пока ошибочно воспринимает рынок как дружественный коллектив по совместному созданию торговой прибыли для большинства его членов. Возможно, это и верно. Но только для его профессиональных либо почти профессиональных участников. Для дилетанта он полон ловушек и обманов.

Настоящая торговая история любого инвестора начинается с убытка. Относитесь к первым убыткам легко – это всего лишь плата за ученичество. А вот попытка немедленно и с агрессивной серьезностью вернуть эти деньги бесперспективна. Тем не менее, немалое число начинающих не в состоянии смириться с потерями: они, если вообще продолжают торговать, либо выпрашивают свои деньги обратно (мелкие бессистемные сделки), либо пытаются отобрать силой (высокорисковая игра «ва-банк»). Попытка отыграться – это путь в никуда. Рынок не вернет ваши деньги, пока вы не станете «Другим человеком». Пусть это и звучит с оттенком экзистенциализма, но практика показывает, что только «Другой» стабильно

зарабатывает на бирже. Так что главное испытание и вызов рынка – способность к метаморфозе. Но кто он, этот редкостный тип, стабильно обыгрывающий рынок? Попробуем обозначить признаки необходимой метаморфозы:

– от сентиментальной привязанности к купленным акциям – к безжалостному системному выходу из сделки, как прибыльной, так и убыточной;

– от боязни поражения под девизом «рынок опять меня обманет!» – к гибкой способности совершать маневр;

– от застревания в эмоциях боли: «Рынок опять обманул меня – сколько можно!» – к готовности совершить новую сделку по требованию стратегии;

– от потребности немедленного реванша после проигрыша – к способности терпеливо выжидать пересечения подходящих обстоятельств (торговых сигналов).

Метаморфоза такого рода трудна еще и потому, что важно мобилизовать помимо интеллекта еще и свою психологическую энергию, дабы не попасть в эмоциональные ловушки. Один из лучших способов такой мобилизации – просто признать весь негатив, который неизбежно встретится на пути: возможность убытков, ошибок, непредсказуемости рынка, парадоксальности, хаотичности его движений. Для трейдеров – новичков ранний случайный успех может подменять собой необходимость учебы и многомесячного опыта. Изображая из себя профессионала, самоуверенный новичок будет истощать свою ограниченную психологическую энергию в моменты потерь, ошибок, неудач, неожиданных агрессивных движений рынка против сделки. И этот пассивный подход лишь усилит стрессы. Необходимо принять факт своих ограничений и несовершенств. Частное лицо, решив вложить некие средства на фондовый рынок, еще не тождественно инвестору – необходимо понять это как можно раньше.

Взросление инвестора отражается и в зрелом понимании вероятностей. Так как бороться за высокую доходность ему придется в условиях риска и труднопредсказуемых перспектив. Можно сколько угодно теоретизировать о риске, его удельном весе в данный момент или в будущем, но пока у нас нет практической технологии, мы безоружны перед рыночной стихией. А стратегия и означает приложение технологии к теории вероятностей. Технология рыночного инвестирования – это то, что превращает нас из частного лица, что-то мельком узнавшего о биржевых рынках, хотя бы в полупрофессионала.

Удивительно, но каждая история перехода из круга дилетантов в стан стабильно прибыльных инвесторов, это как бы в миниатюре весь процесс глобального овладения человеком технологии управления риском. Теория вероятностей была открыта в силу потребности людей, понять, каковы шансы в азартных играх. И случилось это только в 17 веке. Хотя, уже древние греки, например, Сократ и Аристотель, рассуждали о том, что есть истина, а что есть только вероятность. Им уже были известны различия между этими категориями. Огромный прогресс Античности состоял в том, что античная мысль смогла избавиться от засилья жреческого сословия и жреческого взгляда на мир – когда все представляется запрограммированным волей высших сил. Вместе с тем, античная математика занималась лишь фиксированием результатов. Мера исчисления у древних греков была весьма несовершенной, неспособной по-настоящему развить абстрактное мышление, а значит и понимание теории риска. И только в Ренессансе состоялось знакомство западного мира с арабской системой исчисления – аналитичной и гибкой. Вскоре человек Ренессанса смог применить технологию к рассуждениям о вероятностях. До Ренессанса, до Паскаля и Бернулли, люди только размышляли о вероятностях. Античность так и не смогла шагнуть дальше подобных размышлений, поскольку недооценивала, в силу слабости социального устройства, преобразующую силу технологии. И даже Архимед, восклицавший: «Дайте мне опору, и я переверну мир!» – на самом деле не слишком интересовался реальным применением его открытий к практическим задачам. Никакой технологии из античных изобретений не возникало: античные строители и фермеры использовали все те же технологические достижения, которые до них использовались и в древнем Египте, и в Месопотамии. Поэтому в отношении риска и теории вероятностей греки

остались лишь мыслителями. Не деятелями, не технологами, не маркетологами риска, а лишь мыслителями. Нам известен лишь один уникальный пример, абсолютно выбивающийся из общей картины. Это пример Фалеса Милетского. Философа, который при помощи своих наблюдений за погодой и климатическими изменениями, смог однажды предсказать исключительно благодатное лето для урожая оливок. Заблаговременно, ввиду такого прогноза, он арендовал все маслодавильни в округе, чтобы затем осенью их монопольно использовать, подняв цену на это производство. И заработал тем самым капитал! Тем дороже этот единственный дошедший до нас пример применения технологии. Видимо, Фалес Милетский был не только основателем своей Милетской философской школы, но и кем-то вроде Леонардо Да Винчи своего времени – фигурой Ренессанса для Античности. Так же, как Леонардо был фигурой высоких технологий для своего времени.

И все же, только человек Ренессанса смог применить различные технологии к достижениям чистой мысли и, таким образом, изменить, ускорить ход истории.

Тот же подход просится и к осмыслению инвестиционного взросления и эволюции биржевого новичка. Я полагаю, что профессионалами в этой области становятся лишь те, кто смог продемонстрировать своими решениями прообраз человека пост Ренессанса, с уже сформированной способностью воспринять, осмыслить и применить технологию к своему пониманию теории вероятностей и рисков. Те же, кто представляет собой, неискушенную и, увы, проигрывающую на рынках публику – это люди пока еще, так сказать, доренессансного менталитета, люди античности. Те, кто в большей степени склонен, рассуждать, горевать об убытках, надеяться на благоприятный поворот судьбы, верить в удачу. То есть, всецело воплощать в своей жизни сценографию античной трагедии, где все подчинено игре высших сил.

