

Олег Макаров

Акции - Валюты - Фьючерсы  
**Путешествие дилетантов**



Формула Индиго

Олег Макаров

**Акции – Валюты – Фьючерсы.  
Путешествие дилетантов**

«Эдитус»

2015

## Макаров О.

Акции – Валюты – Фьючерсы. Путешествие дилетантов /  
О. Макаров — «Эдитус», 2015

Первоначально эта книга «проговаривалась» на сотнях семинаров и мастер-классов. Автор несколько лет руководил обучением клиентов в крупных брокерских компаниях. И каждый день был практиком, инвестирующим вместе со своими клиентами именно по тем стратегиям, которые детально описаны здесь – с примерами, иллюстрациями и подробными разъяснениями... Сборы перед отъездом всегда волнительны и потому путешественники просят «огласить весь список» – сомнений, возможных проблем в дороге и путей их решения. «А можно ли вообще заработать на этих самых финансовых рынках?» Этот вопрос мы поставим во главе списка. И утвердительный ответ на него стал смыслом написания книги. Но одновременно, как покотившийся по склону камешек, повлек за собой лавину других – в прямом и переносном смысле «на засыпку»:• как выбрать акции, которые подорожают с большой вероятностью?• почему рынок то растет, то падает?• когда акция Газпром снова будет стоить 350 рублей?• покупать ли доллар, или уже продавать?• каковы «любимые ошибки» начинающих инвесторов?• когда я смогу превратить мои сто тысяч в миллион... И так до бесконечности. Ну что ж, глава за главой мы снабдим вас картой и компасом в этом путешествии по просторам открытых рынков. Квалификация вашего «гида»: Олег Макаров, кандидат психологических наук, автор уже вышедшей книги «Биржевые миллионы». Доходность личного инвестирования до 30 % в месяц – на конкурсах Лучший частный инвестор Московской биржи. Под ником «тако» в 2011 г. <http://investor.moex.com/ru/statistics/2011/> и под ником «indigo» в 2014 <http://investor.moex.com/ru/statistics/2014/>. Каждый день автор проводит сделки вместе со своими клиентами в рамках семинаров и вебинаров модельного инвестиционного портфеля «Индиго». Бон вояж!

© Макаров О., 2015

© Эдитус, 2015

## Содержание

Синергия успеха	6
Предисловие Заведующего кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора Рубцова Б.Б.	8
Глава 1. От Фалеса Милетского до Сбербанка	10
Глава 2. Типажи начинающих инвесторов	12
Типаж первый. «Любимец судьбы»	12
Типаж второй. «Личность в кризисе»	14
Типаж третий. «Стартапер»	15
Глава 3. Форекс в России. Особенности национальной торговли	17
Конец ознакомительного фрагмента.	22

# Макаров Олег

## Акции – Валюты – Фьючерсы.

### Путешествие дилетантов

#### Синергия успеха

#### Предисловие автора

На седьмом этаже здания Московской биржи 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. Если так, то не могли не заметить график индекса биржи, 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 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 расслабленно почивать на лаврах. Драматичное падение акций в 1998 году в очередной раз очень болезненно напомнило об этом... 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. 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, аналитики, 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 изменчивых биржевых рынках, тем на большее вознаграждение может рассчитывать. Во всех перипетиях жизни российского фондового рынка биржевые специалисты всегда были рядом со своими клиентами. Как могли, сглаживали трудные моменты резких коррекций, радовались успехам вместе с удачливыми 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.

Новейшие инвестиционные реалии кризисного 2014 и начала 2015 годов вновь продемонстрировали, как рынки способны «бурлить» вместе с геополитикой. Однако, не забудем, что именно в этот период акции российских компаний росли, что называется, «в разы». В такие периоды финансовый рынок начинает напоминать Клондайк... Тут и там словно мерцают золотосодержащие жилы трендов и ралли, возносящих котировки фондовых инструментов на десятки процентов за единственную неделю. Прямо на поверхности блестят самородки однодневных взлетов акций на многообещающих новостях. 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 прибыли.

И это не высокопарный пафос. Я пишу эти строки в конце февраля 2015 года. К настоящему моменту акции Мечела, к примеру, подорожали с начала года почти в пять раз! Многократно смогли увеличить свои инвестиции и те, кто вложил в акции таких компаний, как Система, Распадская, Разгуляй.

Синергия успеха профессионала фондового рынка, и его частных инвесторов, по моему мнению, состоит в том, чтобы они вместе преодолевали все биржевые шторма и штили. Непрофессиональный инвестор не может и не должен распоряжаться своими капиталами, руководствуясь лишь интуицией или обыденным здравым смыслом.

