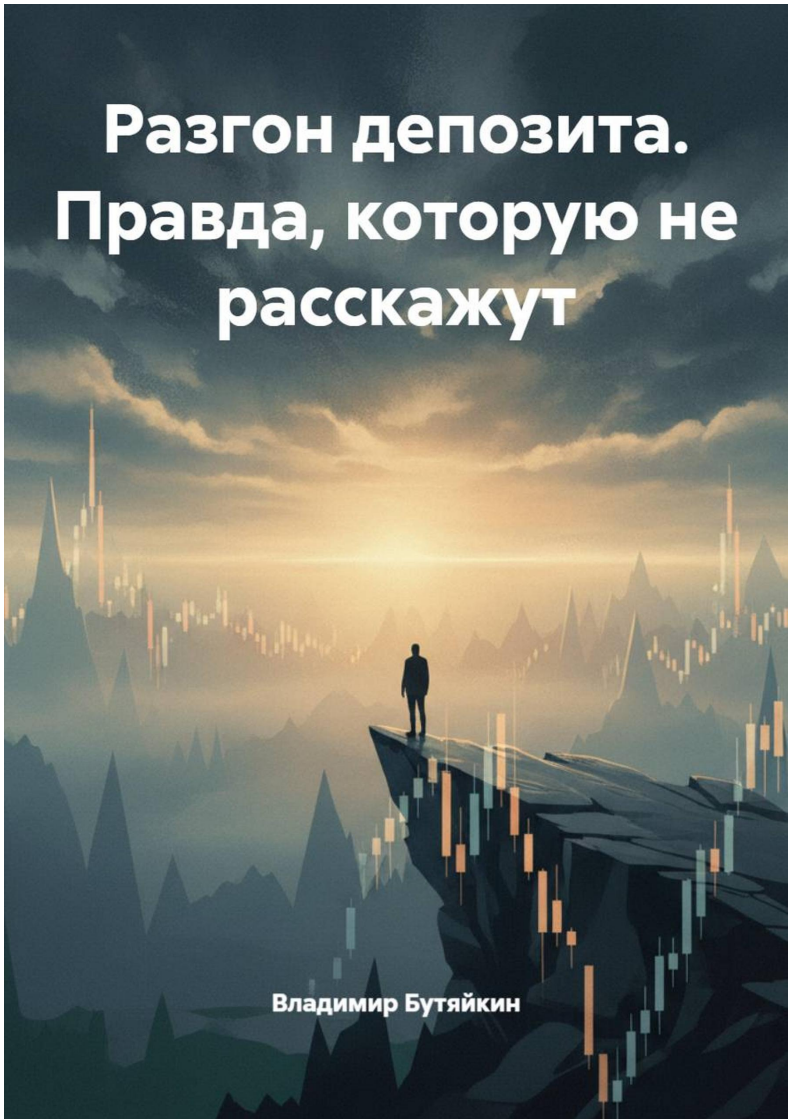


Разгон депозита. Правда, которую не расскажут

Владимир Бутяйкин



Владимир Бутяйкин
Разгон депозита. Правда,
которую не расскажут
Серия «Риск-менеджмент
в трейдинге», книга 5

*<https://litres.ru/73476832>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Ты видел скриншоты с невероятной прибылью. Слышал истории о том, как кто-то превратил тысячу в сто тысяч за неделю. И теперь думаешь: "А почему не я?"

Потому что тебе не рассказали главного.

За каждым красивым графиком роста — сотни сливов, которые никто не показывает. За каждой историей успеха — месяцы стресса, ошибок и борьбы с собственной жадностью. Разгон депозита — это не волшебная кнопка "стать богатым", а самая жёсткая проверка на прочность, где рынок безжалостно вскрывает все твои слабости.

Эта книга — не сказка о лёгких деньгах. Это честный разговор о том, как устроен разгон на самом деле: какие риски ты берёшь на себя, почему большинство теряет всё, и что нужно, чтобы оказаться в том самом проценте, который выходит с прибылью.

Здесь нет обещаний. Только правда. Жёсткая, неудобная, но та, которая может спасти твой депозит и нервы.

