

Глава 1

Обманутые ожидания

ЗАЧЕМ ВАМ БИРЖА

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ПОЧЕМУ 97% ТРЕЙДЕРОВ ТЕРЯЮТ ДЕНЬГИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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