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.

По нашему мнению, золотое зерно истины, 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.

## **Предисловие Заведующего кафедрой «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, д.э.н., профессора 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 130 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 900 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. 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. Фабоцци, 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 инструментами<sup>1</sup>. 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](http://mirkin.ru)!

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

Во-первых, эта книга обращается к личностям 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 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.

---

<sup>1</sup> Список, повторю, сейчас слишком велик, чтобы перечислять даже основные работы.

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 разорялись 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 историей<sup>2</sup>. Или о схожей и более близкой истории с трейдером французского банка SocieteGeneral 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.

---

<sup>2</sup> Кстати, и об этом можно почитать на русском языке: *Лисон Ник. Как я обанкротил “Бэрингз”. Признания трейдера-мошенника.* – М.: ООО «Кейс», 2011

## Глава 1. От Фалеса Милетского до Сбербанка

Впечатляющие примеры инвестирования воодушевляют всех – даже людей далеких от финансов. Скажем, философов или психологов. Сообразно лучшим традициям, приведу пример из Античности.

В древнегреческом Милете был хорошо известен геометр и знаток астрономии Фалес. Известен мудростью и...бедностью. Не раз получал он укоры в бесполезности умственных упражнений. И однажды его философское терпение лопнуло – подобно перезревшей греческой маслине.

Сделав по наблюдению звезд вывод о редкостно благоприятном для маслин сезоне и, стало быть, небывалом грядущем урожае, Фалес ещё весной, заняв денег у состоятельных друзей, нанял все маслодавильни в округе. (Сегодня мы сказали бы – купил опцион, ориентированный на рост рынка). Нанял их за бесценок – ведь никто не давал больше. А когда пришла осень, и спрос под воздействием рекордного урожая многократно возрос, астроном стал сдавать маслодавильни внаем намного дороже. Сколотив капитал, он показал, что изощренный ум быстро может привести человека к богатству.

Инвестиция милетского геометра в «масличный опцион» настолько поразила греков, что о ней не забыли. И спустя сотни лет Аристотель подтверждал: Фалес действовал, основываясь на информации, анализе и прогнозе. А значит, едва ли не впервые в истории человечества, смог применить теорию вероятностей к денежным делам своего времени.

...В июне 2006 года, в душноватом помещении одного из допфигов тогдашнего Сбербанка, все еще сильно смахивавшего на советскую сберкассу, в разгар сезона, когда греческие маслины уже начинают набухать соками, я томился в очереди, чтобы пополнить депозит.

В этот и для вас, и для меня тягостный период, пока надо сидеть и ждать, появлялись два занятия. Первое – купить у автомата в углу вестибюля стаканчик кофе, которым так чудно пахло. И второе – наблюдать людей в очереди, пытаясь составить психологические портреты. В те годы я был заведующим кафедрой общей психологии и, по определению, человеком далеким от финансовых рынков. Рядом со мной маялся ожиданием господин с дорогим кожаным портфелем, в синем мягком пиджаке, где локти и воротник также были из кожи, точно своим присутствием в покрое показывая солидарность пиджака с дороговизной портфеля. По всему было видно, что сидение в очереди представлялось ему занятием невыносимым. К тому же он не взял кофе, что, по моему мнению, отличало натуру, неспособную мелким штрихом подправить картинку неизбежности. «Признаки акцентуации, с уклоном в демонстративную личность», – отмечал я, пока господин проверял, что из трех кабинок касс работают только две – и хмуро захлопывал дверь пустой. Потом восклицал что-то о «перекрытом кислороде!». И всем этим своим метанием будто подавал куда-то в пространство знаки извинения – что, мол, он, значительный, занятой, стоит со всеми прочими в очереди.

«Что принесло ему деньги, благополучие, – размышлял я по обыкновению психолога, – он заводит связи, благодаря обаянию? Умеет влиять на людей? Какие таланты создали процветание этой жизни?» Поскольку я думал в этот момент о деньгах и о чьих-то способностях создавать их избыток, бессознательное внимание скользило в пространстве, ища намеки на решение такой задачи. И тут, разглядывая стойку, я заметил буклет, который гласил примерно следующее: «За прошедший год акции Сбербанка подорожали на 110 %. Покупайте акции!» Я взял буклет в руки, поразился цифре, почесал затылок, снова перечитал весь текст.

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, до сих пор идет мимо меня?!» Получается, что я, кандидат наук, также горд ученостью и бедностью...