Готов увидеть реальность? Тогда открывай первую страницу. Но помни: после этой книги пути назад уже не будет.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	7
ВВЕДЕНИЕ. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ИДУТ В РАЗГОН	13
ЧАСТЬ I. ФИЛОСОФИЯ РАЗГОНА	26
Глава 1. Разгон как отдельная дисциплина	26
Почему разгон – это не инвестирование и	26
не трейдинг в классическом понимании	
Режим, а не стратегия: временное изменение	29
правил игры	
Асимметричная ставка: суть подхода	32
Границы применимости: когда разгон имеет	35
смысл, а когда – нет	
Глава 2. Математика против тебя	37
Статистика: почему большинство теряет	37
деньги	
Ошибка выжившего: как формируются ложные	40
ориентиры	
За счёт чего можно оказаться в меньшинстве	43
Реалистичные ожидания: что значит «успех» в	46
разгоне	
Глава 3. Контракт с риском	49
Осознанный выбор: ты принимаешь правила	49
или уходишь	
Что ты ставишь на кон и что можешь получить	52

Цена ошибки: почему второго шанса может не быть	54
Психологическая готовность потерять всё	57
ЧАСТЬ II. ФУНДАМЕНТ: СРОЧНЫЙ РЫНОК	59
Глава 4. Срочный рынок как инструмент	59
Что такое срочный рынок и почему он подходит для разгона	59
Отличие от фондового рынка: скорость, плечо, возможности	62
Участники рынка: кто играет против тебя	65
Ликвидность и её значение для малого депозита	68
Время работы рынка и его особенности	71
Глава 5. Фьючерсы: механика работы	73
Что такое фьючерсный контракт простыми словами	73
Гарантийное обеспечение: как работает встроенное плечо	76
Вариационная маржа: деньги приходят и уходят в реальном времени	79
Экспирация: жизненный цикл контракта	82
Контанго и бэквордация: что нужно знать	85
Расчётные и поставочные контракты	87
Глава 6. Выбор инструмента для разгона	89
Критерии отбора: ликвидность, волатильность, размер гарантийного обеспечения	89

Валютные фьючерсы: особенности и характер движения	92
Индексные фьючерсы: что нужно учитывать	95
Товарные фьючерсы: специфика работы	98
Почему не стоит распыляться на множество инструментов	101
ЧАСТЬ III. МЕХАНИКА РАЗГОНА	103
Глава 7. Плечо: усилитель в обе стороны	103
Как работает кредитное плечо на срочном рынке	103
Конец ознакомительного фрагмента.	105

Владимир Бутяйкин

Разгон депозита. Правда, которую не расскажут

ПРЕДИСЛОВИЕ

От автора: почему эта книга написана и для кого

Эта книга родилась не из желания научить кого-то торговать и не из стремления заработать на очередном пособии для начинающих. Она появилась потому, что за годы работы на срочном рынке я видел слишком много одинаковых историй, которые заканчивались одинаково печально. Люди приходили с горящими глазами, с небольшой суммой на счёте и огромной верой в то, что именно у них получится. Через несколько недель или месяцев большинство из них исчезало – молча, с пустым счётом и разочарованием, которое потом ещё долго отравляло отношение к любым финансовым рынкам. И почти никто из них не понимал, что произошло на самом деле.

Я написал эту книгу для тех, кто стоит в самом начале этого пути или уже сделал первые шаги. Для тех, у кого нет большого капитала, но есть желание попробовать превратить малое в значительное. Для тех, кто уже слышал про разгон

депозита, видел красивые цифры доходности в интернете и теперь пытается понять, правда это или очередной миф. Я пишу для человека, который хочет получить честный ответ на простой вопрос: возможно ли это вообще и какова реальная цена такой попытки?

Здесь не будет мотивационных речей о том, что ты обязательно справишься, если поверишь в себя. Не будет готовых схем обогащения и волшебных настроек индикаторов. Эта книга – разговор о том, как устроена реальность разгона депозита со всеми её острыми углами, скрытыми ловушками и неочевидными закономерностями. Я расскажу то, о чём обычно молчат, потому что это невыгодно продавцам курсов и некомфортно для тех, кто предпочитает красивые иллюзии. А ты после прочтения сам решишь, готов ли идти в эту сторону или лучше поискать другой путь. Это решение должно быть твоим и только твоим – но оно должно быть осознанным.

Дисклеймер: информация не является инвестиционной рекомендацией

Прежде чем мы двинемся дальше, я обязан сказать тебе кое-что важное, и это не формальность ради галочки. Всё, что написано в этой книге, является исключительно моим личным опытом, наблюдениями и размышлениями о природе срочного рынка и работы с малым капиталом. Это не инвестиционная рекомендация, не призыв к действию и не гарантия какого-либо результата. Ни одна строчка здесь не

должна восприниматься как совет вложить деньги, открыть позицию или совершить любую другую операцию на бирже.

