

Содержание

Вместо вступления	7
Глава 1. Обманутые ожидания	9
Зачем вам биржа	9
Почему 97% трейдеров теряют деньги	13
Глава 2. Как приходят и почему уходят из трейдинга	19
Первые шаги	19
Сила духа	23
Сила команды	25
Великая тайна рынка	29
Жизнь скоротечна	33
Глава 3. Философия рынков	39
Дело техники	39
Такие разные рынки	47
Цикличность рынков	51
Какие рынки выбрать для торговли	53
Глава 4. Система риск-менеджмента	57
Сначала подсчитайте риски, а уж потом доходы	57
Забавная история про риск	60
Риск-менеджмент в действии	64

Глава 5. Торговая система	73
Основы системы	73
Базовые элементы торговой системы	75
Строим свою торговую систему	85
Глава 6. Психология в трейдинге	99
Справиться с собой.	99
Список рыночных грехов	100
Дисциплина и контроль.	108
Глава 7. Роботизация трейдинга	115
Как я пришел к тому, от чего всегда бежал.	115
Соревнование, которое изменило мою жизнь	118
Бездушные машины: за и против.	123
Как построить торгового робота в домашних условиях	126
Тестирование, оптимизация и доведение до ума	130

ВМЕСТО ВСТУПЛЕНИЯ

У каждого человека есть возможность изменить свою жизнь до неузнаваемости. Торговля на бирже — отличный способ сделать это. Я выбрал путь трейдера. И он ведет меня от одной цели к другой, помогает превращать мечты в реальность. Но не спешите обольщаться. Трейдинг — это тяжелейшая работа, которая требует от вас времени, денег, упорства и веры.

Книга, которую вы держите в руках, — моя попытка изменить счет финансовых побед и поражений в пользу частных трейдеров. По оценкам различных экспертов, около 97% биржевых игроков в конечном счете теряют средства на рынке. Иногда им не хватает терпения и выдержки для того, чтобы стать успешными, но чаще всего путь в мире трейдинга заканчивается из-за отсутствия базовых знаний в области биржевой торговли.

Более семи лет я обучаю трейдеров. За это время через меня прошло более тысячи человек, и я точно могу назвать причины, по которым тот или иной трейдер срывается в минус. Эта книга написана именно для того, чтобы помочь вам избежать большинства ошибок и прийти к успеху с минимальными потерями. Я постарался сделать изложе-

ние легким и простым, чтобы даже новичок смог понять фундаментальные правила, по которым строится профессиональная торговля на финансовых рынках.

В свое время я мечтал о такой книге, но успешные трейдеры не стремятся делиться своим опытом с окружающими. Зачастую книги пишут трейдеры-неудачники. И как следствие их советы по трейдингу такие же неудачные. Что касается меня, то в моей карьере были и взлеты, и падения, каждое из которых обогатило ценным опытом. И сегодня я на финансовых рынках зарабатываю! Зарабатываю хорошо и стабильно. Думаю, я имею право давать советы.

В этой книге я расскажу вам, как сделать трейдинг работой, о которой будут мечтать ваши друзья и знакомые. Я этот путь уже прошел, и теперь готов показать его вам.

Глава 1

Обманутые ожидания

ЗАЧЕМ ВАМ БИРЖА

Давайте зададимся вопросом: для чего люди приходят на финансовые рынки? Большинство начинающих трейдеров считают, что это наиболее легкий путь достижения материальных благ. Тебе не нужно придумывать новые маркетинговые уловки для привлечения клиентов, договариваться с контрагентами, вести бухгалтерский учет, контролировать своих сотрудников — ничего такого, о чем приходится заботиться обычному предпринимателю. На первый взгляд жизнь трейдера похожа на сказку: вы нажатием одной клавиши на компьютере покупаете какие-либо активы дешевле, а спустя некоторое время продаете дороже, зарабатывая десятки, сотни и даже миллионы долларов! При этом вы не привязаны к определенному месту. Сегодня вы торгуете из Москвы, а завтра из Парижа. Надоели крупные города? И вот вы уже где-нибудь на райских островах проводите многомиллионные сделки с помощью новенького ультратонкого

MacBook. Не жизнь, а сказка! И что самое удивительное, для некоторых, очень редких, участников рынка — это реальность. У меня есть хороший друг, который живет именно так, как я только что описал. Нередко когда я ему звоню, чтобы договориться пообедать в одном из уютных московских кафе, оказывается, что он сейчас с семьей в Сингапуре или пересекает американский континент с востока на запад. В общем, живет там, где ему хочется и совершает финансовые операции тогда, когда находит для этого время. Однако людей, которые живут подобной жизнью, лично я знаю немного — можно пересчитать по пальцам одной руки.

Мы часто слышим такие имена, как Джордж Сорос и Уоррен Баффетт. Они сколотили баснословные состояния на финансовых рынках. Например, в 1992 году Джордж Сорос заработал несколько миллиардов долларов, играя на понижение британского фунта. Эта финансовая операция вошла в историю, но были и другие крупные, хотя и менее публичные сделки. Большинство сделок Джорджа Сороса носили спекулятивный характер, чего нельзя сказать об одном из величайших инвесторов современности — Уоррене Баффетте. В свое время я изучил его биографию. 800 страниц мелкого шрифта, рассказывающего о его пути в мир инвестиций. Больше всего меня удивило, что он до сих пор не пользуется компьютером. Ему не нужен выход во всемирную паутину, чтобы просмотреть финансовую отчетность. Знаменитый инвестор анализирует ее на бумаге и делает собственные расчеты с помощью калькулятора и обычной шариковой ручки.