С этими мыслями, пронесшимися в сознании между двумя глотками кофе, я еще раз внимательно взгляделся в господина с дорогим портфелем. И тут «маслина» лопнула... Благо-состояние – это информация! А также знание как этой информацией воспользоваться. Всё. Вот в чем решение – постоянный поиск новых возможностей.

Вскоре психолог, преисполненный неведомой решимости, снял весь свой банковский депозит, чтобы купить акций. Мне повезло, буду честен, – я нечаянно купил их после глубокой майской коррекции, сильно подешевевшими, и через полгода они удвоились в цене. Так я получил свой первый биржевой миллион. Не стану преувеличивать, никакого анализа и прогноза я не делал. Хотя мог бы даже, подобно удачливому греку, «занять денег у состоятельных друзей». Точнее, друга – у своего брокера. Ведь кредит у него взять проще простого. Но эти открытия были у меня впереди.

Динамика цен акций, понял я осенью того же года, подвержена влиянию сезонности. А значит – урожай и тут можно прогнозировать.

Такова, вкратце, история моего начала...

В этой книге вы найдете также истории моих учеников, начинающих инвесторов, поскольку параллельно собственно инвестированию, я через несколько лет вновь обратился к педагогике – преподаванию биржевого дела. Эти истории покажут, как вы не одиноки в своих надеждах, успехах и поражениях, иллюзиях, страхах и стремлении к победе.

Ведь особый упор, сохранив верность профессии, я решил сделать на психологической подоплеке биржевых экспериментов людей. Потому что инвестиции мы делаем разумом и душой. Решения принимаем не как роботы, а трепетно. Будем честными, нами движет мечта. И у каждого она своя – о независимости, самодостаточности, реванше за жизненные неудачи, стремлении доказать, что ты чего-то стоишь...

И лишним подтверждением этому наблюдению можно считать тот факт, что в 2002 году Нобелевскую премию по экономике получил психолог. Это был Дэниэл Канеман, изучавший способности человека к прогнозированию, парадоксальность принятия решений в условиях неопределенности и дефицита ресурсов – как информации, так и временных. Создал теорию перспектив, проанализировав алгоритмы действий в условиях риска.

А именно это – все это и ни что иное – ждет вас на территории инвестиций.

В ходе простых и остроумных экспериментов его группы была показана человеческая парадоксальность, вплоть до неадекватности, восприятия и поведения в момент сложного выбора. Пренебрежение трезвым рассудком в пользу опоры на инстинкты, эмоции или интуицию. Группа психологов под руководством Канемана убедительно доказала научному сообществу, что человеческий, психологический, фактор является в экономических, политических или финансовых перипетиях не каким-то второстепенным. Но вмешивается тут и там фактором главенствующим!

Поэтому для меня в вопросе «как научить частного инвестора делать деньги на фондовом рынке» нет иного толкования, как то, которое отталкивается от нобелевского тезиса. В отличие от большинства методик обучения, идущих по пути усложнения теории, я стараюсь идти противоположным курсом. От самого человека, от индивидуума на фондовом рынке. И первая вещь, которую необходимо донести новообращенному частному инвестору состоит в том, что не индикаторы теханализа в несметном числе нужны ему, не коэффициенты «бета» и «альфа» или принципы хеджирования, либо анализ дисконтированных финансовых потоков – отнюдь. Инвестору нужно иметь в виду самого себя.

Ибо нобелевскую премию просто так не дают.

А теперь, поговорим о вашем начале пути биржевика. Ведь ради этого вы взяли в руки мою книгу? Но – молчите, молчите! Я хотел бы сам несколькими штрихами набросать ваш портрет – начинающего российского частного инвестора.

## Глава 2. Типажи начинающих инвесторов

### Типаж первый. «Любимец судьбы»

Очень надеюсь, что вы из тех, кого я именую любимцами судьбы». Как несложно догадаться, у них и без фондового рынка в жизни все хорошо.

Недавно я консультировал одного из них.

На его визитке написано «инженер». Место работы – проектный институт. Имеется в собственности небольшой параллельный бизнес, связанный с энергетикой. Уже в девяностые инженер Олег вместе с супругой на выходные летал в Вену или Мадрид поиграть в казино, отвлечься от работы. Так что это не тот «инженер», который у Райкина «как простой инженер» (в противовес, как мы помним, завмагу – «уважаемому человеку»). Он подтянут, в меру стильно одет, годы – ближе к полтиннику, и за них, уж точно, «не будет мучительно больно». Инвестиции в недвижимость, земельный участок и другие вечные ценности уже сделаны. Решил попробовать ценности спекулятивные – фьючерсы на валютные пары доллар-рубли и доллар-евро. Покупает их и продает уже полгода. Метод немного архаичный – звонит по телефону своему брокеру и просит купить по рыночной цене.