Финансовые рынки – это среда с высоким уровнем неопределённости, где даже опытные участники регулярно несут потери. Срочный рынок с его встроенным плечом многократно усиливает все риски, и ты можешь потерять не только ожидаемую прибыль, но и весь вложенный капитал целиком. Любые решения о торговле ты принимаешь самостоятельно, полностью осознавая возможные последствия и неся за них персональную ответственность. Автор этой книги не несёт никакой ответственности за твои финансовые результаты, какими бы они ни оказались.

Если ты ищешь того, кто скажет тебе, что покупать и когда продавать, – эта книга не для тебя. Здесь ты найдёшь знания и понимание, но решения всегда останутся на твоей стороне. Так устроен рынок, и так устроена жизнь.

Как читать эту книгу и чего от неё ждать

Эта книга построена как последовательный разговор, где каждая следующая глава опирается на предыдущую и развивает общую картину. Я намеренно выстроил материал так, чтобы ты прошёл тот же путь понимания, который когда-то прошёл я сам – от базовых вопросов о природе разгона до тонкостей психологии и момента выхода из игры. Поэтому лучший способ работы с этой книгой – читать её последовательно, не перескакивая через главы в поисках готовых рецептов. Рецептов здесь нет, а вот логика, которая поможет

тебе выстроить собственное понимание, выстраивается постепенно, кирпичик за кирпичиком.

Не торопись проглотить всё за один вечер. Некоторые идеи требуют времени, чтобы осесть в голове и начать работать. Ты можешь обнаружить, что какие-то мысли вызывают у тебя внутреннее сопротивление или несогласие – это нормально и даже полезно. Останавливайся в таких местах, спорь со мной мысленно, проверяй мои утверждения собственным опытом, если он уже есть. Книга написана не для того, чтобы ты принял всё на веру, а для того, чтобы ты начал думать самостоятельно, задавать себе правильные вопросы и искать на них честные ответы.

Чего ждать от этого текста? Ты получишь ясное понимание того, чем на самом деле является разгон депозита и чем он отличается от обычной торговли или инвестирования. Ты увидишь механику срочного рынка глазами практика, а не учебника по экономике. Ты узнаешь о рисках, о которых не принято говорить в рекламных материалах, и о психологических ловушках, в которые попадают почти все. Ты поймёшь, почему большинство людей теряет деньги и за счёт чего немногие всё-таки выходят с результатом. И самое главное – ты сможешь принять взвешенное решение о том, нужно ли тебе вообще идти этим путём, ещё до того, как поставишь на кон реальные деньги.

Чего здесь точно не будет – так это обещаний лёгкого успеха, секретных методик и гарантированных схем заработ-

ка. Если ты ищешь именно это, лучше закрой книгу сейчас и поищи что-то другое. Но если ты готов к честному разговору о сложных вещах – добро пожаловать, нам есть о чём поговорить.

Чего в этой книге не будет

Давай сразу обозначим границы, чтобы потом не возникло разочарования. В этой книге ты не найдёшь готовых торговых систем, которые можно взять и применить с завтрашнего дня. Здесь нет списка волшебных индикаторов, секретных уровней или паттернов, которые якобы работают в восьмидесяти процентах случаев. Я не буду показывать тебе, на какие кнопки нажимать в терминале, и не дам пошаговую инструкцию в духе «сделай раз, сделай два, получи прибыль». Всё это ты легко найдёшь в интернете, на курсах и в каналах людей, которые зарабатывают не на рынке, а на продаже мечты. Моя задача другая.

Здесь не будет красивых историй о том, как кто-то превратил последние десять тысяч в миллион за три месяца и теперь живёт на острове. Такие истории существуют, но они ничему тебя не научат, кроме зависти и ложных надежд. Точно так же здесь не будет нравоучений о том, что разгон – это зло и тебе нужно немедленно забыть об этой идее. Я не собираюсь ни соблазнять тебя, ни отговаривать. Моя цель – дать тебе полную картину происходящего, показать механизмы и закономерности, раскрыть подводные камни и позволить тебе самому сделать выбор на основе понимания, а

не эмоций или чужих обещаний.

ВВЕДЕНИЕ. ЗАЧЕМ ЛЮДИ ИДУТ В РАЗГОН

Портрет человека, который решил разогнать депозит

Кто он, этот человек, который однажды открывает брокерский счёт, вносит туда сумму, которую большинство финансовых консультантов назвали бы несерьёзной, и решает превратить её во что-то значительное? Давай посмотрим на него внимательно, потому что, возможно, ты узнаешь в этом портрете себя – полностью или частично. И в этом нет ничего плохого, это просто точка отсчёта для нашего разговора.

