

18+ Григорий Лолиш

Научите меня играть

Учебник биржевой игры
для начинающих



Григорий Лолиш

**Научите меня играть. Учебник
биржевой игры для начинающих**

«Издательские решения»

Лолиш Г.

Научите меня играть. Учебник биржевой игры для начинающих /
Г. Лолиш — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-935354-2

Книга доступно объяснит новичку, что такое биржа ценных бумаг, как она устроена, что такое ценные бумаги, как вступить в игру, научит правильно читать экономические новости и понимать, от чего происходят изменения цен на фондовой бирже.

ISBN 978-5-44-935354-2

© Лолиш Г.
© Издательские решения

Содержание

От автора	6
(Быть или не быть?)	7
ЧАСТЬ 1	9
Глава 1	9
Что нужно знать для того, чтобы заниматься биржевой торговлей.	9
Глава 2	10
Зачем нам макроэкономика?	10
Глава 3	11
Рынок. Спрос и предложение. Эластичность.	11
Глава 4	15
Уровни инфляции и безработицы. Национальный валовый продукт.	15
ЧАСТЬ ВТОРАЯ	19
(Что такое ценные бумаги и как устроен фондовый рынок)	20
Глава 5	20
Облигации. Фьючерсные контракты. Опционы на фьючерсные контракты.	20
Конец ознакомительного фрагмента.	25

Научите меня играть

Учебник биржевой игры для начинающих

Григорий Лолиш

© Григорий Лолиш, 2020

ISBN 978-5-4493-5354-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

(Быть или не быть?)

Что такое – биржа ценных бумаг? Как разобраться с графиками и котировками цен? От чего зависят взлёты и падения курса акций? Чем отличаются акции от фьючерсов и опционов? Что делают на бирже быки и медведи?

Эти и другие вопросы задаёт себе перепуганный, обилием незнакомых понятий, человек, который подумывает над тем, чтобы стать трейдером (от английского: trade – торговля) или, по-простому, биржевым игроком.

Желающих поправить свои дела при помощи биржи великое множество. Но далеко не всем это удаётся. Один ввязался в игру «с бухты-барахты», не разобравшись в концепции биржевых спекуляций. Другой усвоил базовые понятия, но счёл, что этого достаточно и остался дилетантом пусть и знакомым с основами биржевой игры. Третьего погубила неосторожность (назовём так неумеренную алчность, с которой сталкиваются все трейдеры, просто некоторые умеют с ней бороться и побеждают её, а некоторые нет). Четвёртому не повезло – бывает и такое. А пятый заработал денег. Тех самых денег, которые «спустили» первые четверо.

Конечно, всё сложнее и не следует ожидать, что именно каждый пятый остаётся в выигрыше.

Бесспорно одно – на бирже всегда, кто-то выиграет, а кто-то проиграет. Если вы хотите попробовать свои силы, вам следует начать с усвоения прописных истин биржевой науки. Это ваш первый шаг или если хотите ваша прививка от самых элементарных ошибок. Этот шаг сделать следует хотя бы только для того, чтобы определиться – «быть или не быть», то- есть, стоит ли вам вообще тратить время, энергию и возможно деньги на последующие шаги.

В данном случае ваш первый шаг заключается в том, чтобы дочитать эту книжку до конца. Когда вы закроете её, вы будете разбираться на бирже ровно настолько, чтобы ответить на вопрос: «Стоит ли мне вообще ввязываться в биржевую игру?». Кроме того, прочитав её, вы будете готовы к тому, чтобы приобрести свои первые акции и попытать счастья.

Эта книга не заменит толстых пособий по техническому анализу, но она даст набор необходимых знаний для того, чтобы, когда придёт время, такие пособия осилить, и усвоить информацию, которая в них содержится. Эта книга научит всему тому, что начинающий трейдер должен знать перед тем, как вступить в игру.

Как определить стоит ли вам читать её? Очень просто. Откройте любую газету с биржевыми котировками. Если вам всё понятно, если вы понимаете, как устроена биржа, что стоит за изменением цен, читаете графики, способны грамотно отдавать биржевые приказы своему брокеру, знаете, чем индекс Доу-Джонса отличается от индекса S&P 500, знакомы с теорией Доу и с основами технического анализа – она не для вас. В этом случае переходите к, обязательному для трейдера, регулярному чтению финансовой прессы и книгам о техническом и фундаментальном анализе.

Если же вы с трудом ориентируетесь в биржевых страницах газет и в финансовых новостях, не знаете, как сыграть на понижение, не представляете, как заставить работать на себя опционы, не понимаете, отчего на бирже происходят перепады цен – вот тогда задержитесь. Сделаем ваш первый шаг вместе. Но я хочу сразу предупредить – никаких гарантий чудесных побед на бирже, эта книга не даст. Она вам объяснит, что такое рынок ценных бумаг, что такое ценные бумаги, как играют на бирже, научит понимать экономические новости...

Побеждать же на бирже вас не научит никто. Знаете отчего? Да оттого, что верного способа выигрывать не существует. Невозможно всегда покупать акции или фьючерсные контракты, которые непременно вырастут в цене!

Другое дело, что тот, кто играет аккуратно, допустит меньше ошибок, чем тот, кто спешит и «зарывается». Но к этому мы ещё вернёмся.

Что же касается книг с многообещающими названиями, вроде: «Как не проигрывать на бирже», или: «Как заработать свой первый миллион на рынке ценных бумаг» – у меня, лично, они никогда не вызывали доверия и я никогда их не покупал, предпочитая этой весьма сомнительной литературе, книги образовательного характера или сочинения вышедшие из под пера настоящих акул Уолл Стрит, таких как Джордж Сорос, Виктор Нидерхоффер, Александр Элдер и других.

Более десяти лет назад, подобно вам, я заинтересовался биржей и думал, как сделать свой первый шаг. Книг о бирже написано столько, что и не счесть, но как трудно мне было найти такую, которая бы без премудрости, по-простому объяснила мне, что такое ценные бумаги, как устроена биржа, как практически начать биржевую игру!

Знаете, что меня тогда раздражало больше всего? Больше всего меня злило непонятное стремление ряда авторов сложно объяснять простые вещи. У некоторых к этому прямо-таки преступные наклонности.