Но ничто не предопределено фатально! Себя в своем начале инвестиционного путешествия, я никак не могу отнести даже и к Античности. На финансовом рынке я сам, психолог и журналист по дипломам, вел себя даже не как древний грек, а, наверное, как неандерталец. Но за два года даже я смог эволюционировать к состоянию трейдера современности, вооруженного технологией. Эта книга, надеюсь, поможет вам сократить неизбежный путь эволюции.

Страх как компонент трейдинга

Самая сильная из известных человеку эмоций, разумеется, страх. Что же порождает биржевые страхи? Мы не можем предсказать поведение рынка, а значит, всецело контролировать свои деньги, вложенные в его инструменты. Помимо неизвестности, когда нет понимания, как безопасно выйти из затруднительного положения, мы загодя боимся того, что травмировало нас ранее. Поскольку страх так эмоционален, необходимо окружить себя правильными фактами, чтобы прогнать его. И главный среди них, это факт постановки нашего стоп-ордера, который не даст рисковать слишком сильно и потерять много. Кроме того, мы должны точно знать, что наша система торговли не должна генерировать более трех подряд убыточных сделок в активное время торгов. Победители планируют, что делать, если их сделки не получаются. Новички не имеют плана на случай нападения хаоса – они застревают в объятиях страха и надежд, что все как-нибудь образуется само собой. Этот своеобразный эффект «запирания» в трейдинге порождается отчасти и позитивной верой в будущее. Верой, так свойственной обыденному сознанию. Она же заставляет трейдера идти на неуместный риск. Когда позитивная вера не оправдывается, наступает «запирание», как отказ поверить в горькую правду. «Запертый» трейдер не выходит из выигрышных, но уже теряющих прибыль, или проигрышных трейдов. Он слишком заторможен своей верой, чтобы действовать. Либо наоборот – «запертость» не позволяет ему открыть новую позицию по сигналу стратегии. Такое состояние порождается фрустрацией в результате обмана позитивных ожиданий в прошлом. Беда и в том, что пропуская правильное действие, человек затем, видя свою оплошность, запускает аутоагрессию, то есть жестокую критику на грани

неприязни, направленную внутрь личности.

Поэтому-то и надо стараться как можно раньше, пройдя обучение, начать делать правильные шаги в торговле. Чтобы стрессы не накопились до критической массы. И не важно в отдельно взятом случае пойдет рынок по вашему сценарию или нет. Главное – вы берете сигналы своей системы и потому внутренне остаетесь безмятежны. Вы даже можете повторять про себя, подобно главному герою романа «Опасные связи», дуэлянту и светскому сердцееду, прекрасно сыгранному в экранизации Джоном Малковичем: «Its beyond my control!» Иными словами: «Это сильнее меня».

Так что только системность подхода защитит нас от самих себя. Потому-то правила спекуляции, записанные в торговых шаблонах, существуют не только для сообщения наилучших возможностей для входа и выхода, но, что еще более важно, для защиты нас от наших же внутренних «демонов». С ними борются все, кто торгует, поверьте. Даже биржевики, пришедшие на рынок не одно десятилетие назад. Вместе с тем, примета преуспевающего трейдера – его способность неуклонно накапливать капитал системными сделками. Это означает, что его «демоны» сидят на коротком поводке. Чтобы приблизиться к такому эффективному управлению собой, полезно, в частности, каждодневно регистрировать и оценивать свою торговую деятельность – вести дневник с графиками сделок, реестр с их подробным описанием. И это не техническая работа, как думают многие. Это работа над собой, укрепляющая самооценку. А на нее вы, как трейдер, поначалу потратите столько же сил, сколько и на анализ самой биржи.

Эмоции в трейдинге

Для большинства людей естественно отвечать эмоциями на действия и события, в которых они чувствуют давление и стресс. Биржевая торговля внутри дня может быть очень стрессогенным занятием. И это притягательно само по себе. В известном массовом интервью почти с 600 американскими частными трейдерами на просьбу перечислить три главные причины, по которым они торговали, ни один из них не указал на первом месте – «делать деньги». Они перечисляли такие факторы, как острые ощущения, вызов, волнение...

Искатели сильных эмоций, адреналина, забывают все в погоне за возбуждением. Отсюда следует, что спекулянт-новичок, настигнутым «адреналиновым проклятием», будет торговать при малейшей возможности. Основная проблема, с которой сталкиваются такие гиперактивные новички – «переторговля». Она возникает, когда трейдеры скорее стремятся повысить свой уровень адреналина, чем получить прибыль. Они добиваются своего, торгуя чаще, чем следует, и задействуя больший риск, чем это имеет смысл.

Еще Достоевский, один из самых известных и заядлых игроков, говорил, что для него самое острое ощущение в жизни – выигрывать деньги. Второе самое острое ощущение – терять их. Но на бирже мы теряем деньги не потому что «ваша дама бита». Как это ни парадоксально, но мало что доставляет больше удовольствия, чем избавление от боли и мучений нахождения в убыточной сделке. Это создает ментальный внутренний конфликт. Осознание убытков приносит «возбуждение» или чувство экзальтации, при этом нашей эмоциональности нет дела до того, что мы платим за эти переживания потерями на брокерском счете. «Адреналиновое проклятие» будет гнать нас в торговлю за острыми ощущениями и извлекать их оттуда, не взирая на цену.

Ценовые фигуры, основанные на эмоциях

Многие рыночные фигуры основаны на эмоциях. Как правило, это молниеносно начинающиеся развороты. Подчас рынок совершает крупный рывок вверх или вниз, и это резкое движение побуждает массовое открытие позиций. Очень часто такие рывки означают при своем неожиданном развороте либо ложный выход из диапазона, либо кульминацию тренда в состоянии перекупленности. То, что казалось логичным – покупать на подъеме,

моментально становится катастрофой. Такие фигуры имеют общий элемент, связывающий их вместе они представляют экстремальные рыночные эмоции, и очень часто надежно генерируют сделки для ценовых движений в противоположном направлении.