Чаще всего это мужчина от двадцати пяти до сорока пяти лет, хотя границы условны и исключений хватает. У него есть основная работа или собственное небольшое дело, которое приносит доход, но этот доход не позволяет накопить серьёзный капитал в обозримом будущем. Он посчитал однажды, сколько лет ему потребуется, чтобы отложить на квартиру, на свободу от найма, на ту жизнь, которую он считает достойной, – и цифра его не обрадовала. Десять лет, пятнадцать, двадцать – при условии железной дисциплины и отсутствия непредвиденных расходов. А жизнь, как известно, регулярно подбрасывает именно непредвиденные расходы.

Этот человек не глуп. Он читает, интересуется, умеет анализировать информацию и принимать решения. Возможно,

он неплохо разбирается в своей профессиональной области и привык, что усилия приводят к результату. Именно этот опыт успешности в других сферах иногда играет с ним злую шутку – он полагает, что на рынке работают те же законы: больше старайся, больше учись, больше работай – и успех придёт. Рынок устроен иначе, но это понимание приходит позже, обычно вместе с первыми серьёзными потерями.

У него есть свободные деньги, но их немного. Это может быть отложенная за несколько месяцев сумма, небольшой бонус с работы, возврат старого долга или просто деньги, которые он решил выделить на эксперимент. Сумма достаточно значима, чтобы её потеря была неприятной, но недостаточно критична, чтобы разрушить его жизнь. По крайней мере, он так думает в момент принятия решения. Классические инвестиционные инструменты с их пятью – десятью процентами годовых кажутся ему слишком медленными, почти бессмысленными для такого капитала. Положить пятьдесят тысяч под десять процентов годовых – это пять тысяч прибыли за год. Зачем? Это же несерьёзно.

И вот здесь появляется идея разгона. Она приходит из разных источников – из разговора со знакомым, который якобы удвоил счёт за месяц, из видеоролика в интернете, из статьи или книги, из собственных размышлений о том, как работает плечо на срочном рынке. Идея простая и соблазнительная: взять небольшую сумму, использовать возможности маржинальной торговли и за несколько удачных сделок вывести ка-

питал на принципиально другой уровень. Не годами копить, а сделать рывок. Рискнуть малым ради шанса получить многое.

Этот человек понимает, что рискует. Он не наивный мечтатель, который верит в гарантированный успех. Он знает, что можно потерять всё, и теоретически готов к такому исходу. Но где-то внутри живёт уверенность, что именно он окажется достаточно умным, дисциплинированным и удачливым, чтобы пройти там, где большинство спотыкается. Он слышал про статистику, про девяносто пять процентов теряющих деньги, но эта цифра кажется ему абстрактной, относящейся к каким-то другим людям – менее подготовленным, более жадным, недостаточно серьёзным. Он-то подойдёт к делу иначе.

Если ты узнал себя в этом описании – не спеши ни радоваться, ни огорчаться. Это не диагноз и не приговор. Это просто отправная точка, с которой начинают почти все. Вопрос в том, что происходит дальше и насколько честно ты готов посмотреть на свои мотивы, возможности и ограничения.

Мечта о быстром капитале: откуда она берётся

Желание быстро разбогатеть – это не изобретение нашего времени и не признак испорченности характера. Оно живёт в человеке так же естественно, как стремление к безопасности, признанию или любви. На протяжении всей истории люди искали способы сократить путь от бедности к достатку, от

достатка к богатству. Золотые лихорадки, торговые экспедиции, азартные игры, лотереи – всё это разные формы одной и той же глубинной потребности: изменить свою жизнь не постепенно, а рывком, одним решительным действием. Финансовые рынки стали современной ареной для этой древней мечты, и срочный рынок с его возможностями плеча выглядит особенно привлекательно для тех, кто хочет сыграть по-крупному, имея на руках скромную сумму.

Но почему именно сейчас, именно в наше время эта мечта приобрела такие масштабы? Ответ связан с несколькими факторами, которые сошлись вместе и создали идеальную среду для массового увлечения идеей быстрого заработка на бирже. Во-первых, доступ к рынкам стал невероятно простым. Ещё двадцать лет назад, чтобы торговать фьючерсами, нужно было приложить значительные усилия – найти брокера, подписать кучу бумаг, разобраться в сложном программном обеспечении. Сегодня достаточно скачать приложение на телефон и пройти идентификацию за пятнадцать минут. Порог входа исчез почти полностью, и это создаёт иллюзию, что раз войти легко, то и заработать будет несложно.