«Научите же меня играть!» со злостью бормотал я себе под нос, листая страницы очередного пухлого, покрытого пылью биржевого фолианта, извлечённого из глубин библиотечной полки или прилавка книжного магазина.

Увы! Эти пособия были мне непонятны и вызывали зевоту уже на третьей странице. Нужно было с ходу соображать, что такое Nikkei и NASDAQ, bid и ask, маржа и NYMEX, уровень поддержки и уровень сопротивления, бычий и медвежий тренд, фьючерсный рынок, limit price и многое другое чего я не знал.

Что такое акция я с грехом пополам понимал, но этим мои познания ограничивались. Ну, а такое напутствие как, скажем: «Для диверсификации портфеля следует покупать акции разных эмитентов», приводило меня в отчаяние. Я не мог взять в толк, зачем усыпать страницы книг, предназначенных для новичков, неуклюжими терминами вроде: «аппроксимация» и «диверсификация». Зачем изводить людей, выражаясь: «Степень диверсификации портфеля ценных бумаг зависит от планируемой трейдером доходности», когда можно просто и понятно сказать: «Большее количество различных акций на руках уменьшает риск, но и снижает прибыль».

Господа умники, вместо того, чтобы щеголять мудрёными фразами, объясните мне по простому: как реально начать биржевую игру, как открыть биржевой счёт, с чего начинать, куда звонить, покажите «на пальцах» от чего изменяется цена на акции, расскажите сколько нефти в одном барреле, покажите как устроена биржа, научите понимать биржевые новости, ориентироваться в таблицах котировок и так далее!

Словом, тогда я пообещал себе, что когда-нибудь, если только смогу, обязательно напишу такую книгу о бирже, которую сможет понять каждый, даже если он пока не обременён пониманием того, что такое «фьючерс» или «эластичность цены».

Григорий Лолиш Монреаль,
февраль 2006 года

ЧАСТЬ 1

(Курс молодого бойца)

Глава 1

Что нужно знать для того, чтобы заниматься биржевой торговлей.

Для начала вы должны знать, чего вам нужно от биржи. «Денег! – воскликнете вы в сердцах, – чего же ещё!».

Правильно. Все идут на биржу затем, чтобы заработать, но сейчас я не об этом.

Дело в том, что одни люди воспринимают биржу как место для помещения и хранения капиталов – это, в то время как других привлекает активная торговля – это (по-другому их называют называют или). *инвесторы трейдеры спекулянты спекуляторы*

Инвесторами являются, как правило, владельцы приличного капитала. Они считают, что держать капитал в ценных бумагах выгоднее, чем в банках или «кубышках», где их потихоньку «точит» инфляция. (Имейте в виду, что в финансовой литературе инвесторами часто называют всех игроков и тех, которые спекулируют и тех, кто вкладывает на долгий срок).

Их тактика в корне отличается от тактики спекулянтов – инвесторы приобретают акции солидных, «супернадёжных» компаний (по-русски их называют «голубые фишки», а по-английски « blue chips»), которые менее подвержены резким перепадам и которые сулят небольшую, но верную прибыль. Всё, что инвестору нужно, чтобы эта прибыль превышала банковский процент – в этом и заключается резон. И ещё одно – инвестор мыслит категориями «long-term» или «долгой перспективы». Он не планирует использовать деньги через месяц или год. Ему важно хранить капитал, при условии, что его деньги будут увеличиваться хоть немного интенсивнее, чем это происходит в банке.

В отличие от инвесторов, спекулянты регулярно продают и покупают ценные бумаги. Иногда они совершают десятки сделок в день, стараясь заработать на изменении курсов акций, или по-простому говоря на колебаниях цен на акции. Спекулянт мыслит категориями «short-term» или короткой перспективы – долго держать акции он не планирует. Он работает динамично: купил-продал. Заработал – отлично! Проиграл – значит в этот раз не судьба! Опять купил...

К этому мы тоже ещё вернёмся. Но прежде, чем углубляться в практические вопросы биржевой игры, давайте разберёмся с некоторыми экономическими понятиями, знание которых может сильно облегчить жизнь начинающего трейдера.

Глава 2

Зачем нам макроэкономика?

Не пугайтесь слова макроэкономика даже если вы «конченный» гуманитарий. Мы рассмотрим самые базовые понятия, причём настолько популярно, что вы во всём разберётесь.

Зачем вообще лезть в эту трясику? Неужели без этого никак не обойтись? Обойтись можно. Так же, как можно построить дом без фундамента. Но хотели бы вы жить в таком доме? Вообразите разведчика, который не умеет ориентироваться на местности. Разведчика без карты, без часов, без компаса. Можно такому в разведку? Теоретически да. А практически? Много ли у него шансов пересечь линию фронта, раздобыть нужную информацию и вернуться в расположение части целым и невредимым?

Представьте себе человека, который научился управлять автомобилем, но поленился выучить дорожные знаки, сигналы светофора и прочее. «Время деньги, чтобы тратить его на какие-то там светофоры – сказал он себе, – разберусь по пути!» Как, по-вашему, далеко он уедет, игнорируя красный свет, и знаки «уступить дорогу», «въезд воспрещён», «впереди резкий поворот»?

А ведь человек, который планирует играть на бирже, не зная, ну хотя поверхностно, как взаимодействуют макроэкономические переменные, оказывается в положении горе-водителя, который не имеет понятия, где разрешено ехать прямо, а где свернуть.

Для того, чтобы убедиться, насколько, вам пригодится понимание элементарной экономики – просмотрите наудачу сводку финансовых новостей в любой экономической газете или на любом бизнес-сайте. Вы убедитесь в том, что новости кишат предложениями вроде следующих: «Центральный банк повысил учётную ставку», «Уровень инфляции побил все рекорды», «Мировой спрос на золото с начала года увеличился на 5 процентов», «Доллар продолжает падать», «Нестабильность в Нигерии ведёт к очередному подорожанию нефти на мировых рынках» и т. д.

Все эти события, для настоящих трейдеров, являются сигналами светофора и знаками дорожного движения. Настоящие игроки внимательно следят за ними и действуют сообразно обстановке: Остановиться. Приготовиться. Поехали. Здесь свернём. А тут увеличим скорость. Опять останавливаемся. В этом месте лучше в объезд...