Когда люди начинают искать информацию об этих двух выдающихся личностях в Интернете, то сталкиваются с огром-

ным потоком рекламы, которая сулит простой и быстрый заработок на торговле валютными парами или акциями. И вот, соблазнившись одним из предложений, человек открывает свой первый брокерский счет, совершает первые операции на рынке. Интернет-трейдинг действительно делает биржевую торговлю доступной всем. Но кто эти «все»?

У меня большой опыт по обучению трейдеров. За последние годы я четко определил своих клиентов. Как правило, это мужчины за 30. Всех их можно разделить на две категории. Первая — люди, которые уже неплохо зарабатывают. Это либо бизнесмены, либо менеджеры высшего звена. У них достаточно денег, чтобы почти ни в чем себе не отказывать. Они ездят на дорогих автомобилях, летают в теплые страны три-четыре раза в год. Их дети учатся в лучших школах и университетах. Зачем же им трейдинг? Обычно эти люди приходят на рынок, потому что привычная работа им ужасно надоела. Да, уважаемый читатель, не все меряется деньгами. Иногда человеку хочется разнообразия, больше эмоций, азарта, чувства жизни! И биржевая торговля все это дает. Иногда, правда, можно встретить тех, кто хочет диверсифицировать источники дохода. Хорошая идея, вот только надо с самого начала понимать, что именно должно приносить альтернативный доход: инвестирование или трейдинг. Можете себе позволить следить за котировками по 8–10 часов в сутки? Если да, то милости просим в трейдеры. В противном случае — перед вами открывается лишь путь инвестора. Конечно, можно попробовать долгосрочный трейдинг, совершая операции раз в неделю, либо в месяц, но по моим наблюдениям, если человек не стремится стать

профессионалом, то и ловить на бирже ему нечего. Как и в любом деле — дилетантов быстро вымывает с рынка. Только тот, кто действительно вкладывает время и деньги в трейдинг, способен им зарабатывать.

Но я не описал вторую категорию своих учеников. Это люди со скромными доходами, которые им приносит опостылевшая и сжирающая много времени работа. К своим 35 годам они добились невысокой должности. Дальнейший рост кажется маловероятным. Молодость в прошлом, впереди — серость и уныние. Кто-то мирится с тем, что до конца жизни ему придется жить такой жизнью, а кто-то начинается бороться. Он хочет прожить совершенно другую, полную красок и счастья жизнь! И единственный путь — это совершить квантовый скачок! Кто-то открывает бизнес, а кто-то идет в мир трейдинга.

Если вы относите себя к этой категории людей, то вы не должны допустить следующих ошибок.

Ошибка первая. Ни в коем случае не бросайте работу до тех пор, пока у вас не будет стабильного дохода. Попробуйте совместить работу и торговлю на финансовых рынках. Так сделал я в свое время, когда устроился работать в брокерскую компанию. Я убил сразу двух зайцев — у меня был постоянный оклад, что позволяло мне платить по счетам и не быть в нужде. Одновременно я мог спокойно торговать и совершенствоваться на финансовых рынках, ведь моя работа заключалась как раз в том, чтобы следить за этими рынками.

Ошибка вторая. Не теряйте на рынке больше, чем 10% вашего месячного дохода. Я был знаком с трейдером, который терял стабильно на рынке более 50% дохода от своей

основной деятельности. Оставшуюся сумму он относил домой жене и детям. Поскольку зарабатывал он немного, семья еле-еле сводила концы с концами. Запомните: пока нет стабильных положительных результатов нельзя нести на рынок много денег. Я начинал торговать со \$100 в начале своей карьеры. И моей главной ошибкой было то, что я взял у родителей \$10 и потерял половину! Затем я снова вернулся к депозиту в \$100 и превратил его в \$500 000 за два года!

Стоит пару слов сказать и о молодежи. У нее есть два серьезных преимущества. Во-первых, запас времени для исправления ошибок. Во-вторых, молодые люди легко осваивают стремительно развивающиеся информационные технологии. С другой стороны, в связи с большой безработицей в Европе выпускники высших учебных заведений не могут найти себе работу, и часто выходом из ситуации становится самостоятельная торговля на финансовых рынках.

Для многих молодых людей интернет-трейдинг похож на компьютерные игры. Но вместо прохождения уровня за уровнем, их целью становится поиск активов, которые можно дешево купить и дорого продать. Это квест, который нужно проходить изо дня в день.

Что бы не приводило человека на финансовые рынки, цель всегда одна — деньги. Все остальное — эмоции, прес-тиж, отсутствие начальника — лишь приятные бонусы.

ПОЧЕМУ 97% ТРЕЙДЕРОВ ТЕРЯЮТ ДЕНЬГИ

Мы уже поняли, почему люди приходят на рынок, какова их мотивация, и даже выяснили их средний возраст и уровень

достатка. Однако перед нами возникает еще один вопрос: почему подавляющее большинство из них терпит поражение, теряет деньги, отчаивается и уходит?