Во-вторых, мы живём в эпоху информационного изобилия, которое парадоксальным образом порождает больше заблуждений, чем ясности. Социальные сети и видеохостинги переполнены историями успеха – реальными, приукрашенными и полностью вымышленными. Человек показывает свой торговый счёт с впечатляющей доходностью, рассказывает,

как изменилась его жизнь, демонстрирует атрибуты красивой жизни – и тысячи зрителей начинают верить, что это достижимо для каждого. При этом никто не показывает тысячи других счетов, которые были слиты на том же пути. Ошибка выжившего работает на полную мощность, формируя искажённое представление о реальных шансах.

В-третьих, современная экономическая реальность для многих людей не оставляет видимых путей к финансовой свободе через традиционные каналы. Зарплаты растут медленнее, чем цены на жильё и другие значимые активы. Откладывать десять процентов от дохода, как советуют классические учебники по финансовой грамотности, – это путь длиной в десятилетия, и далеко не факт, что он приведёт к цели. На этом фоне идея разгона выглядит не как безумие, а как рациональный расчёт: если обычный путь почти закрыт, почему бы не попробовать необычный? Риск потерять небольшую сумму кажется приемлемой платой за шанс вырваться из колеи.

И наконец, есть ещё один фактор, о котором редко говорят вслух, но который играет огромную роль. Это потребность доказать себе и окружающим, что ты способен на что-то большее, чем просто тянуть лямку до пенсии. Мечта о быстром капитале – это не только про деньги. Это про самоуважение, про ощущение контроля над своей судьбой, про возможность сказать «я сделал это сам». Именно поэтому она так сильна и так устойчива к рациональным аргументам.

Малый депозит как точка входа в большую игру

Малый депозит – это не просто стартовая сумма на счёте. Это особое состояние, особая оптика, через которую человек смотрит на рынок и на свои возможности. Когда у тебя на счёте лежит сумма, сопоставимая с одной-двумя зарплатами, ты находишься в принципиально иной ситуации, чем трейдер с капиталом в несколько миллионов. Правила, которые работают для него, для тебя не просто бесполезны – они вредны, потому что создают иллюзию применимости там, где её нет. И первое, что нужно понять: малый депозит – это не уменьшенная копия большого, это совершенно другая игра с другими законами.

Почему люди начинают именно с малых сумм? Ответ очевиден лишь на первый взгляд. Да, у большинства просто нет больших денег для инвестирования – это правда. Но есть и другая сторона: малый депозит психологически комфортен как точка входа в неизвестность. Это сумма, потерю которой можно пережить, которая не разрушит твою жизнь и не заставит объясняться перед семьёй. Это своего рода плата за билет в мир, который ты хочешь исследовать. Ты как бы говоришь себе: я рискую, но рискую тем, что могу позволить себе потерять. Проблема в том, что это ощущение контролируемого риска часто оказывается иллюзией, и вот почему.

Малый депозит на обычном фондовом рынке действительно даёт очень ограниченные возможности. Купить несколько акций, получить свои пять-десять процентов го-

довых, если повезёт, – и на этом всё. Сумма слишком мала, чтобы диверсифицироваться нормально, и слишком мала, чтобы абсолютный размер прибыли имел хоть какое-то значение для твоей жизни. Десять процентов от пятидесяти тысяч – это пять тысяч за год. Даже не смешно. Именно поэтому взгляд естественным образом обращается к срочному рынку, где встроенное плечо позволяет управлять позицией, многократно превышающей размер твоего счёта. Здесь малый депозит перестаёт быть ограничением и становится стартовой площадкой для потенциально больших движений.

Срочный рынок создаёт уникальную ситуацию: ты можешь открыть позицию на сумму, в десять или двадцать раз превышающую твой капитал. Это означает, что движение цены на один процент может принести тебе десять или двадцать процентов к депозиту – как в плюс, так и в минус. Малый депозит в сочетании с плечом создаёт эффект увеличительного стекла: все твои решения, правильные и ошибочные, проявляются быстрее и ярче. То, что для крупного капитала было бы незначительной флуктуацией, для тебя становится событием, меняющим картину дня. Это захватывает, это пугает, и это требует совершенно иного подхода к управлению рисками.

Есть ещё один аспект, который редко обсуждают открыто. Малый депозит – это не только финансовая, но и эмоциональная точка входа. Человек с небольшой суммой острее переживает каждое движение цены, потому что каждый про-

цент для него весом. Он быстрее учится – или быстрее ломается. Он не может позволить себе долго сидеть в убыточной позиции, надеясь на разворот, потому что его запас прочности минимален. В этом смысле малый депозит – жёсткий, но честный учитель. Он не прощает ошибок и не даёт времени на раскачку. Ты либо учишься действовать быстро и точно, либо теряешь свои деньги раньше, чем успеваешь понять, что произошло.