А как быть, если трейдер не знает, что такое учётная ставка? Не понимает, зачем она увеличивается или снижается? Как угадать в какую сторону пойдёт рынок после нападения боевиков на нефтяной терминал в Нигерии, если не знаком с законами спроса и предложения?

В основе экономических новостей лежит взаимодействие макроэкономических переменных. Следовательно, основы макроэкономики помогут вам чувствовать рынок, понимать, что на нём происходит утром и к чему это может привести вечером.

Вот понятия, концепции которых вам следует усвоить в первую очередь: *рынок, спрос и предложение, эластичность, инфляция, безработица, учётная ставка, национальный валовой продукт*.

подавите зевок! Всё проще и намного интереснее, чем вы думаете.

Глава 3

Рынок. Спрос и предложение. Эластичность.

Биржа это рынок. На рынках продают товар. На фермерских или крестьянских рынках продают картофель и помидоры, яблоки и гранаты, зелень и соленья.

На рынках строительных материалов предлагают кирпич и блоки, цемент и провода, кафель и паркет.

Рынков великое множество. Есть рынки вооружений, электроники, алкоголя, химических удобрений, нефтепродуктов, автомобилей, продуктов питания и других более или менее нужных потребителю товаров.

Внутри товарных рынков существуют рынки отдельных продуктов. Так внутри продуктового рынка можно выделить сельскохозяйственный. Его в свою очередь подразделить на рынки пшеницы, маиса, сахара, какао-бобов, бананов и так далее.

Рынок вооружений состоит из рынков авиации, стрелкового оружия, артиллерии... Рынок драгоценных металлов – из рынков золота, серебра, платины... Рынок спиртных напитков подразделяется на рынки пива и вина, рома и текилы, виски и бренди...

Какой товар продают на фондовых биржах? По-другому фондовую биржу называют биржей ценных бумаг. Стало быть, продают на фондовых биржах ценные бумаги. Это акции (о которых, в основном и будет вестись речь на страницах этой книги), облигации, фьючерсные контракты и опционы на фьючерсные контракты. Подробнее о том, что такое ценные бумаги, их свойствах и различиях, мы поговорим во второй части книги. А пока сделаем выводы:

Итак, фондовая биржа это рынок. Товаром на этом рынке являются ценные бумаги. Точно так же, как и другие рынки, мы можем подразделить фондовую биржу на рынки акций, фьючерсов, опционов.

Как и любой другой товар, ценные бумаги можно купить и продать. Купля-продажа, в свою очередь тесно связана с понятиями и *. спроса предложения*

Сначала разберёмся со *: спросом*

Спрос это те количества какого-то определённого товара, которые люди смогут и пожелают приобрести по различным ценам за определённый период времени.

внимание на то, что формирование спроса состоит от двух условий – желания купить и возможности купить. Для формирования спроса одного из этих условий не хватит, требуются оба.

Помните тост из кинокомедии «Кавказская пленница»? – «Мой дядя имеет возможность купить козу, но не имеет желания. Он имеет желание купить дом, но не имеет возможности. Так выпьем за то, чтобы наши желания всегда совпадали с нашими возможностями».

Вот такой баланс – когда желания и возможности покупателей совпадают, и порождает спрос.

Представим, что при цене в 3 доллара за килограмм винограда, на рынке реализуется 100 кг винограда в неделю. При меньшей цене, скажем в 2.80, продаётся 110 кг в неделю. При цене в 2.60 раскупается 120 кг в неделю. Вот так формируется спрос.

Посмотрите на таблицу:

Цена – Спрос

\$3.00 – 100 кг

\$2.80 – 110кг

\$2.60 – 120кг

\$2.40 – 130кг

\$2.20 – 140кг

\$2.00 – 150кг

Левый столбик состоит из цен за килограмм, скажем, винограда. Правый это спрос, то есть, столько килограммов продаётся за неделю при соответствующей цене.

Просмотрим таблицу сверху вниз. Как мы сказали, при цене в 3 доллара за 1 кг, в неделю раскупят 100 кг. Если понизить цену до 2 долларов, 80 центов – продастся большее количество винограда – 110 кг. Опять спустим цену – продадим ещё больше. И так далее. Рекордное количество винограда – 150 кг, будет продано при самой низкой цене в 2 доллара.

Уловили главное? Чем дороже, тем меньше продаётся. И наоборот – чем дешевле, тем больше продаётся. Итак, делаем вывод:

Это и есть так называемый *. Падение цены на товар, вызывает рост спроса. Увеличение цены на товар вызывает уменьшение спроса. Закон спроса*

Вот и вся концепция. А пригодится вам её понимание постольку, поскольку ценные бумаги такой же товар, как и любой другой. Соответственно колебания цен на них тоже зависят от спроса и предложения.

Цена на конкретную акцию падает не оттого, что кто-то машет волшебной палочкой, а потому, что в силу каких то обстоятельств, число людей, которые хотят её продать, превышает число людей, которые хотят её купить. То есть спрос меньше предложения. Что такое спрос мы уже знаем. Поговорим о *. предложении*

это зеркальное отображение спроса. Спрос формируется теми, кто хочет купить, а предложение теми, кто хочет продать. *Предложение*

Формальное определение таково:

Как видим, определение предложения очень напоминает определение спроса, но прямо противоположно ему по смыслу.

Точно так же обстоит дело с Законом предложения. Он похож на Закон спроса, но противостоит ему по смыслу:

Повышение цены ведёт к увеличению предложения. Понижение цены ведёт к сокращению предложения.

Всё логично, не так ли? Чем выше цена, тем интереснее продавцам торговать. Тем большие партии товара они спешат выбросить на рынок, и тем больше новых продавцов появляется на данном рынке. Всем спешат заработать, пока идёт фарт.

Напротив, чем ниже цена, тем ниже предложение. Низкие цены снижают прибыли, следовательно продавцы уменьшают затраты, а это снижает объёмы торговли. Кроме того, начинается отток продавцов с данного рынка – некоторые разоряются или переключаются на торговлю другим товаром. Под влиянием этих факторов, предложение данного товара снижается.