Чтобы ответить на этот вопрос, мы должны еще глубже вникнуть в суть процессов. Необходимо также разделить всех вновь прибывших на рынок по ментальным целям.

Первая группа — это те, кто пришел сюда за легкими и быстрыми деньгами. Им кажется, что нет ничего проще: нажимаешь клавиши «купить» или «продать» и зарабатываешь. Мне часто пишут разные люди с просьбой помочь в каких-либо вопросах, связанных с трейдингом. Среди этих писем попадаются и такие, чьи авторы просят за два часа научить их торговать, видите ли, им срочно нужны деньги!

У меня, опытного трейдера, подобные письма ничего, кроме улыбки, не вызывают. На них я, как правило, не отвечаю. Эти люди изначально не понимают, что трейдинг — это серьезный бизнес, которому нужно учиться достаточно долго, преодолевая себя. Что успешной торговле предшествуют годы тренировок. Что заработать деньги нажатием на клавиши можно лишь случайно, и в долгосрочной перспективе без серьезной и продуманной системы торговли просто нет шансов уйти с рынка с деньгами. Как правило, переубеждать таких людей бесполезно — они искренне верят в то, что именно у них все получится. Но рынок быстро ставит все на свои места.

Вторая группа новичков — те, кто уже построил либо свой бизнес, либо организовал работу в своей компании на принципах рациональности, эффективности и логики. За плечами многих из них не один удачный проект. Они

заработали кучу денег и готовы покорять новые горизонты. Большинство их предприятий работает на автопилоте и не требует постоянного контроля. Эти люди, как Александр Македонский, который шел все дальше на восток, захватывая новые территории и оставляя в тылу свои гарнизоны. Придя на финансовые рынки, они думают, что и с этим бизнес-проектом быстро справятся, посадят торговать своих менеджеров, а сами пойдут дальше. Но как это случается почти с каждым «человеком из бизнеса», логика и рациональное мышление разбиваются о хаос рыночных процессов. Рынок начинает тонко играть на струнах души человека. Сначала заставляет почувствовать запах быстрых и больших денег, затем чувство жадности, страха, тревоги и наконец чувство отчаяния. Тут-то человек и начинает понимать, что в этом бизнесе приходится выстраивать отношения не с подчиненными и контрагентами, а с самим собой. Некогда очень ловкий и удачливый бизнесмен превращается в марионетку финансового рынка. Рынок берет власть над ним. Заставляет поступать иррационально и опрометчиво. В таком состоянии трейдер теряет деньги. Это продолжается до тех пор, пока у него не возникает ощущение полного бессилия перед рынком. И в этот момент чашу терпения переполняет последняя капля. Некогда уверенный в себе на 100% человек закрывает брокерский счет и больше не хочет и слышать про рынок.

На мой взгляд, перед началом карьеры профессионального трейдера вам следует понять следующее. Во-первых, готовиться нужно не к спринту, а к марафону. А во-вторых, желательно найти опытного трейдера-наставника.

Быстро заработать деньги не получится. Отведите себе минимум один год для разгона. Подобно пилоту, которому для повышения класса нужно налетать часы, вам необходимо провести достаточно времени перед монитором, наблюдая за графиками и одновременно изучая свои слабые стороны. Ведь трейдинг на 80% психология и лишь на 20% — техника.

Вы сэкономите очень много времени и денег, если найдете действительно профессионального трейдера, который умеет не только преподавать, но и учить. Поверьте, если трейдер не способен учить, то сколько бы он не зарабатывал, передать вам свои знания он не сможет. С другой стороны, в последнее время на просторах Интернета развелось много псевдоуспешных биржевых игроков. Они учат торговать, при этом сами не заработали на рынке ни рубля. Здесь я могу дать лишь один совет: ищите себе в наставники только тех трейдеров, которые способны официально подтвердить показатели доходности. Таким подтверждением может служить отчет брокера за несколько лет или успешное участие в национальных конкурсах. Здесь важно даже не место, которое он занял в соревновании, а стабильность дохода. Чем меньше волатильность — разброс значений доходности — тем лучше. Это значит, что скорее всего данный трейдер использует эффективную систему торговли и риск-менеджмента, о которых мы поговорим в следующих главах.

Вы должны понять одну фундаментальную вещь: чтобы добиться результата, придется очень серьезно работать. Что значит работать, спросите вы? Не от работы ли мы сбежали в мир трейдинга? Именно от нее! Но там вы рабо-

тали на кого-то, а здесь на себя, что приятнее. Например, я могу сутками заниматься любимым делом, сидеть перед монитором без выходных, так как понимаю, что мой доход зависит исключительно от меня.