Мы должны перепрограммировать себя, чтобы избежать покупки после крупного, эмоционально привлекательного движения рынка вверх.

Следующий подход, использующий эмоциональное реагирование рыночной публики состоит в принципе отрицания.

Нередко это проявляется при торговле по новостям. Если рынок после плохих новостей повышается, он как бы говорит, что ему нет дела до плохих новостей, и он будет расти дальше.

И тут утонченной стратегией торговли становится выкуп плохих новостей на растущем рынке.

Наибольшее преимущество в трейдинге можно получить в тот момент, когда поведение рынка противоречит мнению, которое доминировало еще пятнадцать минут назад. Скажем, что «все очень плохо, а будет еще хуже». Это должно быть включено в нашу торговую систему – рыночный обман. И поскольку рыночный обман – повседневная неизбежность, мы должны отказаться относиться к нему так эмоционально, как мы привыкли реагировать на обманы в обычной жизни. Слишком очевидные книжные ценовые модели: «голова и плечи», треугольники, флажки часто становятся неудавшимися. То есть демонстрируют еще одну разновидность рыночного обмана. И вместе с тем открытие позиций по неудавшимся моделям намного более безопасно, поскольку спрос уже рассеян в сторону ложного движения, а значит и сулит значительную прибыль в противоположном направлении.

Однако, крайне важно быть психологически готовым торговать по неудачной модели. Новички теряются, когда цена начинает вести себя неожиданным образом, застывают. Нет ничего страшного в том что вы сначала открыли сделку по модели, которая стала неудачной. За годы взаимоотношений с рынком я вывел для себя вот такой руководящий принцип – дайте рынку вас обмануть. Но очень быстро встаньте на сторону обманщика.

Мозг и две стратегии мышления

Вы будете удивлены, но феномен полушарной асимметрии головного мозга критично влияет на результаты трейдинга. Вопрос в характере доминирования, свойственного именно вам. Как известно, полной прерогативой правого полушария считается, помимо эмоционального опыта, образного творчества, также и опознание сложных образов. Способность к одновременному синтетическому "схватыванию" самой различной информации ("симультанная обработка"). Тогда как за левым полушарием закрепляется последовательный переход от одного элемента информации к другому, что способствует ее систематическому анализу. Установлено, что вероятностный прогноз – это функция левого полушария (умение использовать прошлый опыт для адекватного прогнозирования). Опять же, именно левое полушарие из всего обилия реальных и потенциальных связей в сложных системах и отношениях выбирает немногие внутренне непротиворечивые, не исключающие друг друга, и на основе этих немногих связей создает однозначно понимаемый контекст. Доминирующая роль левого полушария состоит в речепродукции и понимании речи. И вот вам трейдерский и вместе с тем научно обоснованный совет – для стимулирования левополушарных подходов в инвестировании необходимо проговаривать вслух свои торговые решения уже хотя бы потому, что так поступают дети. Сама природа толкает их разговаривать с собой, осваивая некую новую сложную деятельность: завязывание шнурков или использование вилки за обеденным столом. Психологи называют такую речь эгоцентрической. Думаю, для трейдеров новичков она не в меньшей степени желательна. Вы встанете на еще более высокий уровень самоконтроля, если возьмете за правило ведение дневника трейдера с подробным анализом своих действий.

Ловушки правополушарного мышления

Неофит в биржевой стихии и многоопытный трейдер будут по-разному оценивать те графические биржевые полотна, которые не содержат очевидных и легко формализуемых признаков тренда. Начинающий спекулянт на графике с размытыми картинками найдет слишком много материала для своей незрелой правополушарной фантазии. Тогда как опытный трейдер, вполне возможно, воздержится от каких-либо прогнозов, пока рынок не предъявит более явно свои намерения. То есть, к примеру, недвусмысленно пробьет некий важный ценовой уровень и устремится в брешь, либо развернется и уйдет в противоположном направлении.

Отличия профессионалов и новичков в области бессознательного

Научные эксперименты показывают, что в ситуации, когда испытуемые сталкиваются с новой информацией, которая не укладывается в имеющийся у них опыт, они оценивают эту информацию особым образом, что совместимо со сложной математикой. И принимают решения в таких ситуациях на основе неявного анализа и синтеза. Трейдинг несомненно относится к тем сферам деятельности, которые связаны с принятием интеллектуальных решений в обстановке слабопрогнозных перспектив. У интеллектуально натренированных личностей имеется способность в ситуациях затруднения отложить свои предшествующие ожидания и быстро создать новую базу для принятия решения. Поэтому биржевые профессионалы не только способны принимать молниеносные, подсознательные решения, но и могут также быстро пересмотреть эти решения, по мере того, как появляются новые данные. Быстрота и гибкость являются признаками профессионализма.

Это означает, что наше подсознание может стать проводником к биржевому успеху. Опытным трейдером начинающий становится после того, как изучит тысячи примеров внутрисдневного поведения цены и индикаторов. Проведет тысячи сделок на основе такого анализа. И тогда его подсознание становится способным выделить однотипные модели из рыночного шума. Это – неявное научение. По мере того, как поступает новая информация с рынка, подсознание объединяет ее со старым знанием сложным образом. К примеру, одна или две пятиминутные свечи, несоответствующие общему анализу рыночной картины, не обязательно вызовут решение закрыть сделку. Однако, по мере того как нарастающая информация станет накапливаться, оценка опытным трейдером вероятности того, что сделка принесет прибыль, может быть пересмотрена. Сделка в сознании трейдера начинает чувствовать себя не так, как ему хотелось бы. Это внутренне чувство очень важно, поскольку является результатом подсознательного математического анализа, объединившего новые данные с имеющимся опытом, дабы спрогнозировать следующее направленное движение. Подсознание способно к выполнению сложной интеграции новых и старых данных, что позволяет совершать сделки в напряженных условиях, в цейтноте, не дающем времени для осознанной, явной обработки данных.