В заключении глянем на таблицу взаимодействия цены и предложения на виноград:

Цена – Предложение

\$3.00 – 150 кг

\$2.80 – 140кг

\$2.60 – 130кг

\$2.40 – 120кг

\$2.20 – 110кг

\$2.00 – 100кг

«Позвольте, позвольте!» – скажете вы, – «Почему предложение непременно сокращается, когда снижается цена? Ведь мы уже знаем, что при понижении цены возрастает спрос на продукт и продавцы не должны пострадать. Возросший спрос сбалансирует низкие цены».

Вся штука в том, что перепады спроса и предложения у разных товаров имеют разную скорость. То есть – небольшое повышение цены на один товар, может отозваться сильным

падением спроса на него, в то время, как другой товар люди продолжают активно покупать даже если цены на него серьёзно повысятся.

Всё зависит от того, насколько важен данный товар для потребителя и существует ли возможность заменить его другим родственным товаром, цена на который осталась неизменной. Мы столкнулись с новым понятием – спроса и предложения. *эластичностью*

Представьте себе, что цены на яблоки, по каким то причинам выросли. Как мы уже знаем – это должно привести к снижению спроса на них. Зачем людям покупать яблоки по возросшей цене, когда цены на другие фрукты не изменились?!

Логично предположить, что продажи яблок сильно сократятся, зато увеличатся продажи груш, которые сейчас дешевле яблок. Попросту говоря, мы с вами станем покупать меньше дорогих яблок, но больше груш – витамины то нужны.

В большинстве случаев (или как говорят экономисты: «если все переменные останутся неизменными») ситуация развивается согласно законам спроса и предложения. Если подорожают пальто, люди станут покупать вместо них куртки или шубы. Взлетят цены на американские автомобили, что ж – спрос на них упадёт, зато возрастет на японские или немецкие. Подорожает бензин – его продажи сократятся, за счёт того, что некоторые люди непременно сведут использование своих автомобилей до необходимого минимума – станут меньше ездить в загородные поездки, к примеру.

Ну и так далее. В каждом из этих случаев, рост цены вызовет изменение спроса.

Но следует иметь в виду, что в каждом из этих случаев разница в изменении спроса будет разной.

Так в случае с яблоками спрос сократится очень резко и значительно. Не такой уж это важный продукт, яблоки, чтобы без них нельзя было какое то время обойтись. К тому же, яблоки легко заменить родственными продуктами – другими фруктами. При определённых условиях – если рынок переполнен фруктами и предлагает их по низким ценам, спрос на подорожавшие яблоки может вообще испариться, то есть стать нулевым.

Сходная картина будет наблюдаться при подорожании пальто. Допустим, что небольшой сегмент потребителей продолжит покупать пальто – бизнесмены, артисты или аристократы, которым необходим лоск. Но большая часть потребителей удовлетворится куртками. То есть в данном случае спрос на пальто сильно упадёт, но нулевым навряд ли станет.

На американские автомобили спрос сократится ещё меньше. Во-первых, автомобиль намного дороже, чем яблоки или пальто и этот род покупки рассматривается потребителем по-иному. Те которым всё равно, безусловно, предпочтут подорожавшим американским автомобилям, скажем, японские, но значительная часть потребителей, те которые имеют пристрастие именно к американским авто, продолжит их покупать, даже несмотря на возросшие цены.

В случае же с подорожанием бензина, падение спроса будет таким незначительным, что его можно даже не принимать в расчёт. Что из того, что некоторые люди станут меньше ездить за город? Подавляющая масса владельцев автомобилей всё равно вынуждена будет ездить на работу и с работу, отвозить детей в школы и так далее. Бензин, в отличие от яблок или пальто, невозможно ничем заменить и нам с вами придётся смириться с подорожанием и покупать его в тех же (ну или почти в тех же) количествах, что и раньше.

То есть, спрос и предложение напоминают резиновый жгут, который растягивается при изменении цен. При соответствующем изменении спроса и предложения, соответствующим образом меняются цены. Сократился спрос – снизились цены. Возрос спрос – выросли цены.

Этот резиновый жгут у разных товаров обладает разной жесткостью. У яблок и пальто он хорошо растягивается. Спрос и предложение реагируют на подорожание быстро и сильно. Спрос-предложение на автомобили менее эластичны, чем на яблоки, но намного эластичнее, чем на бензин. Ну и, наконец, спрос-предложение на бензин (и те товары, которые очень нужны потребителю, и которые трудно или невозможно заменить другими)

обладают настолько низкой эластичностью, что в макроэкономике их называют неэластичными. Цена взлетает, а спрос не сокращается. Жгут почти не растягивается!

Поскольку нашей целью не является написание учебника по макроэкономике, мы рассматриваем макроэкономические переменные поверхностно. Но даже этих поверхностных знаний достаточно, чтобы начать заниматься биржевой торговлей. Главное хорошенько понять эти концепции. Это в свою очередь позволит вам понимать механизм изменения цен на товар, в том числе и на ценные бумаги. Очень и очень многие начинают свой путь на бирже, не обладая этим багажом прописных истин.

Предложение это те количества товара, которые продавцы желают и способны продать по определённой цене, за определённый период времени.

Глава 4

Уровни инфляции и безработицы. Национальный валовой продукт.

Если понятия, с которыми мы ознакомились в предыдущей главе, пригодятся вам для того, чтобы в общих чертах понимать механизм изменения цен на рынке, то переменные, которые мы рассмотрим в настоящей главе, научат вас ориентироваться в сводках экономических новостей.

Для новичка, да ещё не отягощённого хотя бы базисными знаниями экономики, экономические новости являются дремучим лесом. Если вы хотите заниматься игрой на бирже, то ходить этим лесом вам придётся регулярно.

Для того, чтобы выбраться из настоящего леса, нужно знать кучу всяких полезных штук – то, что мох растёт гуще с северной стороны дерева, а листья и ветки крупнее, как раз, на стороне обращённой на юг, что не всякая тропа безопасна – если густые ветви хлещут вас по лицу, значит тропу проложили звери, кроме того, желательно уметь обращаться с компасом, ну и так далее.