Забегая немного вперед, упомяну, что несколько лет назад я открыл дилинговый зал, чтобы свободные трейдеры могли торговать не из дома, где очень много отвлекающих факторов, а со специально оборудованного места. К тому же, в перерывах есть возможность пообщаться с людьми, имеющими схожие с вашими интересы. В зале я выделил места для тех, кто стал частью моей группы профессиональных трейдеров, и места для всех желающих, кто готов заплатить за аренду торгового места. В цену аренды было включено все: от Интернета до компьютера с двумя мониторами. Через несколько месяцев я увидел удивительную вещь. Мои трейдеры, которых я тренировал и которые зарабатывали для себя и компании деньги, находились в офисе с девяти утра до восьми-девяти вечера. Утром они тщательно готовились к открытию рынка, а вечером, после его закрытия, просматривали свои сделки, анализировали итоги торгового дня. Между тем свободные трейдеры, которые не были частью команды, вели совсем другую жизнь. Я бы даже сказал, вполне разгульную. Являлись в офис после открытия рынка, не имея достаточного времени для подготовки к торгам, а уходили за несколько часов до закрытия. И не мудрено, что никто из них так и не стал зарабатывать деньги! Я еще раз повторю — никто! Они относились к трейдингу настолько легко и непринужденно, что очень скоро им пришлось вернуться обратно на работу, поскольку все накопленные

деньги были потрачены. Конечно же, основной причиной их неудач являлось не столько несерьезное отношение к посещениям торгового зала, сколько множество ошибок, которые они не хотели исправлять. В этой книге мы эти ошибки в деталях разберем.

Надеюсь, я смог доказать вам, что для стабильного заработка на финансовых рынках нужно достаточно усердно трудиться. Это, во-первых. А во-вторых, необходимо время, чтобы вы смогли набить первые шишки и получить благодаря им ценный опыт.

Глава 2

Как приходят и почему уходят из трейдинга

ПЕРВЫЕ ШАГИ

Я пришел на фондовый рынок будучи 19-летним и очень амбициозным парнем. В это время я стремился заработать свой первый капитал, но пока у меня отсутствовали какие-либо навыки и опыт. Куда бы я не обращался в поисках работы, везде получал отказ, всех интересовали только специалисты с опытом. Получался замкнутый круг. Идти работать в «Макдональдс» или мойщиком автомобилей не хотелось. Я прекрасно понимал, что большие деньги зарабатываются исключительно головой, и терять свое время на физический труд не хотел.

Начитавшись различных книг о пути к успеху и богатству, осознал три вещи. Первая — нужно заниматься тем делом, которое тебе нравится. Вторая — придется вложить много сил

в собственный бизнес прежде, чем он начнет работать на тебя. Третья — нужно сразу бить в одну точку и не расплываться на десятки дел. Именно такое дело я и искал. Шли месяцы, но ничего интересного я не встречал. Но и не отчаивался, интуиция подсказывала: не только я ищу дело, которым бы с удовольствием занялся, но и дело ищет меня.

Блуждая по просторам Интернета, я наткнулся на ряд статей, в которых рассказывалось о том, как совершать операции с валютой по всему миру, не выходя из дома. Задача состояла в том, чтобы купить валюту одной страны, пока она дешевая, и продать, когда она подорожает, заработав на курсовой разнице. Идея показалась мне достаточно интересной. Это идеально подходило мне: я мог днем учиться в университете, а свободное от занятий время посвящать торговле на валютном рынке. При этом время, когда мне заниматься торговлей, а когда учебой, выбирал я сам. В теории все казалось идеальным — не было начальников, не нужно было создавать компанию и вести бухгалтерию, не приходилось тратить время на дорогу в офис.

В той же статье рассказывалось и о доходах известных трейдеров. Ярko расписывались победы Джорджа Сороса и его доход в несколько миллиардов долларов от операций с британским фунтом. Приводились примеры других известных людей с впечатляющими суммами выигрышей от сделок с валютой. Все это произвело на меня впечатление — я решил стать трейдером!

С рвением голодного студента я начал поглощать любую информацию про валютную торговлю. И аппетит только рос. Я встречал десятки новых терминов, и становилось

понятно, что за пару дней изучить трейдинг не получится. Между тем на носу была сессия, и мне пришлось отложить мое новое дело на несколько недель. Но каждый день я предвкушал, что очень скоро стану профессиональным трейдером и начну зарабатывать миллионы еще будучи студентом. Я парил в облаках своей мечты. Казалось, еще чуть-чуть и достигну цели всей жизни!

Все шло к тому, что я начну свой путь трейдера на валютном рынке, но судьба внесла некоторые коррективы, которые, как теперь думается, и привели меня к успеху.

Во время скучных лекций я заметил, как мой одноклассник Николай, сидя на последних рядах с ноутбуком, чем-то увлеченно занимается. Явно не учебой. Выражение его лица было сосредоточенным, но время от времени он откидывался на спинку стула, клал руки за голову и светился от счастья. Как выяснилось позже, он торговал акциями компаний. В то время в нашу жизнь уже вошел мобильный Интернет, поэтому ничего не мешало совершать операции купли и продажи прямо из лекционных залов.

Николай рассказал мне о фондовом рынке все, что знал сам, а заодно порекомендовал брокера, через которого можно было открыть счет и начать биржевую торговлю. Почему бы и нет, почему бы не начать с акций, подумал я. Пройдя по книжным магазинам, я скупил всю литературу, которую считал необходимой для начала успешной торговли. Сказали бы мне тогда, что однажды я сам напишу книгу о трейдинге, — ни за что бы не поверил!