Почему классические советы не работают для тех, у кого мало денег

Открой любую книгу по инвестированию или трейдингу, написанную признанным автором для широкой аудитории. Там ты найдёшь набор правил, которые выглядят разумно и логично: диверсифицируй вложения, не рискуй более чем двумя процентами капитала на одной сделке, мысли долгосрочно, избегай плеча или используй его минимально, не пытайся обыграть рынок – просто следуй за ним. Всё это звучит мудро, и для человека с капиталом в несколько миллионов эти советы действительно работают. Проблема в том, что они написаны именно для такого человека, а не для тебя с твоими пятьюдесятью или ста тысячами на счёте. И когда ты пытаешься применить эти правила к своей ситуации, ты обнаруживаешь, что они не просто неэффективны – они делают твою затею бессмысленной с самого начала.

Возьмём правило двух процентов – один из священных принципов управления капиталом. При депозите в пятьде-

сят тысяч рублей два процента – это тысяча рублей. Это максимум, который ты можешь потерять на одной сделке, если следуешь классической доктрине. Теперь посмотрим, что это означает на практике. Чтобы выйти на позицию даже с одним фьючерсным контрактом на популярный инструмент, тебе нужно гарантийное обеспечение в несколько тысяч рублей. Размер стопа, который укладывается в твою тысячу рублей риска, будет настолько мал, что его выбьет обычным рыночным шумом в течение нескольких минут. Ты будешь терять раз за разом не потому, что ошибся с направлением, а просто потому, что рынок дышит – а твой стоп слишком близко.

Идём дальше. Диверсификация – ещё одна мантра классического подхода. Распредели капитал между разными инструментами, секторами, классами активов, чтобы снизить риск. Прекрасный совет, если у тебя есть что распределять. С малым депозитом попытка диверсифицироваться приводит к тому, что ты размазываешь и без того скромную сумму на множество микропозиций, каждая из которых не способна принести ощутимый результат. Вместо снижения риска ты получаешь распыление сил и внимания, потерю фокуса и невозможность нормально управлять хоть чем-то. Диверсификация работает, когда есть объём. Когда объёма нет, она превращается в имитацию серьёзного подхода.

Долгосрочное инвестирование – ещё один совет, который отлично звучит на бумаге. Положи деньги в индексный

фонд, забудь на десять лет, получи свои семь-десять процентов годовых за счёт роста экономики. Но человек с малым депозитом не может ждать десять лет. У него нет этого времени, потому что его жизненные задачи требуют решения значительно раньше. И даже если бы он был готов ждать, математика неумолима: десять процентов годовых от пятидесяти тысяч – это пять тысяч в год. За десять лет с учётом сложного процента получится около ста тридцати тысяч. Неплохо, но это не изменит жизнь, это даже не решит ни одной крупной задачи – ни жилищный вопрос, ни вопрос финансовой независимости.

Вот почему человек с малым капиталом, осознав всё это, начинает искать другой путь. Не из жадности и не из глупости – из холодного понимания того, что классические рецепты созданы не для него. Он может либо принять правила игры, в которой ему отведена роль вечно догоняющего, либо попытаться играть иначе. Разгон депозита – это попытка играть иначе. Со всеми её рисками и со всей её сомнительностью, но также с логикой, которую важно понимать, прежде чем осуждать.

Честный разговор: что ты на самом деле собираешься делать

Давай остановимся на минуту и посмотрим правде в глаза. До этого момента мы говорили о мотивах, о мечтах, о логике малого капитала и о том, почему классические подходы не годятся для твоей ситуации. Всё это важно для понима-

ния контекста. Но теперь пришло время назвать вещи своими именами, без обёрток и смягчающих формулировок. Ты собираешься взять деньги, которые у тебя есть, и поставить их на кон в игре, где большинство участников проигрывает. Ты собираешься использовать финансовое плечо, которое умножает не только потенциальную прибыль, но и потенциальные потери. Ты собираешься соревноваться с людьми и алгоритмами, которые занимаются этим профессионально, имеют больше ресурсов, больше информации и больше опыта. Это то, что ты собираешься делать.

Разгон депозита – это не инвестирование. Инвестор покупает актив, потому что верит в его фундаментальную ценность, и готов ждать, пока рынок эту ценность признает. У него есть время, есть запас прочности, есть возможность пересидеть неблагоприятные периоды. У тебя этого нет. Разгон депозита – это и не классический трейдинг в том смысле, как его описывают учебники, с чётким управлением рисками, диверсификацией и постепенным наращиванием капитала. Ты не можешь позволить себе постепенность – при твоём размере счёта она не имеет смысла. То, что ты собираешься делать, ближе всего к концентрированной ставке с расчётом на асимметричный результат: потерять можно всё или почти всё, но в случае успеха прирост должен быть кратным.