Для того, чтобы не заблудиться в лесу биржевых новостей, тоже нужно знать кое-какие полезные вещи. Предположим, вы «наталкиваетесь» на фразу вроде: «В зависимости от уровня инфляции, в апреле центральный банк примет решение о повышении или понижении учётной ставки» – как сориентироваться в этом дремучем лесу слов? Где здесь север, а где, блях-муха, юг?

Всё элементарно. Предположим вам известно, что это повышение среднего уровня цен на товары. (Заметьте, не просто сиюминутное повышение цены на один или несколько продуктов, вызванное конкретной причиной – неурожаем, банкротством, терактом и прочее, а именно одновременное повышение среднего уровня цен в государстве). Допустим, вы также знаете, что учётная ставка это размер процента назначаемого центральным банком страны, которым руководствуются коммерческие банки для назначения своих банковских процентов по вкладам. *инфляция*

Остаётся немного подумать.

Итак, к чему приведёт изменение учётной ставки? Пойдём логическим путём.

Представьте, что вы обладаете капиталом в один миллион долларов. Поскольку ваши деньги должны на вас работать, вы размышляете, что будет выгоднее – вложить эти деньги под проценты в банк, или пустить их в производство, открыв строительную (или любую другую) компанию.

Хм. Положить деньги на банковский счёт, конечно, безопаснее. С другой стороны свой бизнес, в случае успеха, принесёт больше денег. Как же поступить?

Чем выше банковский процент, тем привлекательнее банки – и риска никакого и проценты на капитал приличные набегут. Чем ниже банковский процент, тем меньше желания у вас будет «запирать» свой капитал в банке. В этом случае вы будете думать, как распорядиться деньгами поинтереснее, чтобы получить большую отдачу.

Один вы, положим, погоды не сделаете. Но, ведь, таких, как вы, множество. Ежедневно, ежечасно и ежеминутно сотни, тысячи, десятки тысяч людей напряжённо решают, как распорядиться своими капиталами – «Что делать? Как заработать?»

Вот центрбанк повысил учётную ставку. Вслед за ним повысили размер банковского процента коммерческие банки. Множество человек принимают в этот момент решение – вкладывать капиталы в банки.

Центрбанк понизил учётную ставку. Коммерческие банки опять следуют за ним и снижают размеры своих процентов на вклады. Тысячи потенциальных инвесторов говорят себе: «Держать капитал на банковском счету невыгодно!». Река вкладов пересыхает и превращается в ручеёк.

Делаем вывод – *. манипуляциями с учётной ставкой центральный банк может регулировать приток и отток денежной массы в банки и из банков*

Инфляция наступает тогда, когда цены на основные товары (это называется потребительская корзина, или индекс потребительских цен) вырастают. Акселератором инфляции, как ни странно, является экономический подъём. Рост экономики обычно сопровождается ростом инфляции. Отчего?

Экономический подъём есть усиленное и эффективное развитие большого, среднего и малого бизнеса. Увеличивается прибыль предприятий, вырастают зарплаты, снижается уровень безработицы. Уровень жизни в государстве улучшается. На руках у населения оказывается больше денег, которые можно потратить, то есть покупательная способность населения возрастает. В результате, в стране увеличивается спрос на потребительские товары. Как мы уже знаем – спрос, предложение и цена понятия взаимосвязанные. На увеличение спроса, рынок ответит повышением цен (во-первых, довольные продавцы торопятся взвинтить цены используя покупательский ажиотаж, во-вторых активные покупки опустошают магазины и склады, создавая дефицит). Таким образом, индекс потребительских цен возрастёт, что и означает повышение уровня инфляции.

Когда же большинство людей «запирает» капиталы в банке, вместо того, чтобы вкладывать в экономику – увеличивать объёмы бизнеса, набирать больше сотрудников, разрабатывать новые проекты, наращивать материально-техническую базу и так далее – развитие бизнесов замедляется. Всё идёт в обратном порядке. Прибыль предприятий снижается, возрастает уровень безработицы, покупательная способность населения снижается, спрос на потребительские товары падает. На падение спроса рынок отвечает снижением цен. (Расстроенные продавцы снижают цены, чтобы продавать скапливающийся в избытке товар). Индекс потребительских цен, стало быть, опускается, инфляция взята под контроль.

Вот так используя учётную ставку, в зависимости от уровня индекса потребительских цен, государство борется с инфляцией. Это как кран на кухне – нужна вода, приоткрываем кран, наполняем бутылку экономики. Бутылка заполнена, вот-вот побежит через край, наступит инфляция. Чтоб её избежать закручиваем кран. *Учётная ставка является оружием государства в борьбе с инфляцией.*

Биржевые трейдеры внимательно следят за макроэкономической статистикой публикуемой в СМИ. Если индекс потребительских цен поднимается по сравнению с предыдущим периодом – месяцем, кварталом, полугодием, годом, следует ожидать, что центрбанк объявит о повышении учётной ставки и вскоре после этого активность на рынках (в том числе и на рынке ценных бумаг) снизится.

А теперь вернёмся в лес, из которого мы начали путь в этой главе: Надеюсь, что всё встало на свои места и это для вас больше не лес, а безобидное предложение, в котором всё совершенно понятно. *«В зависимости от уровня инфляции, в апреле центральный банк примет решение о повышении или понижении учётной ставки».*

В заключении отметим то, что сама по себе информация об уровне инфляции за какой то один период ничего не даст. Инфляция познаётся в сравнении с уровнем за предыдущий или предыдущие месяцы, кварталы, годы. К примеру, вы узнаете из газет, что индекс потребительских цен за последний год составил восемь процентов. Ну и что? Много это или мало? У разных стран разные уровни экономики. Для какого то государства уровень инфляции в восемь процентов является нормой, для другого это очень высокий уровень, для третьего низкий и так далее. Для того, чтобы выяснить как обстоит дело в той стране которую вы анализируете, вам

следует сравнить эту цифру с уровнем инфляции за предыдущий год. Допустим, он равняется пяти процентам. Вот теперь всё как на ладони – вы видите, что инфляция в прошлом году повысилась на три процента по сравнению с позапрошлым годом. Это в свою очередь может означать (если прочие переменные неизменны), что экономика на месте не стояла, а продвигалась вперёд. Но если эти тенденции сохранятся, то следует ожидать того, что центральный банк повысит учётную ставку и экономическое развитие замедлится.