Первым делом я отправился к своей маме, чтобы рассказать о своем грандиозном плане стать миллионером!

Мама, будучи умудренным опытом человеком, лишь покачала головой, но предоставила молодому финансисту \$1000 в качестве стартового капитала. С этой, не малой для меня в то время суммой, я отправился в брокерскую контору. К концу дня у меня уже был свой счет. Дело оставалось за малым — научиться зарабатывать!

Забегая вперед, скажу, что стабильно зарабатывать первые центы и доллары я начал лишь два года спустя. За это время я проклял все на рынке и был в шаге от того, чтобы покинуть его навсегда.

Первым делом я настроил ноутбук и подключил к нему мобильный Интернет. Затем внимательно изучил интерфейс торговой программы. Свою первую сделку я совершил в лекционном зале с акциями одной очень известной нефтяной компании. Как только я их купил, курс резко пошел вниз. И так повторялось не раз. Какую бы бумагу я не покупал, цена сразу начинала падать. Пришлось признать — я совершенно не умею прогнозировать движение цен. Мои мечты про легкие миллионы постепенно улетучивались. Редкие дни, когда я закрывал торговую сессию в плюс, сменялись затяжными неделями потерь. Я читал все новые книги по трейдингу, но лишь находил в них описание собственных ошибок. Четкого пошагового плана по достижению стабильно положительного результата я в них так и не нашел. После полутора лет ежедневных потерь мне пришлось сделать затяжную паузу и отойти от трейдинга. Но затем я все же подобрал нужный ключ, и теперь передаю его вам в этой книге.

Так я пришел на финансовые рынки. Но гораздо интереснее то, как я на нем остался.

СИЛА ДУХА

Сила духа — это способность преодолевать препятствия, которые уготовила нам судьба. Чем сильнее мы духом, тем больше шансов достичь цели. Эта сила не зависит от вашего телосложения или накопленных знаний. Ее нельзя количественно измерить. Ее можно только почувствовать.

За какое бы дело вы ни взялись, вероятность успеха в нем определяется вашей способностью довести начатое до конца, невзирая ни на какие сложности.

Трейдинг, на мой взгляд, является одним из самых сложных инструментов для зарабатывания денег на начальном этапе. Рынок испытывает каждого. Испытания настолько суровы, что подавляющее большинство тех, кто начал карьеру трейдера, заканчивают ее в течение первого года. Еще через несколько лет остается совсем небольшая горстка успешных игроков, которым рынок позволяет зарабатывать.

Точной статистики по количеству частных трейдеров, которые стабильно зарабатывают не существует, но на мой взгляд их не более одного процента от общего числа. Еще несколько процентов торгуют около нуля, а остальные теряют. Сам рыночный механизм устроен так, чтобы ограничить возможности для получения прибыли, он не позволяет зарабатывать всем и каждому. Иначе все бы ринулись на финансовые рынки, и кто бы тогда пек нам хлеб, кто бы учил детей в школах и очищал воду, приходящую в наши дома? А главное, где на всех взять денег?!

Как вам попасть в тот один процент? Я сейчас говорю не об инвесторах, которые вкладывают деньги на долгосроч-

ной основе, и не об управляющих фондами, а о тех, кто ежедневно сражается на финансовых рынках: о дей-трейдерах, свинг-трейдерах, опционных трейдерах — тех, кто большую часть дня следит за котировками на мировых финансовых рынках. Их философия очень сильно отличается от той, которой придерживаются классические инвесторы. У последних гораздо больше шансов заработать денег, нежели у дей-трейдера. Трейдеру постоянно приходится сражаться с волатильностью на финансовых рынках, беспрестанно испытывать психологическое напряжение, принимать правильные решения в быстроменяющейся обстановке. Инвестору, даже среднему, гораздо чаще удается заработать. Ведь, как показывает история, — рынки в долгосрочной перспективе растут. И даже малоперспективная акция при общем росте рынка может вырасти в цене, да и о дивидендной доходности не надо забывать. Проблема, однако, в том, что потенциальный выигрыш всегда пропорционален принимаемому риску. И уж тем более инвестору не стоит рассчитывать на быстрый заработок.

Наличие силы духа крайне важно в трейдинге, поскольку здесь вам придется преодолеть огромное количество препятствий. Чем меньше поддержки вы будете получать снаружи, тем более целеустремленным вы должны быть внутри.

Я прошел большое количество испытаний во многом благодаря поддержке самых близких мне людей, прежде всего мамы. Каждый раз, когда мои руки опускались, и я хотел бросить трейдинг, она говорила, что нет ничего страшного в том, что сразу ничего не получается. Нужно отдохнуть, очистить свою голову от неудач и повторить попытку. Это

созвучно тому, что говорил знаменитый боксер Майк Тайсон: «Когда мне тяжело, я всегда напоминаю себе о том, что если я сдамся — лучше не станет». Я хорошо запомнил эту фразу.