Однако в ситуациях молниеносной волатильности, когда позиция резко становится убыточной, мозг трейдера может испытать своего рода шок. И в такой ситуации для сознания характерно нарушение вероятностного прогноза – неумение использовать прошлый опыт для адекватного прогнозирования. Как это может происходить на уровне психофизиологии, продемонстрировал эксперимент, где было показано, что временное выключение правого полушария мозга с помощью небольшого направленного электрошока приводит к доминированию формальной логики при полном отрыве от реальности. Левое полушарие в таких условиях способно в своих построениях оторваться от реальности и заботиться только об отсутствии формальных внутренних противоречий. Трейдер, застрявший в позиции, резко ставшей убыточной, будет убеждать себя, что это не он ошибся, а рынок. И находить тому подтверждения. А также ждать, не смотря на угрожающий размер убытка, того момента, когда рынок «осознает ошибку», «исправится» и пойдет, наконец, в

сторону его сделки... Увы, слабо подготовленные люди с ригидным мышлением не объединяют новую информацию со старым опытом. Они остаются прикованными к своим старым ожиданиям. Это делает их слишком медлительными, чтобы реагировать на новые данные. Такие трейдеры пополняют ряды проигрывающих субъектов рынка.

Биржевой гипноз

Не знаю, получится ли у меня со страниц этой книги ввести в обиход новое понятие, но попытаться все же стоит. Полагаю, трейдеры, проводящие многие часы перед торговым терминалом, исподволь меняют уровень своей внушаемости или, если угодно, способности сопротивляться некоему внушению. И не вполне осознавая это, испытывают на себе влияние такого феномена, как биржевой гипноз.

Внушаемость, как отмечал физиолог Иван Павлов, основана на легком переходе в заторможенное состояние коры головного мозга. При этом «основной механизм внушаемости есть разорванность нормальной, более или менее объединенной работы всей коры». Именно из-за этой «разорванности» внушаемое и не подвергается контролю остальных частей коры. Таким образом, можно считать, что основным физиологическим условием внушаемости является снижение тонуса коры больших полушарий и легко возникающая при этом функциональная расчлененность корковой деятельности. Внешне же внушаемость выражается в большем или меньшем подчинении высшей нервной деятельности одного человека словесным воздействиям другого человека либо невербальным воздействиям некоего явления, феномена, динамичного объекта. Разве вы не ощущали себя впавшими в легкий транс во время продолжительного наблюдения за волнами на море, текущим ручьем, горящим пламенем, движениями на графиках котировок... Ведь такое воздействие осуществляется не на основе доводов разума или логической мотивации, а путем совершенно безотчетного подчинения. Сам человек в таких случаях не отдает себе ясного отчета в этой подчиняемости, продолжая считать свой образ действий результатом собственной инициативы.

Внушение от какого-либо объекта воздействует на нас через так называемую парадоксальную фазу. Парадоксальная фаза реализуется, когда сильные раздражения реального мира уступают место слабым раздражениям, идущим от слов гипнотизера. Но гипнотизером для краткосрочного биржевого игрока может выступать сам рынок – движение цен биржевых инструментов. Человек оказывается погруженным в транс в случае длительного наблюдения за графиками. И при этом у многих людей, склонных к впадению в транс, гипнабельных по природе, незаметно для них самих наступает парадоксальная фаза. И тогда под ее воздействием рыночные движения становятся более значимыми, нежели торговые правила, стратегии, принципы управления капиталом, ограничения по поводу торговли в неподходящее время вялого либо, напротив, чрезмерно активного рынка. Все эти правила нарушаются под воздействием рыночных движений, которые 70% времени могут быть хаотичными. И тут, на основании моей гипотезы о существовании специфического биржевого «гипноза графиком», я настойчиво рекомендую начинающим категорически воздержаться от продолжительного наблюдения за графиками с готовностью торговать. Сделка должна планироваться по стратегии, исполняться и впоследствии сопровождаться в ручном режиме очень недолгое время – дабы не наступила парадоксальная фаза.

Издавна известно, что степень внушаемости и гипнабельности у разных людей различна, начиная от почти полного ее отсутствия у одних и вплоть до весьма быстрого развития глубокой сомнамбулической стадии у других. Исходя из концепции И.П.Павлова о физиологии высшей нервной деятельности человека, можно считать, что в основе полной негипнабельности, свойственной некоторым лицам, может лежать превалирование в их корковой деятельности второй сигнальной системы над первой (мыслительный тип) при большой силе и уравновешенности основных корковых процессов. В основе же повышенной гипнабельности, по-видимому, может лежать доминанта первой сигнальной системы над

второй, присущая художественному типу, с легким развитием тормозного состояния, особенно при воздействиях, идущих именно со стороны второй сигнальной системы. При этом воздействие на вторую сигнальную систему нашего торгующего на бирже «художника» может осуществляться двумя способами. Первый – внезапное сильное речевое воздействие, приводящее почти мгновенно к состоянию внушенного сна. А точнее, к состоянию торможения в обширных участках коры мозга. Что и напоминает ступор трейдера при резких рыночных движениях.

Воздействие многократно повторяющихся тихих, монотонных усыпляющих словесных раздражений, как при применении техник эриксоновского гипноза, коррелирует с невнятными флуктуациями вялого бокового рынка, который опустошает счета с не меньшей эффективностью, если трейдер совершает на нем множественные хаотичные сделки.

Можно предположить на основе всех этих данных экспериментальной психологии, что корректировка своего поведения по формату реагирования «мыслительного типа», доверяющего только логическим, четко сформулированным доводам, наиболее благоприятно для трейдинга. Художественный эмоциональный тип будет вечно проигрывающим трейдером, и ему краткосрочные спекуляции противопоказаны!

Интуиция на бирже

Ум интуитивного трейдера пытается построить ментальные конструкции происходящих событий. Попытаюсь разъяснить, что такое ментальная конструкция на примере мышления шахматиста. Гроссмейстер понимает и запоминает положение каждой фигуры в понятиях его ментальных конструкций и свойственных расположению фигур взаимосвязей. Случайное расположение фигур не укладывается ни в одну из его ментальных конструкций, и он не может структурировать то, что видел. Образ, возникший на шахматной доске, формируется с помощью всех пяти органов чувств, и его структура может быть практически любой. «Для меня проходная пешка как бы живое разумное существо, со своими невысказанными желаниями, надеждами и сомнениями, которые нам приходится в ней угадывать» – писал шахматист Арон Нимцович («Моя система»). Формирование образа включает и сознательные и бессознательные процессы.