Другим важным индикатором состояния экономики государства, является уровень *безработицы*

Увеличение уровня безработицы говорит о том, что экономическое развитие в стране замедляется. Так же как и данные об инфляции, данные о безработице следует сравнивать с показателями за прошедший период по этой же стране. Скажем, в США уровень безработицы может быть выше, чем, например, в Перу, но при этом экономика США намного сильнее, чем экономика Перу. Вот если мы увидим, что уровень безработицы в Соединённых Штатах резко увеличился по сравнению с прошлогодним уровнем безработицы в тех же Соединённых Штатах – вот это даёт право сделать вывод о замедлении экономического развития в США.

Как мы видим, макроэкономические переменные – инфляция, безработица,

учётные ставки – тесно связаны между собой и изменение одной переменной отражается на других. Если учётная ставка повышается, то инфляция падает, а безработица увеличивается. (При повышенных процентах на вклады люди предпочитают банковские счета, всевозможные пенсионные и другие накопительные программы и меньше занимаются бизнесом. Уровень зарплат снижается, покупательная способность населения понижается, товары дешевеют и это толкает инфляцию вниз, ну а безработица увеличивается).

Если же учётная ставка, напротив, снижается, то всё идёт в противоположном порядке и в результате инфляция увеличивается, а безработица снижается.

Наряду с информацией об уровне инфляции и безработицы, для анализа и прогнозирования рынка важны данные о размере Концепция национального валового продукта чрезвычайно проста. НВП – это стоимость всех произведённых в государстве за определённый период товаров (продуктов, выплаченных зарплат, услуг, сервиса и т. д.). Обычно он высчитывается за год. Государство, как и каждое коммерческое предприятие, подводит в конце года итоги своей экономической деятельности. Бухгалтерии больших и малых компаний, корпораций, трестов, комбинатов тщательно подсчитывают затраты, определяют доход, выводят чистую прибыль. Эти данные проверяются аудиторами, фиксируются государственными налоговыми службами и суммируются для определения НВП. Чем выше экономическая активность в государстве, тем выше НВП. *национального валового продукта (НВП)*

Внимание – вопрос. Центральный банк принимает решение об увеличении учётной ставки. Как, по-вашему, это может отразиться на национальном валовом продукте?

Если вы внимательно прочитали начало этой главы, то с ответом не должно возникнуть особых проблем. Итак, вероятнее всего, повышение учётной ставки вызовет снижение размера НВП, так как больше денег окажется в банках и меньше пойдёт на развитие производства.

Что ж – вы дочитали до этих строк, значит, вы перешли Рубикон. Макроэкономика вас не напугала, а значит вы обладаете мотивацией и целеустремлённостью. Знаний не хватает, но они придут. Удача? Только игра даст ответ на этот вопрос.

Итак, нами рассмотрены концепции основных макроэкономических переменных, понимание которых важно для биржевого трейдера. Знание законов спроса, предложения, эластичности, помогут вам глубже понимать графики биржевых котировок. Вы будете не просто с важным видом рассматривать, напоминающие кардиограммы линии, но разглядите скрытые за ними и невидимые для неуча, шестерёнки ценовых механизмов, расслышите приглушённый глубинный скрип переключения с одной цены на другую.

Что касается, трёх важнейших индикаторов состояния экономики государства – инфляции, безработицы, национального валового продукта – то они вам в нужный момент подскажут, в какую сторону идти, чтобы не заблудиться в лесу.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

(Что такое ценные бумаги и как устроен фондовый рынок)

Глава 5

Облигации. Фьючерсные контракты. Опционы на фьючерсные контракты.

Почтенное семейство ценных бумаг отличается завидным многообразием видов. Тут водятся казначейские и переводные векселя, депозитные сертификаты, облигации, фьючерсы, опционы, форварды, акции...

В первую очередь нас интересуют акции, о которых, в основном, и ведётся речь на последующих страницах этой книги. Акции мы прибережём напоследок. А начнём с облигаций, которые рассмотрим поверхностно. Фьючерсы и опционы на фьючерсы, заслуживают более предметного разговора, и им мы уделим больше внимания. Что касается остальных видов ценных бумаг – можете смело забыть про них. В ближайшее время вы с ними, навряд ли, повстречаетесь.

Итак, ценная бумага ценной бумаге рознь. Кто-то предпочитает спекулировать акциями, кто-то любит иметь дело с облигациями, кто-то с фьючерсами, ну а некоторые занимаются всем сразу – есть возможность заработать на опционах – покупаем опционы. Нефть идёт в гору – даёшь фьючерсные контракты на нефть. IBM обещает увеличить дивиденды? Ого, значит её акции подскочут – скорей покупаем на все!

Лично я начинал с опционов. Начинать с опционов это лихо. Это всё равно, что, не научившись, ездить верхом, лезть на только, что пойманную лошадь Пржевальского. Я погорел настолько стремительно, что даже не успел толком понять, что произошло.

Всем новичкам советую начинать с акций. Старые добрые акции наиболее тривиальны из всего семейства ценных бумаг. Кроме того акции (в отличие от тех же фьючерсов) не требуют большого начального капитала. Опционы и фьючерсы, они для профессионалов. Прежде, чем браться за них нужно поработать с акциями и прочувствовать биржу всеми своими фибрами и скрижалями. Надо побороздить фондовый океан, выдержать пару штормов и абордажей, выйти из этих передрыг потрёпанным, но непобеждённым и закалённым биржевым волком. Тогда можно и за фьючерсы, и за опционы браться. Ну а пока, просто познакомимся с ценными бумагами поближе. Как и условились начнём с облигаций.