А вам необходимо запомнить следующее: на финансовых рынках стабильно, из года в год зарабатывают исключительно профессионалы. Кто такие профессионалы? Это те, кто под тяжестью многомесячных убытков, невзирая ни на что, продолжали изучать рынки, строить все новые и новые системы торговли. Не сдавались даже тогда, когда все вокруг переставали верить в их дело. Это действительно стойкие и упорные люди. Если вы хоть раз один на один разговаривали с таким человеком, то наверняка обнаружили, что его мышление весьма отличается от мышления других людей. Они мыслят совсем другими категориями, видят такие вещи на рынке, о которых большинство даже не догадывается. Их поведение сильно отличается от того, что свойственно обычному человеку.

Трейдинг меняет личность. Если вы добьетесь в нем успеха, то все остальные проекты, которые вы встречали на своем пути, покажутся легкой прогулкой по парку в солнечный день.

Не сдаваться, проиграв, начинать заново — это главное условие успеха в биржевой торговле.

СИЛА КОМАНДЫ

Иногда успеху способствует попадание в хорошую команду. Команду, в которой есть настоящие профессионалы. Так, в свое время, поступил и я, но на тот момент еще не осоз-

навая этого. Какое-то чувство внутри говорило, что мне необходимо попасть в компанию, где есть люди с многолетним опытом торговли.

Тогда мне был 21 год, два из которых я потратил на попытки заработать на бирже. Я уже знал, как мне казалось, все про рынок. Но эти знания не приносили ни цента. Однако что-то магическое было в трейдинге. Я мог часами смотреть на графики, читать финансовые новости и изучать различные подходы к анализу акций.

Начинался последний год учебы в университете, многие мои друзья определялись с местом прохождения производственной практики. Я же решил разослать около 50 резюме в различные инвестиционные и брокерские компании в поисках вакансии помощника трейдера. Я жаждал попасть в цитадель финансовых рынков. Откликнулись три компании. Две из них предлагали должность продавца инвестиционных продуктов. Эта позиция меня категорически не устраивала: она отдаляла от рынка и требовала совсем других навыков. Однажды раздался звонок, и я услышал голос мужчины, который представился работником брокерской компании и предложил приехать на собеседование. Он уверил, что работа никак не связана с продажами инвестпродуктов, а близка к той, что я хотел получить. Приехав в тот же день на интервью, я попал на собеседование не к какому-то линейному менеджеру, а к самому управляющему директору. Разговор длился около часа, и в итоге мне предложили место консультанта по инвестициям. В мои должностные обязанности входило консультирование клиентов компании о текущем состоянии рынка.

Этот вариант мне вполне подходил. На раскачку и знакомство с компанией мне дали два месяца. Отдел только создавался, и работы как таковой еще не было. Целыми днями я сидел и наблюдал за рынком. Во время напряженной учебы в университете я не мог позволить себе такую роскошь. Если раньше можно было посвящать рынку не более двух или трех часов в день, то теперь — от восьми и больше.

Я познакомился с несколькими опытными трейдерами, с которыми мне посчастливилось работать в одном отделе. От одного узнал много полезного о рынке фьючерсов, от другого — о фундаментальном анализе акций.

Так пролетел первый месяц. За это время я открыл дополнительный фьючерсный счет и начал под руководством своего начальника активно изучать рынок деривативов. Просветление пришло случайно. Однажды, наблюдая за объемами на срочном рынке и рынке акций, я нашел определенную закономерность. Ежедневные восемь часов перед монитором сделали свое дело: я обнаружил первую закономерность, благодаря которой уже через шесть месяцев заработал \$100 000.

Нахождение трейдера в команде иногда бывает критически важным. Но нужно понимать разницу между торговлей в команде и копированием чужих сделок. В трейдинге вы всегда должны думать своей головой и принимать решение о сделке в строгом соответствии с собственной торговой стратегией. Чаще всего волками-одиночками становятся те, кто разочаровался в команде. И сейчас я попробую показать вам, в какую команду нужно стремиться, а какой избегать.

Если вы только начинаете свой путь на финансовых рынках, то совет один — искать уже сформировавшиеся группы трейдеров, во главе которых стоят известные и уважаемые профессионалы. Так сделал я, попав в команду, где были люди с 15-летним опытом торговли. Они многому меня научили. Те знания и навыки, которые пришлось бы нарабатывать самостоятельно несколько лет, я получал за считанные недели. У меня всегда была возможность задать вопрос опытному трейдеру, который на пальцах объяснял сложные вещи. В итоге уже в первые шесть месяцев работы в брокерской компании я начал зарабатывать деньги на рынке.

Что же делать, если вы уже многое знаете, но все равно ничего не получается? Если у вас есть лидерские задатки, создавайте свою группу трейдеров. В этом году меня пригласили выступить на ежегодной конференции трейдеров, которая проходила в Турции. Темой доклада была как раз командная торговля. Суть команды — это синергия. Когда в команде два грамотных человека они могут достичь в разы больше, чем каждый по отдельности.

В своем выступлении я предложил такой состав команды, в котором каждый занимается отдельным направлением работы. Например, у меня в команде есть программисты — они пишут алгоритмы к торговым роботам. Есть архитектор — он изобретает торговые системы. Есть трейдеры — они тестируют придуманные архитектором системы на реальном рынке. И конечно, команде нужен организатор, который обеспечивает слаженную работу всех участников. Его главная задача — мотивировать трейдеров и создавать комфортные условия для работы.