Рыночные картины, по сравнению с шахматными композициями, включают в себя избыточный элемент хаоса – с тем, чтобы можно было интерпретировать их интуитивно. Трейдеры – интуиты способны добиваться успеха с помощью «чутья», но это чутье часто покидает их, и они не могут передать его другому. Интеллект же у рационального трейдера, напротив, проявляется в его способности логически осмыслить происходящее с ним и с окружающей его действительностью и принять на этой основе самое простое и верное решение. Интуиция – это способность человека проникать в сущность вещей не путем рассуждения или логического мышления, а путем мгновенного, неосознанного озарения. Это способность трейдера "видеть рынок не умом, а сердцем". Но, даже имея высокоразвитую интуицию, нельзя действовать на рынке, используя только ее.

В этом и состоит ловушка интуитивного трейдинга – ему невозможно научить. Наше правое полушарие продуцирует образы. И любое описание, по определению, беднее образа. Талант воссоздания образов некими левополушарными средствами – некоей технологией уникален. Поэтому проще и практичнее торговать по заготовленным шаблонам. Пройдет время, и они станут вашими шаблонами биржевой удачи.

Макаров Олег

Об «Институте биржевой торговли «АЛОР»

«Институт биржевой торговли АЛОР» («ИБТ АЛОР») создан в 2007 году и

функционирует при поддержке Группы Компаний «АЛОР» ⁵.

Основная его цель – распространение знаний о российском фондовом рынке.

В рамках учебных курсов «Института биржевой торговли «АЛОР» все желающие могут получить информацию о рынке ценных бумаг как в форме теоретического материала, так и в виде практических семинаров-тренингов реальной биржевой торговли.

Институт открыт для сотрудничества с частными и государственными структурами, физическими лицами.

Институт сегодня – это

– Практические навыки профессионалов, подкрепленные теоретическими знаниями – alor-study.ru;

- Бесплатные курсы различных ступеней сложности;
- Индивидуальные программы по Вашему требованию;
- Мастер-классы известных финансистов России;
- Дистанционный центр обучения alor-distant.ru;
- Видеоуроки, онлайн-семинары и инструкции;
- Проведение обучения в городах России.

Способы обучения

- Очное обучение в одном из подразделений института;
- Участие в онлайн-семинарах с возможностью обратной связи;
- Самообучение посредством видеосеминаров и уроков.

Обучение проводят

Макаров Олег Германович

Генеральный директор Института биржевой торговли.

Кандидат психологических наук. С 2005 года заведовал кафедрой общей психологии, проводил многочисленные тренинги повышения квалификации для практических психологов. В это же время начал изучать феномен инвестиционного поведения и реагирования частного биржевого трейдера. Разработал многоступенчатую структурированную систему обучения и сопровождения начинающих инвесторов, включающую опыт практических сделок.

С 2008 года проводил обучающие курсы и тренинги в брокерских компаниях «Церих», «Открытие», «АЛОР +», а также в Нефтепромбанке. В настоящее время является руководителем «Института биржевой торговли «АЛОР». Самостоятельную торговлю на фондовом рынке начал в 2005 году.

Дозоров Александр Алексеевич

Заместитель генерального директора «Института биржевой торговли «АЛОР». Окончил

⁵ [5] Группа компаний «АЛОР» сформирована в 2003 году на базе ЗАО «АЛОР ИНВЕСТ». ГК «АЛОР» предлагает клиентам группы широкий спектр услуг – от брокерского обслуживания на рынке ценных бумаг до корпоративного финансирования, и имеет разветвленную региональную сеть в крупнейших городах России. Более подробную информацию о Группе можно получить на сайте alor.ru

Основателем Группы Компаний «АЛОР» является Анатолий Григорьевич Гавриленко, президент Российского Биржевого Союза, председатель Экспертной группы по финансовому просвещению при Федеральной службе по финансовым рынкам (ФСФР России), председатель Общего собрания учредителей Региональной молодежной общественной организации «Молодежный центр изучения финансовых операций», член Совета директоров ОАО «Московская Фондовая Биржа», член биржевого совета ЗАО «Биржа «Санкт-Петербург». Также А.Г. Гавриленко занимает ряд должностей в других организациях. Личный сайт – gavrilenko.ag

Московский государственный университет, физик-теоретик, кандидат физико-математических наук, доцент.

Начинал с торговли валютами в качестве трейдера финансовой компании. Переводчик и редактор книг популярных авторов (Дж. Мэрфи, С. Нисон, А. Элдер, Т. Демарк), автор учебных пособий по фондовому рынку (технический и фундаментальный анализ). **Опыт работы** на фондовом рынке – с 1996 года.

Антонов Алексей Николаевич

Специалист Института биржевой торговли. Окончил Московский юридический университет, специальность – Юриспруденция. Квалификационные аттестаты ФСФР – 1.0, 5.0.

Автор и ведущий семинаров, курсов по техническому анализу, разработки механических торговых систем на российских и зарубежных площадках. В работе на рынках использует спекулятивные краткосрочные стратегии.

Рыбальченко Олег Федорович, преподаватель, руководитель проекта «Школа трейдеров», трейдер на фондовом рынке с 2007 года.

Макаров Станислав Олегович, консультант-преподаватель, разработчик алгоритмов для биржевых роботов.

Курсы и семинары «Института биржевой торговли «АЛОР»

Бесплатный курс «Торгуйте акциями легко!»

Бесплатный курс «Торгуйте акциями легко!» подойдет Вам, если Вы хотите познакомиться с фондовым рынком как инструментом для инвестиций и спекуляций. В течение занятий у Вас будет возможность закрепить полученные знания практикой – торговлей акциями на **учебных счетах**.

План учебного курса

День первый. Фондовый рынок – просто о сложном.

Ваши личные и семейные финансы: как безболезненно для бюджета найти резервы для инвестиций.

Вы не поверите! Инвесторы становятся миллионерами, начиная свои вклады в акции буквально с «карманных денег». Как это сделать именно Вам.

Доходности фондового рынка увеличивают инвестиции в десятки и сотни раз. Мы докажем это Вам с цифрами статистики и графиками котировок. И Вы поверите!

Сравнение инвестиций в фондовый рынок с другими способами сбережений (банковский депозит, наличная валюта и прочее). Как же заставить деньги делать деньги.