Облигации

В основе концепции лежит самый обыкновенный денежный заём или долговое обязательство. (тем, кто выпускает в обращение ценные бумаги) облигаций часто выступает государство, когда ему нужны денежные средства. *Эмитентом*

Предположим, государство планирует построить скоростную трассу, а денег в бюджете на это не предусмотрено. Для привлечения средств осуществляется (выпуск) облигаций. Государство предлагает вам купить облигации и обещает в определённый момент (скажем, через 10 лет) вернуть сумму, затраченную на их покупку () плюс, определённый процент. Номинальная стоимость это попросту возмещение ваших денег, а процент это – ваша премия, ваш приз, ваша прибыль. В этом проценте и заключается интерес, поскольку процент по облигациям, как правило, выше банковского процента по вкладам. Соответственно выгоднее держать деньги в облигациях, чем на обычном банковском счету. *эмиссия номинальную стоимость*

Кроме государственных, бывают облигации (выпущенными частными компаниями). *корпоративные*

Прелесть облигаций для спекулянта состоит в том, что помимо номинальной цены облигации, существует её (столько, сколько она стоит, если её немедленно продать на рынке ценных бумаг, не дожидаясь окончания её срока). Рыночная цена, в зависимости, от ряда факторов (степени надёжности эмитента, экономической ситуации в государстве и так далее) может колебаться и быть выше или ниже номинала. Самыми надёжными обычно являются государственные облигации. *рыночная стоимость*

Облигации находятся в свободном обращении на рынке ценных бумаг и являются объектом спекуляций.

Как видите, причин, которые побуждают к покупке облигаций две. Вы можете купить облигацию, чтобы держать её до конца и получить в означенный момент номинальную стоимость плюс процент. Кроме того, если вы считаете, что облигация вырастет в цене, вы можете приобрести её со спекулятивной целью – купить сегодня дешевле, продать завтра дороже.

Фьючерсы

Правильнее называть фьючерсы – фьючерсными контрактами. Если мы их и будем называть на страницах этой книги фьючерсами, то только для краткости изложения. Слово фьючерс происходит от английского future, что означает будущее (future contract – контракт на будущее).

Принцип прост – в основе лежит отсрочка доставки.

В обычных жизненных ситуациях, мы по большей части имеем дело с розничной торговлей, и получаем товар в момент уплаты его стоимости.

– Сколько стоят яблоки? – спрашиваем мы продавца на рынке.

– Два рубля за килограмм.

– Отлично, дайте мне два килограмма. Вот получите четыре рубля (возможно, эти цены нереальны, я не был в России с 1993 года, и не представляю сколько стоят яблоки на московских или питерских рынках в 2006 году)

Так происходит в большинстве случаев. Но иногда мы, сами того не сознавая, сталкиваемся в повседневной жизни с элементами фьючерсных контрактов.

Фьючерсный контракт можно сравнить с покупкой билета на концерт за две или три недели вперёд. Вы платите деньги сегодня, и, даже, если билеты завтра подорожают, на вас это никак не отразится – оплаченный билет в кармане, и вы спите спокойно в полной уверенности, что в назначенный день займёте место в зрительном зале.

Или, к примеру, вам нужен забор вокруг дачного домика. Вы идёте в строительную компанию, объясняете, то, что вам надо, платите деньги, и договариваетесь о времени исполнения контракта. При этом вы не уносите готовую изгородь в авоське. Предполагается, что в оговоренный день компания пришлёт рабочих, и те произведут необходимые работы. Вас не волнует, что цена на дерево или металлическую сетку может возрасти. Деньги уплачены, волноваться не о чем.

Вот из этой самой формулы – «деньги уплачены – волноваться незачем» и вытекает концепция фьючерсных контрактов. Купи в мае, июньский нефтяной фьючерсный контракт, если считаешь, что через месяц цена на нефть поднимется. Продай в июне июльский фьючерсный контракт на платину, если предчувствуешь понижение цен на рынке платины.

Считается, что фьючерсные контракты зародились в сельском хозяйстве. Поскольку фермеры во все времена зависели и зависят от погоды, урожая, перепадов цен – для них всегда очень важно иметь гарантии того, что их труд и средства не пропадут даром. Случись засуха – урожай пропадёт и фермер не только не получит прибыли, но и лишится вложенных средств. С другой стороны, если погодные условия будут благоприятны, то в регионе появится переизбыток сельскохозяйственной продукции и цены на неё (помните наш курс молодого бойца – взаимоотношения предложения и спроса?) непременно снизятся. Кроме того цены на сель-

скохозяйственную продукцию могут упасть или возрасти от изменения общей экономической ситуации в стране.

Фьючерсные контракты дали фермерам необходимые гарантии. В момент посева, весной, фермер продаёт фьючерсный контракт на готовый урожай (например, на зерно) на осень по цене, которую он считает справедливой для себя. Фактически, он обязуется поставить, (а другая сторона принять) осенью, оговоренное количество зерна, оговоренного сорта и оговоренного качества по оговоренной цене. Теперь фермер спит спокойно, зная, что падение цен на зерно его не коснётся.

Фьючерсные контракты быстро завоевали популярность, и перешли из области сельского хозяйства в другие сектора – нефти, металлов и так далее. Существуют даже фьючерсные контракты на акции и биржевые индексы.

Но времена изменились и сегодня мало, кто приобретает фьючерсные контракты с целью их физического исполнения (действительного получения соответствующего товара). Более, чем 95 процентов всех фьючерсных контрактов на рынке переходят из рук в руки со спекулятивными целями и для *хеджирования*

Новый термин, не так ли? Что он означает? Нет, ничего проще. На рынке фьючерсов кроме спекулянтов действуют ещё и *хеджеры*. Вкратце, хеджирование означает покупку фьючерсных контрактов или опционов для того, чтобы застраховать себя от потерь. Этим занимаются бизнесмены. К примеру, нефтедобывающая компания может приобрести фьючерсы на покупку сырой нефти. Если добыча нефти сократится, и компания сама не добудет нужного количества сырой нефти для того, чтобы выполнить свои обязательства перед клиентами (клиенты нефтедобывающих компаний это нефтеперерабатывающие предприятия), то она реализует фьючерсы – а именно купит сырую нефть на рынке в нужном количестве, передаст её своим заказчикам и таким образом выполнит обязательства. Кроме того, она не останется без прибыли, поскольку наверняка, приобрела фьючерсные контракты по справедливой для себя цене. Если же опасения окажутся напрасными, и нефтедобыча не снизится, то в и этом случае ничего не потеряно – купленные, в своё время, фьючерсные контракты можно попросту продать и закрыть позицию без физической доставки товара. Вот так благодаря хеджированию предприниматели страхуют себя от потерь. *хеджеры*

Запомните – у спекулянтов и хеджеров различные цели. Спекулянты стремятся выгадать на изменении цен, в то время, как хеджеры не ищут спекулятивной прибыли, хеджеры это бизнесмены, которые страхуются от возможных потерь своих компаний. Словом у каждого своя цель и, соответственно, каждый день сотни тысяч фьючерсных контрактов переходят из рук в руки принося своим владельцам прибыль или убыток, в зависимости от того куда пошли цены на соответствующий данному фьючерсу товар.