Такую команду я создал на практике. И это дало феноменальный результат. Доход каждого ее члена увеличился в десятки раз. Начав зарабатывать в компании более опытных коллег, через несколько лет я привел к успеху уже свою команду.

ВЕЛИКАЯ ТАЙНА РЫНКА

Путь от новичка, который постоянно теряет деньги, до профессионала, который стабильно зарабатывает, можно сократить. Терять, как я в свое время, два года на самостоятельное обучение не рекомендую. Если бы на начальном этапе мне помогал опытный трейдер, то я бы встал на ноги месяца на четыре раньше, а может, и еще быстрее. Однако тогда на нашем рынке не было никого, кому бы я смог доверять и у кого учиться. Все те люди, кто хоть что-то полезное писал и рассказывал о трейдинге, жили за океаном и добраться молодому, 20-летнему парню до них было весьма проблематично.

Путь большинства трейдеров начинается и заканчивается примерно по одному и тому же сценарию. И чаще всего неудачно. Эта часть книги, без сомнений, будет больше полезна тем, кто только делает свои первые шаги на пути к профессиональному трейдингу. Те же, кто уже прошел достаточное расстояние, возможно, узнают себя в моих описаниях начинающих трейдеров, а заодно поймут на каком этапе находятся и как скоро дойдут до финала.

Итак, путь большинства из нас, трейдеров, начинается в состоянии, когда мы преисполнены энтузиазмом и энер-

гией. В наших фантазиях уже возникают прекрасные образы будущих побед на финансовых рынках. Нам кажется, что добывание денег превратится в интересную компьютерную игру. Вам больше не придется ходить по утрам на работу. Одним нажатием клавиши вы будете воровать миллионами по всему миру.

Вы открываете брокерский счет, возможно, читаете пару книг об основах трейдинга и начинаете совершать свои первые операции. Вы руководствуетесь исключительно эмоциями и предположениями. Вы считаете, что если цена упала, то нужно покупать, так как скорее всего она снова вырастет. Вы думаете, что если цена сильно выросла, то не именуемо произойдет падение. И на этом падении вы также сможете с легкостью заработать. Хуже всего будет, если ваши предположения станут сбываться. Тогда вам покажется, что вы бог рынка, избранный. Вы заработаете первые свои деньги и будете счастливы. Однако очень скоро наступит момент, когда после сильного падения вы снова купите актив в надежде на то, что он вырастет. Но тут-то вы и познакомитесь с первым правилом рынка: то, что сильно упало, может упасть еще сильнее. А то, что сильно выросло, можете вырасти еще сильнее. С этого момента вы начнете терять свои деньги. Если попадете на трендовый рынок после длительного боковика, где цены ходили в диапазоне, то по неопытности можете даже потерять весь свой капитал. На этом этапе вы принимаете решения исключительно эмоционально. Ответ начинающих трейдеров на вопрос, почему вы вошли в сделку, в подавляющем большинстве случаев содержит слово «кажется». Им показалось, что цена сейчас

пойдет вверх или вниз. И это явилось причиной, по которой они купили или продали актив. Очень скоро они понимают, что «кажется» приводит только к потерям. Энтузиазма уже нет, а энергия закончилась. Весь мир кажется (без кавычек) серым. И с этим нужно что-то делать.

Молодые трейдеры начинают посещать бесплатные семинары либо покупать книги. На этих семинарах говорится об уровнях Фибоначчи, скользящих средних и индикаторах Ишимоку. После семинаров у них вновь появляется энергия. Они понимают, что раньше торговали неправильно, но теперь у них есть отличные инструменты, чтобы извлекать прибыль. Вы глубже изучаете каждый инструмент, о котором узнали из книги или на бесплатном семинаре. Вы пытаетесь использовать новые знания, но опять получаете убытки. Так проходит полгода. Вы уже с головой погрузились в методы анализа, но почему-то ваши знания никак не помогают предсказывать рыночные движения. Вы не понимаете, в чем дело. Вы смотрите на экран монитора и видите гуру трейдинга, который в перерывах между катанием на водном скутере в Средиземном море и ужином в Париже рассказывает о том, как легко он зарабатывает и как счастливо живет. Непонимание еще больше усиливается. Как правило, гуру проводят мастер-классы, на которых яблоку негде упасть. В отличии от ведущих бесплатных семинаров у гуру рынка есть харизма, большой практический опыт торговли. Он раскрывает вам весь свой десятилетний опыт за пять часовых семинаров. И ваша душа снова поет. Но рано.

Я не раз был свидетелем того, как некоторые трейдеры из моего дилингового зала посещали встречи с известными

биржевыми игроками. После семинаров глаза у них горели, и они были полны сил идти к своей цели. Но не каждый до нее добирался.

Вы должны для себя уяснить, что прохождение обучения у известного трейдера — отнюдь не гарантия успеха. Система, преподаваемая гуру, может абсолютно не походить вам по психологическим параметрам. Например, известный метод торговли под названием «Скальпинг», как правило, не подходит людям старше сорока лет, поскольку у них не хватает скорости реакции для совершения сотен сделок в день. В то же время метод торговли под названием «свинг-трейдинг» чаще всего не подходит молодым трейдерам, так как предполагает нахождение в позиции от нескольких дней до нескольких недель. Молодая же кровь требует более активной торговли.