– А на основании чего, – спрашиваю, – принимаете решение о покупке?

– Новости, – отвечает, – плохие новости. Очередные санкции против России вводят. Или конфликт на Украине обостряется: скажем, конвой без разрешения ввели через границу. Звоню, покупаю фьючерсные контракты на доллар и евро против рубля, соответственно.

– С каким успехом? Рапортует откровенно:

– Начал в январе с тремя миллионами. Поднялся до четырех семьсот. Торгую рискованно, в основном зарабатываю. Но есть у меня минус – упускаю прибыль, рано выхожу из сделок.

«Всем бы такой минус», – думаю про себя.

– Это мы скорректируем, – обещаю вслух, – будем дожидаться сигнала перекупленности тренда, а затем переходить на «младшие» таймфреймы для поиска сигнала выхода.

Про себя опять же думаю: «А ведь гениальная стратегия в своей простоте. Плохие новости хорошо продаются – потому что страх. Значит, как только услышал плохую новость, хватай трубку и звони своему брокеру – покупать лекарство от страха. А у нас, это известно, что – СКВ (свободно конвертируемая валюта)».

– Чувствую, что мне не хватает продуманной, построенной на математике, технологии торговли, стратегии – когда точно покупать, когда продавать, – жалуется инвестор Олег, как настоящий инженер.

– Как вы себе представляете такую стратегию? – пытаюсь определить составные части технологической цепочки для персональной стратегии такому удачливому инженеру.

– А я вам пример приведу, из жизни. Однажды в казино, за рулеткой, мы увидели, как внезапно на сукне появилась особая, сверхдорогая белая фишка. Да не одна, а целый набор – по разным цифрам и цветам. Смотрим по сторонам, никто из наших соседей не делал такой ставки. В тот первый раз так и не поняли, чьи это были фишки, но сгребли они изрядный куш – половину всего стола. Приезжаем на следующих выходных – и такая же история. Мы давай приглядываться по всему залу, и обнаружили все-таки! В баре, спиной к рулетке сидел некий господин. К нему подходил особый крупье, видимо, для VIP гостей. Тот ему, все также, не поворачиваясь к рулетке, диктовал цифры и цвета. Крупье отходил с поклоном исполнять распоряжение. И опять – выигрыш! Правда, потом он, этот господин, для порядка проигрывал пару бросков. Но уходил всегда загруженный фишками. Видели мы его несколько

раз, и стиль своей игры он не менял – все также спиной к рулетке. Что это? Я думаю – стратегия. Все дьявольски просчитано, и никакой ставки на Госпожу Удачу...

– С таким подходом нам будет трудно тягаться, – признаюсь честно. – Сидя спиной к рынку мы, вряд ли что-то поймем. Но прежде всего, сделаем главное: сохраним чемпионский стиль входа в сделки – на важных новостях. Покупать валютные фьючерсы при каких-то внешних обострениях абсолютно правильная тактика. А вот как не оставить на игровом столе недополученную прибыль – этим стоит заняться отдельно.

## **Типаж второй. «Личность в кризисе»**

...У нее на руках сумочка «Марино Орланди», дресскод и макияж продуманы и воплощены со вкусом и чувством меры. В глазах – поиск. Спросите, чего именно? Решения проблемы. Некоторое время назад Наталья рассталась с близким другом и покровителем материальных нужд. Квартира, авто, небольшой банковский депозит – все это есть. Но нет доходов, и особого желания идти работать в чей-то офис. Такого рода кризис преодолевается, как правило, удачным поиском нового друга и попечителя банковского счета. Но у девушки возникла свежая мысль. Прежде, чем встретить кого-то, она хочет стать успешным и почти профессиональным инвестором. А быть может, и аналитиком. То есть кем-то большим, нежели просто подругой. Самодостаточной личностью.

После пары консультаций она самокритично признает – годы, проведенные в беспечности, под крылом друга, размягчили мозги. «Но я всего добьюсь, – заверяет с напором, – когда я начинала учиться вождению, инструктор сказал мне, что я никогда самостоятельно не проеду по Садовому кольцу. И что же – я езжу! Мне просто надо немного больше времени. Но я не сдамся». Консультация за консультацией, замечаю, мозги, действительно, приходят в тонус. Личностный кризис – хороший мотиватор.

Я и сам вступил на дорогу инвестора, находясь в латентном кризисе. У меня имелись ресурсы в виде сбережений и, разумеется, весьма скромная зарплата психолога. Осознав, что мои ресурсы не работали – вознаграждение банковского депозита не в счет, я выявил кризис. Ведь нужда в дополнительном доходе была. А решение лежало поблизости. Инвестирование помогло мне – и выйти из кризиса, и частично сменить род деятельности.