В чем состоит простота, доступность и гарантированная безопасность Ваших инвестиций.

Как устроен фондовый рынок, как Ваши деньги превращаются в акции Российских компаний.

«Институт биржевой торговли «АЛОР» уже на этом первом занятии открывает Вам статистически выверенную стратегию инвестирования, которая может генерировать десятки и сотни процентов прибыли!

День второй. «АЛОР БРОКЕР» – ваш проводник к успеху на фондовом рынке.

Чем инвестор отличается от биржевого спекулянта? Кем быть – выбор за Вами!

Делаем продуманный выбор брокерской компании.

Услуги и продукты Группы компаний «АЛОР». Благодаря им только за 2010 год ее клиенты заработали 460 миллионов рублей! Как влиться в эту успешную когорту.

Тарифы на обслуживание, комиссионные, сборы и налоги: все по-честному!

Психология инвестора – как создать в себе доминанту финансового преуспевания. В рамках курса Вы сможете бесплатно пройти специальное тестирование, позволяющее выработать рекомендации предпочтительного именно для Вас стиля торговых операций, получить консультацию кандидата психологических наук, специализирующегося в вопросах

психологии биржевого трейдинга.

И наконец, практическая торговля и постижение всех тонкостей трейдерского мастерства: этому посвящен четырехдневный бесплатный для новых клиентов компании курс «Фондовый Университет». По его окончании Вы будете иметь в своем распоряжении еще один бонус – в течение двух недель Вы сможете бесплатно пользоваться обучающей услугой «Торгуем вместе с профессионалами».

Описание курса «Фондовый университет»

Данная учебная программа состоит из 4 занятий, на которых более подробно разбираются вопросы, связанные с активной работой на рынке ценных бумаг. Вы познакомитесь с основами фундаментального и технического анализа, научитесь ориентироваться во всем многообразии финансовых инструментов и подбирать их оптимальные комбинации для достижения максимальной доходности при заданном уровне риска. Пройдя обучение по данной программе, Вы станете еще на один шаг ближе к успешному инвестированию.

План учебного курса

Занятие №1. «Основы риск-менеджмента».

- Цель и задачи обучающего курса
- Типы торговых приказов в системе интернет-трейдинга «АЛОР-Трейд»
- Планирование прибыли и убытков, кратные R и ожидание торговой системы, методы расчета ожидания
- Определение размера торговой позиции

Занятие №2. «Использование фундаментального анализа на рынке ценных бумаг».

- Макроэкономический анализ
- Отраслевой анализ
- Анализ стоимости компании
- Анализ качества биржевого актива
- Портфельное инвестирование
- Методы торговли на рынке ценных бумаг

Занятие №3. «Введение в технический анализ. Обоснование подхода.»

- Виды графического отображения цен
- Постулаты технического анализа
- Графические модели
- Волны Эллиотта. Уровни коррекции Фибоначчи
- Свечной анализ
- Знакомство с программным комплексом «АЛОР-Тик»

Занятие №4. «Фьючерсы».

- Что такое срочный рынок
- Форвардные и фьючерсные контракты
- Поставочные и расчетные фьючерсы
- Ценообразование фьючерсов, расчет гарантийного обеспечения
- Вариационная маржа, спецификация фьючерсных контрактов

Семинар «Сделки на фьючерсах и опционах – многократное увеличение доходности при контролируемом риске»

Программа семинара:

Первый день

16:00-18:00 Описание срочного рынка. Характеристика фьючерсных контрактов

- Что такое срочный рынок?

- История зарождения фьючерсных и форвардных контрактов.
- Рынок фьючерсов и опционов в России.
- Разновидности фьючерсных контрактов.
- Расчет гарантийного обеспечения.
- Вариационная маржа.
- Исполнение фьючерсных контрактов, цена поставки.
- Спекуляции с фьючерсными контрактами. Преимущества и риски.
- Фьючерс как элемент хеджирования.

Второй день

16:00-18:00 Опционы. Неограниченный доход при ограниченных рисках

- Определение опционов.
- Разновидности опционных контрактов.
- Состояния опционов.
- Премия опциона (модели определения премии опционов).
- Дата экспирации. Американский и европейский опционы.
- Простые опционные стратегии.
- Инвестиции с ограниченным уровнем риска – структурные продукты.

Семинар «Агрессивный внутридневной трейдинг»

Внутридневные колебания цены не являются хаотичными. День за днем они демонстрируют повторяющиеся графические полотна, и опытный глаз способен различить внутри них прекрасные возможности для прибыльной торговли. Как же приобрести способности к уверенному распознаванию поведенческих стереотипов группового рыночного поведения? Уловить опасности обманов и своевременно подготовиться к вхождению в рынок в правильное время и в правильном месте... Вы сможете пошагово разучить несколько реально работающих внутридневных стратегий. Обучение сопровождается демонстрированием достаточного количества иллюстративного графического материала, который вы сможете получить в электронном виде.

В рамках данного семинара будут рассмотрены следующие вопросы:

- Философия и психология внутридневных спекуляций, как специфического вида финансовой и игровой деятельности;
- Многоуровневый анализ ценового поведения перед началом торгов;
- Построение гипотез возможного развития внутридневной динамики;
- Торговля в первый час после открытия – ее специфика. Отработка ценовых паттернов. Феномен чередования фигур и волатильности;
- Как идентифицировать начало внутридневного тренда. Феномен локальной необратимости ценового движения;
- Свинговые движения цены между уровнями, сделки от уровней при ложном и истинном пробитии. Типичные рыночные обманы; Построение пирамиды на рынке, готовом к развороту;
- Скальпинг импульсных отрезков ценового развития и торговля на новостях;
- Почему краткосрочная торговля в утренние часы имеет наибольший позитивный потенциал;
- Правильное определение таймфрейма для анализа первого утреннего колебания;
- Особенности поведения цены на открытии рынка;
- Специфика ценовых движений на окончании сессии и сопоставление первого утреннего свинга с движениями на предзакрытии вчерашнего дня;
- Применение традиционных методов технического анализа для прогнозирования поведения цены в утренние часы;
- Утренняя ликвидность и волатильность – способы ее идентификации.