При этом, как мы отметили выше, большинство позиций закрываются до дат исполнения, без физических поставок.

Самой крупной биржей в мире, которая проводит торги на фьючерсные контракты и опционы, является Торговая Биржа Нью-Йорка – New York Mercantile Exchange, или сокращённо NYMEX (запомните эту аббревиатуру, вам придётся часто с ней сталкиваться, если вы займётесь биржей всерьёз). Эта биржа делится на два отделения, или как их называют по-английски – на два дивизиона. Один из них так и называется NYMEX, здесь проводятся торги на контракты по нефтегазопродуктам, платине и палладиуму. Второй дивизион называется – COMEX, здесь торгуются остальные металлы.

Каждый фьючерсный контракт имеет стандартный размер.

Один нефтяной фьючерс равен одной тысяче баррелей (в одном барреле 42 американских галлона, попросту говоря один баррель это большая железная бочка нефти), один фьючерсный контракт на золото равен 100 тройским унциям и т. д. Сорт и качество также строго оговорены.

Сейчас, когда я пишу эти строки, цена одного барреля сырой нефти находится в районе 75 долларов. Раз в одном нефтяном фьючерсном контракте тысяча баррелей, он, стало быть, обойдётся приблизительно 75 тысяч долларов. Кроме того, чтобы вас допустили к торгам по фьючерсным контрактам, нужно внести залог (*initial marge*). Этот залог разнится в зависимости от продукта. На нефтяные контракты – от трёх до четырёх тысяч долларов, на золото в районе полутора тысяч, ну и так далее.

Кроме обычных, на NYMEX существуют уменьшенные версии фьючерсных контрактов – NYMEX *miNY tm*. В одном нефтяном контракте этой версии – половина обычного контракта, то есть пятьсот баррелей, вместо одной тысячи. В одном золотом – половина обычного контракта, то есть пятьдесят тройских унций вместо ста.

Как видите – практически для того, чтобы заниматься фьючерсными контрактами, нужно иметь приличный оборотный капитал. Правда, фьючерсные контракты на природный газ, отопительное масло, серебро, алюминий, медь и т. д. стоят дешевле, но всё равно – с двумя – тремя тысячами долларов на рынке фьючерсов делать нечего. (Если ваши средства ограничены, не расстраивайтесь – остаётся рынок акций, на котором можно начинать с нескольких сотен долларов в кармане, и с которого я вам рекомендую начинать в любом случае).

Опционы на фьючерсные контракты

Опцион это не совсем точный перевод английского слова «*option*» (возможность, опция).

Многие новички поначалу с трудом улавливают концептуальную разницу между фьючерсными контрактами и опционами на фьючерсные контракты. Я знаю, о чём говорю – когда начинал, сам очень долгое время не мог разобраться в этих тонкостях. Поэтому, если вы отличаетесь большей сообразительностью, вы уж меня простите, но я постараюсь объяснить всё как можно подробнее, буквально на пальцах. Причём несколько раз, чтобы разобрались даже самые отъявленные гуманитарии, каким и я в своё время был.

Прежде всего, уясните – «просто опционов» не бывает. Существуют опционы на фьючерсные контракты, на акции и даже на биржевые индексы.

Вы приобретаете не «просто опцион», а опцион на конкретную позицию, например, «опцион на фьючерсный контракт» – возможность, опцию – купить в определённый момент в будущем фьючерсный контракт на определённый товар по фиксированной опционом сегодня цене.

Если покупка фьючерсного контракта чем-то напоминает покупку билета на концерт за несколько недель или месяцев вперёд (скажем, в мае покупаем билет на концерт, который состоится в июне), то покупка опциона на фьючерс, напоминает плату за право купить в будущем билет по сегодняшней цене, даже если цена к тому времени возрастет.

Ещё проще – купить фьючерс это всё равно, что заплатить в мае сто рублей за билет на июньский концерт, а покупка опциона на фьючерс это всё равно, что заплатить в мае пять рублей за право купить в июне билет по цене в сто рублей, даже если в июне, цена вырастет в несколько раз.

С практической стороны, при покупке одного июньского фьючерсного контракта на золото, вы покупаете сто тройских унций золота, которое вам доставят в июне. При покупке опциона на один фьючерсный контракт на золото, вы ничего не покупаете, а просто приобретаете право купить (если захотите) в июне сто унций золота по оговоренной заранее (в нашем примере это в мае) цене. В мае вы договариваетесь о цене по которой купите в июне.

Отличие опциона от фьючерсного контракта в том, что, приобретая опцион, вы не несёте никаких обязательств ни перед кем, кроме самого себя. Покупая опцион, вы платите за право (не обязательство) в зависимости от того будет ли вам это в определённый момент в будущем выгодно, продать или купить оговоренное количество оговоренного товара (сырьё, валюту и прочее) по оговоренной цене. При покупке фьючерсного контракта вы сразу платите цену партии товара и принимаете на себя обязательства по данному контракту. При покупке опци-

она на фьючерсный контракт, вы не платите за товар, а выплачиваете стоимость (весьма небольшую, она называется) опциона, права на совершение или не совершение по своему усмотрению сделки. Никаких обязательств. Если вам будет выгодно, вы реализуете своё право на совершение сделки, если нет, то в определённый момент ваш опцион «сгорит» и максимум того, что вы потеряете – это деньги затраченные на покупку самого опциона (как правило опционы стоят недорого – от нескольких долларов или десятков долларов до нескольких сотен долларов). *премиум цена*

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.