## Типаж третий. «Стартапер»

Дмитрий – бизнесмен в первом поколении. К своим тридцати он уже неплохо преуспел – руководит оптовой фармацевтической компанией. И вместе с тем не может избавиться от ощущения тупика. Сфера этого бизнеса жестко поделена, и с годами можно рассчитывать лишь на несколько процентов прироста своей доли. ...Несколько процентов...годы жизни. А где же драйв, романтика, риск и брызги шампанского?! От чего точно биржевая торговля способна вылечить молодого человека, в противовес фармацевтическому бизнесу, так это от скуки и однообразия.

Бизнесмены, даже в первом поколении, уже знают: прежде чем отправляться к новым горизонтам, нужно запастись отнюдь не гитарой и сборником бардовских песен, а бизнес-планом. И первым пунктом в этом плане у Дмитрия – научиться всему, чему можно у других. А потом самостоятельно освоить то, что не пишут в обучающих пособиях. Так мы и познакомились.

Через месяц занятий он уже с пугающей лихостью торговал на собственный миллион рублей, внесенный на счет ради такого «стартапа».

– Если я потеряю половину этих денег, то остановлюсь и плюну. Значит не мое.

– Быть может, эксперимент стерпел бы и меньшую сумму? – пытаюсь я минимизировать неизбежные у начинающих издержки на адаптацию.

– Нет, меньшей суммой мне просто не интересно оперировать. И вообще, я все это затеваю только ради того, чтобы через пару лет управлять десятками, а потом и сотнями миллионов в собственной брокерской компании. Поэтому должен сразу начать чувствовать – каково это.

Однажды по его просьбе мы отправились в книжный магазин, где он смел половину прилавка с биржевой литературой.

– Пока не прочитаю, не успокоюсь.

В дверях книжного мы расстались, и я мысленно пожелал половине его брокерского счета «упокоиться с миром» по крайней мере не слишком скоропостижно. Если начинающий проигрывает медленно, у него все еще остаются шансы.

Мы не встречались полгода. Он позвонил вечером, после закрытия торгов одного из самых «штормовых» дней на бирже в декабре 2014 года.

– Меня можно поздравить – сегодня лучший день моей жизни! Сегодня на фьючерсном рынке я сделал плюс 20 % к своему счету, и теперь уверен – это мое!

В его голосе не было и следа прежней «фармацевтической хандры». Мы встретились позже в кафе, и он откровенно рассказал, что было в эти последние полгода.

– Сначала я, действительно, почти потерял эту самую половину своих денег, после чего должен был плюнуть и остановиться – так у меня было записано в плане. Я много торговал, анализировал свои потери и выигрыши, без конца читал о бирже, и месяца три назад у меня как будто шелкнул какой-то тумблер в голове – я стал «видеть» и понимать рынок.

– Теперь графики разговаривают с вами, не правда ли, Дмитрий? – пытаюсь я пошутить.

– Откуда вы знаете? – совершенно серьезно смотрит он на меня. Шутка не удалась.

– У меня тоже было что-то похожее. Снились графики, в этих снах я двигал рынками... Помогает контрастный душ перед сном.

– Нет, такая помощь мне не нужна. Я считаю, что торговля на фондовых площадках полностью соответствует моему характеру, я это чувствую, это внутри меня. Я не боюсь рисковать и – потерять деньги, так как отношусь к ним... – он замолкает в поисках слова, – слегка посредственно. Деньги для меня – лишь инструмент. Да и сам по себе я порой непредсказуем, так же, как и характер движения цен. В каких-то вещах я нелогичен, и это позволяет мне принимать правильные решения в ситуации, когда рынок неожиданно и вне логики разворачива-

ется. Вообще, я думаю, рациональные до мозга костей люди с высшим экономическим образованием никогда не смогут заработать на фондовом рынке. Они реалисты. А рынок нужно почувствовать. Даже и поговорить с графиком акции, на которой намерен торговать. И в какой-то момент это появляется: мы чувствуем друг друга и дополняем – я и выбранная мной сегодня для торговли акция или фьючерс.

– Я вас, действительно, поздравляю, Дмитрий, с таким возникновением взаимной симпатии.

На том мы расстались вновь. Что произойдет с Дмитрием в следующие полгода, откроет ли он собственную управляющую компанию... Все это я опишу во второй книге.