Описание семинара «Психология прибылей и убытков в биржевой торговле»

Главный инструмент нашей торговли – это мы сами. Но вместе с тем сам трейдер и есть наиболее слабое звено своей торговой системы – он подвержен и в жизни, и на фондовом рынке всему своему «слишком человеческому» внутреннему содержанию. Каким же образом нейтрализовать негативные влияния эмоциональности, страхов, неоправданных ожиданий и иллюзий? Как мобилизовать все сильные стороны своей личности и с их помощью добиться стабильных положительных результатов в трейдинге?

Об этом, а также о том, почему и как технический анализ фондового рынка является непосредственным выражением его психологической подоплеки, Вы узнаете из семинара.

В рамках данного семинара будут рассмотрены следующие вопросы

- Почему бывают потери.
- Нереалистичные ожидания.
- Эмоциональное принятие решений.
- Ловушка интуитивного трейдинга.
- Системность защищает нас от самих себя.
- Действительно ли мы бессильны перед своими эмоциями.
- Как сломать плохие привычки.
- Власть над потерями.
- Разница между победителями и неудачниками.
- Восстановление после полосы неудач.
- Наше подсознание является трамплином для достижения успеха.
- Когнитивный диссонанс в трейдинге.
- Установки преуспевающего биржевика.

Мастер-класс «Планируем и совершаем прибыльную биржевую сделку»

Планирование торговой операции – один из главных и неизбежных элементов торговли. В силу актуальности темы мастер-класс будет интересен как начинающим, так и опытным трейдерам.

На мастер-классе в режиме реального времени проводится планирование торговой операции на одной из акций.

План мастер-класса

- Действия в предторговый период
- Отбор инструментов для проведения операций
- Определение точек входа и выхода
- Оценка временной длительности операции
- Определение места размещения стоп-приказа
- Оценка перспективности операции
- Назначение уровня риска
- Расчёт допустимого объёма позиции
- Действия после входа в рынок

Мастер-класс «Приёмы торговли внутри дня»

Торговля в каждом временном интервале имеет свои особенности. На мастер-классе начинающий трейдер узнает о преимуществах внутридневной торговли, опытный трейдер, скорее всего, найдёт новый вариант проведения операций.

Рассматриваемые методики демонстрируются на биржевых графиках в режиме реального времени.

Для прохождения обучения, необходимо подписать **договор** .

План мастер-класса

- Общий анализ рынка
- Особенности внутрисуточного трейдинга
- Пример торговой системы
- Трейдинг в канале
- Трейдинг по одному ЕМА (10)
- Попытка снять диапазон дня
- Игра на новости
- Корреляция с западным фьючерсом
- Корреляция с более ликвидной акцией
- Игра на спреде

Мастер-класс «Какие индикаторы выбрать для своей торговой стратегии»

Число индикаторов, разработанных для технического анализа, огромно. Для анализа рыночной ситуации трейдер использует всего 4-5 индикаторов. Рекомендуется для построения торговой системы выбирать индикаторы, построенные на разных идеях. Основные из них рассматриваются на мастер-классе.

Мастер-класс будет интересен как начинающим, так и опытным трейдерам. Начинающему трейдеру он подскажет, как правильно выбрать индикаторы для своей торговой системы. Опытному трейдеру будут интересны нюансы отдельных индикаторов внутри конкретной группы.

Рассматривается торговая система на основе четырех индикаторов, принадлежащих разным группам. Демонстрируется её применение на биржевых графиках в режиме реального времени.

План мастер-класса

- Смотрим объём сделок
- Усредняем цены на скачущем графике
- Параболика: развороты и StopLoss
- Ищем экстремальные цены
- Сравниваем силу быков и медведей
- Строим каналы, следим за волатильностью
- Торгуем в горизонтальном коридоре
- Волны Эллиота и числа Фибоначчи
- Пример торговой системы

Мастер-класс «Биржевой миллионер: краткий курс успеха»

...Он пришел на биржу, как и тысячи молодых людей: в кризис 2008 остался без работы и, заняв деньги у родителей, сто с небольшим тысяч, решил попробовать интернет-трейдинг. Были и убытки, и прибыли. Все как у всех.

Но после года «проб и ошибок» рынок позволил ему не только вернуть деньги родителям... Но и увидеть на брокерском счете свой первый миллион. Потом третий, пятый... двенадцатый. Практически в сто раз больше первоначальной суммы!

Именно с этим двенадцатым миллионом трейдер DeStroyer закончил 16 декабря 2010 года конкурс Лучший Частный Инвестор.

Участник DeStroyer продемонстрировал подавляющее число выигрышных сделок при огромном риске.

Имея в распоряжении на момент начала конкурса около 6 миллионов рублей, он открывал позиции размером до 100 миллионов. Его дневная прибыль иногда составляла более полумиллиона рублей.

Представляем Вам Александра Синицына.

В рамках своего мастер-класса Александр остановится на темах, волнующих каждого

частного трейдера:

- Утро биржевого спекулянта: принципы анализа премаркета с целью нахождения потенциала прибыльной сделки.
- Психологическая настройка – как это делают победители.
- Как распознать действия больших игроков и профессионалов рынка, чтобы присоединиться к ним.
- Мотивация и методы преодоления «эмоциональных ловушек жадности, страха и гнева».
- Причины убыточных дней, способность преодолевать «полосы невезения».
- Принципы управления капиталом, позволившие многократно увеличить торговый счет.
- Предпочитаемые практические приемы торговли внутри дня, тайминг, межрыночный анализ, торговля по индикаторам, ценовым фигурам.

Также на графиках будет продемонстрирована история конкурсных сделок DeStroera с объяснением принципов входа и выхода из позиции. Александр продемонстрирует свои последние сделки (подтвержденные брокерскими отчетами), разъяснит принципы принятия торговых решений.

Все посетители мастер-класса получают видеозапись встречи и материалы, объясняющие применение теханализа в торговле DeStroera.

Возможно, это именно та встреча, которая отделяет лично Вас от долгожданной полосы стабильного прибыльного биржевого трейдинга.

Мастер-класс «Сигналы от японских свечей»

В последние годы большинство трейдеров строят биржевые графики в виде японских свечей. Причиной тому служат лёгкость восприятия информации и дополнительные сигналы, возникающие даже от одной свечи.