Поэтому не стоит обижаться на гуру, если у вас ничего не вышло. Чаще всего его система просто не подходит вам.

После всех этих этапов трейдеру начинает казаться: все, что мог, он уже выучил. Все книги прочитаны, все семинары, в том числе известных трейдеров прослушаны, а результатов снова нет. Обычно этот этап наступает через год-полтора с момента старта карьеры. В этот период большинство людей не выдерживают и сходят с дистанции. И я сам чуть было не сошел с дистанции. Мне хочется показать вам, что я не какой-то особый человек, сильно отличающийся от вас. Да, был момент, когда я тоже сдался и забросил трейдинг. Я не смог выдержать полтора года потерь. Я изучил о рынке все, что только мог на тот момент, но это не принесло мне денег. Однако решение, принятое после стольких неудач,

не было окончательным. Через полгода я вернулся в строй. Большинство же завязывают с трейдингом навсегда, получив сильнейшую душевную рану.

У рынка есть своя великая тайна. Я не знаю, как именно это работает, но он обладает неким защитным механизмом, который не допускает к сокровищам слабых и алчных людей. Только после тяжелых испытаний, когда вы оказываетесь на краю, хотите сдаться и уйти, но остаетесь, рынок приоткрывает дверь в комнату с деньгами. В этот момент вы должны еще сильнее вцепиться в нее и больше не отпускать. Именно так сделал я. К сожалению, большинство людей слишком быстро сдается. Не дают ни себе, ни рынку ни единого шанса.

Теперь подумайте, на каком этапе находитесь вы, и примите правильное решение!

ЖИЗНЬ СКОРОТЕЧНА

В карьере каждого успешного трейдера приходит день, когда он осознает, что отныне в его силах совершать действительно грамотные операции, которые приносят стабильный доход. Убытки в каждой сделке уменьшаются, а прибыли увеличиваются. Наконец обозначился долгожданный восходящий тренд на вашем торговом счете. Сегодня я не вспомню точную дату своего озарения, но месяц я хорошо запомнил — это был декабрь 2007 года. Впервые за два года я смог закрыть 14 торговых сессий подряд. Для меня это был шок. Я не думал, что можно настолько стабильно зарабатывать деньги. Я впервые

в своей практике смог найти рыночную закономерность, которую другие не замечали. Плавнo наращивая объемы торговли, я уже через несколько месяцев зарабатывал столько, сколько мне платили в брокерской компании. Убедившись, что обнаруженная закономерность рыночных движений вполне стабильна, я решил участвовать в главном конкурсе российских трейдеров — «Лучший частный инвестор». Накануне конкурса, проводимого биржей РТС, я был настолько уверен в своей системе, что всерьез рассчитывал попасть в число победителей. Мне казалось, что я обладаю священным Граалем, который позволяет почти каждый день зарабатывать деньги. И действительно, рынок вознаградил меня за терпение и компенсировал ту душевную боль, которую я испытал в период становления. Сразу вспоминаю те ночи, когда я не мог заснуть от мысли, что потерял больше половины средств, выделенных мне мамой. Мне казалось, что я подвел всю семью. Взял на себя обязательства и не смог их выполнить. От этого становилось очень горько на душе.

Но как водится в хороших голливудских фильмах — наступил хеппи-энд. Ровно через год, после того, как я нашел свою первую закономерность, я стоял на пьедестале победителей конкурса. За три месяца смог показать доход в 1204%. Казалось бы, сбылась мечта!

Но спустя несколько лет я понял, что трейдер не может долго эксплуатировать одну и ту же систему. Во-первых, рынки меняются и необходимо подстраиваться под их дыхание, а во-вторых, от однообразия можно сойти с ума. Нужно понимать, что рынки находятся в постоянном движении.

Приходят новые игроки и уходят старые. Новые технологии диктуют свои правила. Так, на стыке нынешнего и прошлого веков, когда биржи переводили свои операции на высокотехнологичные платформы, многие старые трейдеры не смогли приспособиться к торгам через Интернет. Для них имело огромное значение происходящее в торговом зале, где нарастание или уменьшение гула говорило об активности торгов или затишье, где эмоции, отражающиеся на лицах игроков, выдавали их намерения.

За год до написания этой книги я побывал на Чикагской товарной бирже (СМЕ), где поговорил с трейдерами, которые уже более 20 лет работают с деривативами. Они рассказали мне, что больше нет никаких преимуществ у торговли в «яме» (так называют место, откуда трейдеры старой школы выкрикивают свои заявки о покупке или продаже фьючерсных контрактов). Теперь она стала скорее местом тусовки, нежели центром биржевой активности. Торговля из «ямы» уходит в историю. Я это к тому, что методы, которые работали пять–десять лет назад, больше не приносят прибыли.

Рынки меняются каждый год. И чем проще становится доступ к информационным ресурсам, тем сложнее находить подходы к зарабатыванию денег. Если раньше ты торговал против тех, у кого меньше информации, и зарабатывал на этом, то теперь все гораздо сложнее. Информация стала широкодоступной. Не выходя из дома, вы можете изучить любую специальность с помощью видеокурсов, или даже поступить в университет и закончить его, ни разу не встретившись с преподавателем вживую.