*Вплоть до этих строк мы говорили только о российском фондовом рынке. Но разумеется, в современном мире истинный инвестор это по определению космополит. Сегодня он вкладывается в акции Сбербанка, завтра Фейсбука, позже обнаруживает заманчивые перспективы на валютной паре доллар-франк, а заканчивает торговую неделю покупкой фьючерсов на золото. Откровенные беседы с профессионалами этих инвестиционных направлений не будут обходить острых и даже «колючих» вопросов. Ведь речь будет идти о деньгах, которые на просторах открытых рынков кто-то теряет, а кто-то находит.*

### Глава 3. Форекс в России. Особенности национальной торговли

*После того, как в нашей стране некоторое время назад закрылись разом все казино и залы игровых автоматов, на улицах стало заметно больше грустных лиц. У многих забрали любимую игрушку! Ведь еще национальный классик Достоевский признавал, что не существует более волнующего занятия в мире, чем игра на деньги. Он проводил ночи в игорных заведениях во время путешествия на курорт игроманов Баден. Пытался сорвать куш на рулетке, полагая, что владеет некоей системой игры...*

*Классика можно понять, и ему можно посочувствовать, ведь в те времена не существовало мирового рынка Форекс.*

*Ныне удовольствие от игры на деньги можно получать хоть круглосуточно. И при этом не надо тратиться на поездки в казино.*

*Ради того, чтобы из уст профессионала узнать, имеет ли современный герой романа «Игрок» шансы не «играть», а работать на финансовых рынках, мы побеседуем с Кириллом Агеевым, руководителем направления Форекс крупного брокера.*



– Кирилл, у нас с вами не простая задача. Построить нашу беседу так, чтобы не скатиться к примитивной рекламе услуг на Форекс, с одной стороны. А с другой, дать человеку, мало осведомленному в тонкостях вашего бизнеса, понимание того, куда же он направляется, если решил сделать ставку на «свои кровные» в бесконечной игре мировых валют друг с другом. Доллар против евро, йена против доллара, рубль против всех... А, скажите, профессионалы Форекс играют против своих клиентов?

– Подойдем к вопросу исторически. С середины 1990-х годов услуги на рынке Форекс для частных лиц предоставляют не профессиональные участники, и не банки, а дилинговые центры. Иными словами, любые частные компании, решившие этим заняться. Это связано

с тем, что у нас в стране до недавнего времени не было законодательства, которое до конца регулировало бы активность физических лиц на Форекс. А значит, существовала некая ниша, куда могли зайти коммерсанты с примитивной мотивацией: любой ценой нажиться на клиенте. И среди тех, кто попал к таким коммерсантам, действительно, порой бытует мнение, что дилинговые центры играют против них. Надо определить некоторые понятия, прежде, чем двигаться дальше. Что такое играть против клиента? Это означает, использовать такую схему, при которой средства частных трейдеров не выводятся на реальные торги. Делается так называемый «неттинг» позиций клиентов, и при этом компании не выгодно, когда клиенты зарабатывают. Чтобы не допустить клиентских заработков, дилер прибегает к обманным манипуляциям – «подрезает» котировки, постоянно «реквотит», создает серьезные проскальзывания на спокойном рынке. Все это, по замыслу, подталкивает клиента к потере средств. Не скрою, это есть, и к этому прибегают, как правило, новые и нечистые на руку дилинговые центры. Такие компании работают на рынке максимум пару лет, и на верхних позициях в честных рейтингах не присутствуют. Они собирают посредством недобросовестной рекламы определенную аудиторию, от которой имеют прибыль без соблюдения каких-либо моральных и деловых принципов порядочности.

В случае, например, с моим Форекс направлением ничего подобного быть не может, потому что любой крупный брокер живет по законам риск-менеджмента. В любой кредитной организации существует жесткое регулирование рисков, поэтому все позиции, все риски клиентов либо хеджируются, либо напрямую выводятся на рынок.

– Давайте поясним нашим путешествующим дилетантам, что значит «реквотить» «нетить» и «выводить риски на рынок»? Я так понимаю, что тонкая граница между добром и злом в вашем бизнесе пролегает среди довольно экзотично звучащих терминов.

– «Реквоты» – это отказ от исполнения ордера клиента по рыночной цене, то есть предложение дилером другой цены для совершения сделки. Она, как правило, отличается в худшую сторону для клиента по отношению к первоначальной. Это не показатель нечистоплотности брокера. Надо понимать, что рынок порой резко движется, и часто цена может далеко уйти за время запроса котировок для сделки. Чаще всего это вопрос долей секунды. Но в ситуации, когда «реквоты» повторяются постоянно, не позволяя трейдеру войти в рынок по желательной для него цене, стоит задуматься о правильности выбора брокера.