Можно ли назвать это азартной игрой? И да, и нет. Азартная игра предполагает, что исход определяется случайно-

стью, а казино всегда имеет математическое преимущество. На рынке ситуация сложнее. Здесь нет фиксированных правил вроде «зеро даёт преимущество заведению». Рынок – это среда, где исход зависит от множества факторов, часть которых поддаётся анализу, а часть – нет. Умелый участник может находить ситуации, где вероятность и соотношение риска к прибыли складываются в его пользу. Но для этого нужны навыки, опыт и дисциплина, которых у новичка по определению нет. Поэтому для большинства начинающих разгон действительно превращается в подобие азартной игры – только с худшими шансами, потому что рынок забирает комиссии, а эмоции толкают к ошибкам.

Я говорю тебе это не для того, чтобы отговорить или напугать. Я говорю это, чтобы ты принимал решение с открытыми глазами, а не в тумане иллюзий и надежд. Если после всего сказанного ты всё равно решишь идти в разгон – это твоё право, и в этом даже есть своя логика. Но пусть это будет решение взрослого человека, который понимает, на что идёт, а не наивное следование за красивыми историями из интернета. Ты ставишь реальные деньги, ты можешь их потерять, и никто кроме тебя не несёт за это ответственности. Чем раньше ты примешь это как факт, тем выше твои шансы сохранить ясную голову в процессе.

И последнее. Разгон – это не стиль жизни и не долгосрочная стратегия. Это временный режим с чётко определённой целью и точкой выхода. Тыходишь в этот режим, чтобы

выйти из него – желательно с результатом, но в любом случае выйти. Те, кто забывает об этом и превращает разгон в постоянный способ существования на рынке, почти гарантированно заканчивают потерей всего, что успели заработать. Запомни это сейчас, пока ты ещё не вошёл в игру. Потом, когда появятся первые прибыли, и эйфория затуманит голову, вспомнить будет сложнее.

ЧАСТЬ I. ФИЛОСОФИЯ РАЗГОНА

Глава 1. Разгон как отдельная дисциплина

Почему разгон – это не инвестирование и не трейдинг в классическом понимании

В мире финансовых рынков существует негласная иерархия, которую тебе никто не объяснит в явном виде, но которая определяет, как участники воспринимают друг друга и самих себя. На вершине этой иерархии находятся инвесторы – люди, которые мыслят годами и десятилетиями, покупают доли в бизнесе и ждут, пока время и экономический рост сделают своё дело. Чуть ниже располагаются трейдеры – те, кто работает на более коротких горизонтах, ловит движения цены и зарабатывает на волатильности. И где-то в тени, за пределами приличного общества, находятся те, кто пытается разогнать депозит. Их не принято обсуждать в серьёзной

литературе, их методы считаются несерьёзными или опасными, а их результаты – случайностью. Но они существуют, и у того, что они делают, есть своя внутренняя логика, которую стоит понять, прежде чем принимать или отвергать.

Инвестирование в своей основе опирается на идею фундаментальной ценности. Инвестор анализирует компанию, отрасль, экономику в целом и приходит к выводу, что данный актив стоит дешевле, чем должен стоять в будущем. Он покупает и ждёт, пока рынок согласится с его оценкой. Время работает на инвестора – сложный процент, реинвестирование дивидендов, рост прибыли компаний постепенно увеличивают его капитал. Ключевое слово здесь – постепенно. Инвестор не рассчитывает удвоить деньги за месяц. Его горизонт измеряется годами, и краткосрочные колебания цены для него не более чем шум, который можно игнорировать. Такой подход требует терпения, капитала и времени – всего того, чего у тебя, скорее всего, нет в достаточном количестве.

Классический трейдинг – это уже другая история. Трейдер работает с ценовыми движениями, его не интересует фундаментальная стоимость актива как таковая. Он покупает, потому что ожидает роста цены в ближайшее время, и продаёт, когда ожидает падения. Трейдер управляет рисками по строгим правилам: ограничивает убыток на каждой сделке небольшим процентом от капитала, диверсифицирует позиции, избегает чрезмерного плеча. Его цель – стабильный положительный результат на дистанции, а не сверх-

прибыль с одной сделки. Профессиональный трейдер может быть доволен доходностью в тридцать-пятьдесят процентов годовых, потому что он понимает: последовательность и контроль риска важнее ярких, но случайных побед.