В рамках мастер-класса рассматриваются модели на одной, двух и трёх свечах, разбираются реальные ситуации на текущих биржевых графиках, даются рекомендации по использованию сигналов от свечей.

План мастер-класса

1. Сигналы от одной свечи:

- о структура свечи;
- о свеча без тени: содержание сигнала и название свечи;
- о свеча без тени: содержание сигнала и название свечи;
- о свеча с малым телом: волчок, дожи, содержание сигнала;
- о звёзды – волчок плюс окно.

2. Сигналы от двух свечей:

- о разворотная модель поглощения на растущем и падающем рынках;
- о сигналы о сомнениях на рынке – харами, пинцет, просвет в облаках и другие.
- о утренняя и вечерняя звёзды – разворотные модели;
- о три солдата – активная и затухающая атаки;
- о три черные вороны и другие модели.
- о Поиск сигналов на текущих графиках.

Мастер-класс «Инвестиции для занятых людей»

Вы – занятой человек, профессионал своего дела, либо владелец бизнеса. Ваш день расписан по часам. И вместе с тем, Вы – инвестор. Но как быть, если Ваша повседневная деятельность входит в клинч с потребностью инвестировать на фондовом рынке?

Решение есть!

Посетите мастер-класс «Инвестиции для занятых людей» и узнайте: возможно ли,

затратив лишь полчаса ежедневно, принимать профессиональные торговые решения? Генерировать регулярную прибыль, избегать рыночных ловушек, находить начало многодневных трендов и фиксировать прибыль перед коррекцией.

План мастер-класса

1. Проблемы непрофессионального инвестора: выбор таймфрейма для анализа, входа и выхода из торговой позиции; первичная постановка и эволюция уровней StopLoss/TakeProfit.

2. Противоборствующие силы на рынке: точки консенсуса, точки неустойчивости и дисбаланса (какие стратегии строить: разворотные, диапазонные или трендследящие?)

3. Время абсорбирует волатильность: правильный тайминг сделки – как не упустить прибыль и вовремя выйти из бесперспективной позиции.

4. Понимание текущей фазы рынка – тренд или диапазон. Накопление, всплеск, развитие, кульминация или коррекция? Наши действия.

5. Феномен торгового дня. Его специфика и структура. Понимание сильного, слабого, нейтрального и технического закрытия дня. Что делаем на следующем открытии рынка?

6. Понимание фракталов и их внутренней структуры. Торговые стратегии на их основе.

7. Ценовые реакции от уровней поддержек-сопротивлений (горизонтальных и динамических при движении в канале). Торговые стратегии и правила с их применением. Сильные или слабые уровни – способы распознавания и методы торговли от них.

8. Понимание пробоя и реакции отторжения уровня. Ложные пробои и их идентификация. Время, как фактор истинности пробоя или отторжения.

9. Индикаторы, как дополнительные сигналы к торговле.

10. Характеристика утренних ценовых гэпов и торговые стратегии с их применением.

Посетителям мастер-класса будет предложено пошаговое освоение набора высокодоходных стратегий, распознавание и исполнение которых не должно занимать более получаса в день.

Каждый слушатель «Института биржевой торговли «АЛОР» получает все презентационные материалы с описанием изученных стратегий и набором иллюстраций к каждой из них.

Впоследствии автор мастер-класса осуществляет регулярную рассылку участникам с рекомендациями и обзорами по изученным стратегиям.

Мастер-класс проводит трейдер с пятилетним стажем, руководитель «Института биржевой торговли «АЛОР», кандидат психологических наук Макаров Олег Германович.

Мастер-класс «Внутридневная торговля фьючерсом на индекс РТС»

По мнению одного из международных агентств, фьючерсный контракт на индекс РТС по ликвидности занимает шестое место в мире. Замечательный результат, достигнутый на рынке FORTS!

Высокая ликвидность инструмента означает, что его в любой момент можно купить и так же легко продать, а спрэд между ценами покупки и продажи предельно мал. При внутридневной торговле многие трейдеры используют именно ликвидные бумаги: заявки проходят быстро, их объёмы могут быть большими, на пятиминутных графиках хорошо сформированные свечи, что позволяет пользоваться методами технического анализа.

На срочном рынке комиссионные биржи и брокера значительно меньше, чем на спотовом, а проблемы шортов с их дополнительной комиссией не существует в принципе – фьючерс всегда можно как купить, так и продать.

В рамках мастер-класса предлагаются стратегии торговли фьючерсным контрактом на индекс РТС (в сокращении – Ri), приемлемые для внутридневных операций.

План мастер-класса

Основные стратегии:

· торговая система, или методика торговли, на основе четырёх индикаторов: ЕМА, Parabolic, ROC и RSI;

- торговля в канале;
- торговля на основе одного скользящего среднего ЕМА(10);
- как снять диапазон дня.

Корреляция фьючерса R_i с международными рынками.

Планирование операции на фьючерсе R_i в режиме реального времени:

- точки входа и выхода;
 - размер стоп-приказа;
 - назначение риска в операции;
 - расчёт допустимого объёма открываемой позиции (число контрактов);
- действия после открытия позиции.

Семинар «Обзор фондового рынка и рекомендации успешного инвестирования»

Во время онлайн семинара проводится анализ рынка, рассматриваются возможные сценарии развития событий на неделю и в более длительной перспективе. Выбираются наиболее интересные акции и фьючерсы для проведения торговых операций. По выбранному инструменту предлагается план операции: определение точек входа и выхода, оценка длительности операции и её потенциальной доходности, выбор места размещения приказа *StopLoss*, выбор размера риска, расчёт при выбранном риске допустимого размера позиции. В силу актуальности темы семинар будет интересен как начинающим, так и опытным трейдерам.

План семинара

1. Анализ международных рынков: индексы, товарные цены.
2. Анализ российского рынка в целом.
3. Отбор инструментов для проведения операций: акции, фьючерсы.
4. Составление плана торговой операции на нескольких инструментах:
 - о определение точек входа и выхода;
 - о оценка временной длительности операции;
 - о определение места размещения
 - о я стоп-приказа;
 - о оценка перспективности операции;
 - о назначение уровня риска;
 - о расчёт допустимого объёма позиции.