«Неттинг» так же не является показателем «кухни». Крупнейшие банки мира частично «неттят» позицию клиентов, когда часть из них стоят «по рынку», а часть «против». И при этом образуется нулевой уровень, взаимозачёт позиций. В такой ситуации нет смысла выводить каждую отдельно взятую клиентскую позицию на рынок. Крупный брокер в такой ситуации никаким образом не влияет на исполнение ордеров клиентов, а также на цены сделок. Недобросовестный же брокер будет пытаться сделать всё, чтобы прибыльная часть позиций клиентов сократилась и увеличилась убыточная. Здесь опять же нужно смотреть на качество дилинга, решение спорных ситуаций с брокером, его способность выплат крупным клиентам, особенно выплат прибыли. Если с этим всё хорошо, то брокеру можно доверять. Как правило, крупные брокеры не позволяют себе работать против клиента, ведь на карту поставлена репутация, накопленная годами труда.

Основные профессиональные участники, занимающиеся предоставлением услуг на Форексе, не боятся выигрышей своих клиентов. Потому что всегда хеджируют их позиции, если они малы по объему. Либо в обязательном порядке выводят сделки таких игроков на межбанковский рынок. Мелкие клиенты крупного брокера, и в самом деле, могут работать по схеме «неттинга» и никаким образом не замечать разницы. Это главный резон, почему стоит доверять только крупным именам с многолетней репутацией.

– Можем ли мы говорить о какой-то эволюции в столь щекотливых вопросах? Как ваш бизнес Форекс услуг дистанцируется от всевозможных «кухонных» дилинговых центров, создающих среди клиентов негатив?

– В 2010 году впервые прозвучало словосочетание «банковский Форекс». Сейчас им любят бравировать многие банки, на базе которых существуют специализированные подразделения. Так получилось, что я эти слова произнес первым. Сначала все улыбались по этому поводу. Дело в том, что на тот момент я строил ритейловый Форекс бизнес в одном из крупнейших банков страны. Подход принципиально отличался от всего, что было ранее на рынке: мы взяли дилинговые технологии межбанковского рынка и переложили на ритейловый, то есть построили один бизнес в другой. Получилась гибридная схема, позволявшая работать не только с крупными корпорациями, но и с физическими лицами на рынке Форекс. Именно тогда нужно было дистанцироваться с этим ноу-хау от дилинговых центров и брокеров, поэтому я решил вывести на рынок новый тип бизнеса – Банковский Форекс. Ведь, по сути, что такое «банковский Форекс» – это масло масляное (изначально понятие «Форекс» означает «межбанковский рынок»). Но банковский Форекс представляет собой именно сервис банка, отличный от тех услуг, которые до сих пор видели трейдеры в России.

Идеальна ситуация, когда нет конфликта интересов между брокером и трейдером, а растущий депозит клиента только радует брокера. Ведь с большими деньгами растут и обороты – а это основной фактор прибыли компании профессионала. Сам принцип работы на межбанковском рынке был реплицирован на рынок Форекс услуг для частных клиентов. Как раз такую схему взаимоотношения с клиентами можно реализовать, если в составе финансовой группы имеется и брокер и Банк, обладающий развитой инфраструктурой для запуска быстрого и эффективного дилинга.

Направление Форекс услуг, которым я руковожу, может легко вывести средства клиентов на рынок, потому что у нас более 10 контрагентов – поставщиков ликвидности, с которыми мы каждый день заключаем множество контрактов. Встроить в эту систему ритейловый Форекс несложно.

– Для покупателей услуг брокера на Форекс значение имеет размер. То есть цена вхождения. Как замечено еще у Шекспира: «Чтобы сотворить добро, вначале надо совершить немного зла...» Переведя метафору на язык гуманизма, хочу спросить про «немного зла», а точнее про наценки брокера для клиента прежде чем он получит «добро» на сделку. Бытует мнение, что частного трейдера обкладывают явными и скрытыми комиссиями, при которых выиграть почти ничего не удастся. Так ли это?

– На Форекс заработок профессионала, то есть брокера – это спрэд, разница между ценой покупки и продажи. И в самом деле, не всегда заявленные брокерами спреды отражают действительность. Нужно понимать, что брокер, как посредник на рынке, передаёт клиенту цену со своей надбавкой, так называемым mark up. Поэтому, если брокер предлагает нулевой спред или близкий к нулю, нужно опасаться, что это просто рисованные котировки или же не более, чем рекламная уловка. У кого больше контрагентов, быстрее каналы связи, развитая серверная инфраструктура во всех финансовых центрах мира, тот и имеет наилучшие предложения по цене. Я могу гордиться тем, что в силах предложить клиентам самое выгодное предложение цены на рынке, благодаря дилинговой инфраструктуре. Этим и отличается Форекс настоящих профессионалов – мы можем предложить клиенту лучшие цены.



1. Система «Aggregator» получает котировки от нескольких контрагентов (провайдеры ликвидности);
2. Система агрегирует потоки и отправляет единый поток с лучшими ценами (best bid \offer + Markup) клиентам в MetaTrader;
3. Клиент совершает мгновенную сделку: BUY 1 lot EURUSD в MetaTrader по цене, которую он видит на экране;
4. MetaTrader через «Aggregator» отправляет запрос, например, в UBS на совершение сделки BUY 100 000 EURUSD;
5. Провайдер ликвидности подтверждает сделку на заданный объем по заданному инструменту;
6. «Aggregator» дает подтверждение сделки клиенту в MetaTrader.

«Aggregator» – верхнеуровневая система, агрегирующая несколько потоков котировок от различных провайдеров ликвидности;

«Markup» – фиксированная величина в пунктах (прибыль брокерской компании), добавленная стоимость к ценам от контрагента;

«MetaTrader» – клиентский торговый терминал для совершения торговых операций.

Если говорить о скорости совершения сделок в системе, то она варьируется в пределах 50 миллисекунд, что незаметно для клиента. Высокотехнологичная инфраструктура имеет торговые сервера, напрямую соединённые с основными поставщиками ликвидности во всех финансовых центрах мира.

Профучастники рынка Форекс могут предлагать лучший спрэд, потому что у них есть множество поставщиков ликвидности, контрагентов по сделкам. У нас это крупнейшие банки мира. Сформированная средняя цена от контрагентов передается непосредственно клиенту. Профучастник просто надбавляет на эту цену свой mark up, что и является комиссионным доходом. Клиент совершает сделки, и брокер имеет этот mark up. Чем больше сделок производит трейдер – тем больше компания зарабатывает. Соответственно, мы заинтересованы в том, чтобы клиент не терял свои средства, а зарабатывал, чтобы у него был большой счет и возможности для совершения сделок.

– А теперь я хотел бы от торговых серверов перейти к «мольберту» и попытаться несколькими штрихами набросать портрет частного трейдера на вашем рынке. Скажите, Кирилл, Форекс трейдер – это звучит гордо?

– Сфера услуг на рынке Форекс в России настолько развита на сегодняшний день, что начать торговать может практически любой человек, у которого есть \$10. Я пятнадцать лет работаю в отрасли и могу утверждать, что какого-то обобщенного портрета для Форекс-трейдера здесь нет. Это может быть любой человек, у которого есть свободные денежные средства. Если говорить о моей позиции, то мне интересны клиенты, для которых торговый капитал – это не последние деньги, а средства, которыми они могут рискнуть. Анализируя нашу клиентскую базу, несложно понять, что в основном частные трейдеры – это люди от 25 лет, преимущественно мужчины.

– Часто возникает вопрос, что такое торговля на рынке Форекс: игра, хобби или работа? Как часто нужно заниматься сделками, чтобы что-то заработать?

– Дело в том, что большинство трейдеров имеют какую-то постоянную работу, а торговлю ведут в зависимости от своей стратегии. Существует, к примеру, среднесрочная стратегия: когда занимаешь определенную валютную позицию и держишь ее несколько месяцев. Разумеется, есть и обратная сторона – краткосрочная торговля. Ведь Форекс – очень волатильный рынок, и здесь всегда можно найти шансы к сделкам на продажу или на покупку в направлении локальной волатильности. Это вполне оправданно, поскольку каждый день в мире что-то происходит. Что-то важное для той или иной валюты. Нужно владеть такой информацией, уметь проводить анализ, прежде чем начать торговлю. По опыту нашей компании можем сказать, что 80 % клиентов торгуют именно «интрадей», то есть краткосрочно. Для этого есть все необходимые инструменты: достаточно иметь простейший смартфон с минимальным доступом в интернет – и у вас появится возможность анализировать графики валют и акций в режиме реального времени, открывать и закрывать позиции, просматривать отчёты по собственной торговле. Всё это возможно, благодаря мобильному приложению. Так что торговать трейдер может круглосуточно, ну а сколько времени на это потребуется – решать ему. Например, на рынке есть так называемые скальперы, которые открывают-закрывают сделки размером в несколько пунктов, пытаясь просто «схватить» небольшую разницу над спрэдом и заработать.

## **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.