Разгон депозита не вписывается ни в одну из этих категорий. Человек, который идёт в разгон, сознательно нарушает базовые принципы обеих дисциплин. Он не анализирует фундаментальную стоимость – у него нет времени ждать, пока рынок переоценит актив. Он не соблюдает классические правила управления рисками – при его размере капитала это сделало бы затею бессмысленной. Он концентрирует риск вместо того, чтобы его распределять. Он использует плечо на уровне, который любой учебник назвал бы безрассудным. И он готов к полной потере вложенных средств как к одному из допустимых исходов.

Означает ли это, что разгон – это просто глупость или безрассудная игра ва-банк? Не обязательно. Если посмотреть на происходящее без эмоций, можно увидеть логику, которая отличается от привычных подходов, но не лишена смысла. Разгон – это осознанный обмен стабильности на потенциал. Это согласие принять очень высокую вероятность неудачи ради шанса на кратный рост капитала. Это не инвестирование, не трейдинг и не азартная игра в чистом виде. Это отдельная дисциплина со своими правилами, которые нужно понимать и уважать, даже если ты с ними не согласен.

Режим, а не стратегия: временное изменение правил игры

Одна из главных ошибок, которую совершают люди, приходящие к идее разгона, – они воспринимают его как стратегию. Как набор правил, которые можно применять постоянно, как способ работы на рынке, пригодный для использования на неограниченном временном горизонте. Это глубокое заблуждение, и оно губит счета даже тех, кому поначалу удаётся добиться впечатляющих результатов. Разгон – это не стратегия. Это режим. Временный, ограниченный, с чётко определённой точкой входа и, что ещё важнее, с заранее определённой точкой выхода. Понимание этой разницы может стать границей между успехом и катастрофой.

Стратегия предполагает устойчивость и воспроизводимость. Хорошая торговая стратегия – это система, которую можно применять день за днём, месяц за месяцем, получая статистически положительный результат на длинной дистанции. Она включает в себя правила управления капиталом, критерии входа и выхода, механизмы контроля риска. Стратегия рассчитана на то, чтобы переживать периоды просадок и выходить из них, сохраняя капитал для будущих возможностей. Разгон устроен принципиально иначе. Он не предполагает долгосрочной устойчивости. Он предполагает кон-

центрацию риска в ограниченном временном окне ради попытки совершить качественный скачок. Это спринт, а не марафон, и бежать спринтерскую дистанцию в темпе марафона так же бессмысленно, как пытаться бежать марафон в темпе спринта.

Когда тыходишь в режим разгона, ты сознательно отключаешь часть предохранителей, которые защищают капитал в обычных условиях. Ты берёшь на себя больше риска, чем позволяют классические правила. Ты концентрируешь позицию вместо того, чтобы её распределять. Ты готов потерять значительную часть или даже весь депозит ради шанса умножить его в несколько раз. Всё это допустимо и даже логично – но только как временная мера, как исключение из обычного порядка вещей. В тот момент, когда ты достигаешь поставленной цели или исчерпываешь выделенный на эксперимент капитал, режим должен быть выключен. Не приостановлен, не модифицирован – именно выключен, полностью и без колебаний.

Проблема в том, что человеческая психика плохо приспособлена к переключению режимов. Если тебе удалось разогнать счёт с пятидесяти тысяч до трёхсот, внутренний голос начинает нашёптывать: а почему бы не продолжить? Ведь получилось же, значит, можно повторить. Ведь система работает. Ведь ты теперь знаешь, как это делается. Этот голос врёт. То, что сработало один раз в условиях повышенного риска, не обязано сработать снова. Более того, статистически

оно почти гарантированно не сработает, если ты будешь повторять попытки достаточно долго. Разгон – это использование нестандартных правил для достижения конкретной цели. Цель достигнута – правила возвращаются к норме. Иначе рынок заберёт обратно всё, что дал, и добавит сверху проценты за самонадеянность.

Асимметричная ставка: суть подхода

В основе любого осмысленного разгона лежит один ключевой принцип, без понимания которого вся затея превращается в слепую игру с судьбой. Этот принцип – асимметрия между тем, что ты можешь потерять, и тем, что можешь получить. Ты рискуешь суммой, которая конечна и заранее определена, ради потенциального результата, который в случае успеха многократно превышает размер ставки. Именно это отличает расчётливую попытку разгона от безрассудной игры ва-банк, хотя внешне они могут выглядеть похоже. Разница в том, как устроено соотношение между риском и возможной наградой.

Представь себе ситуацию: у тебя есть пятьдесят тысяч, которые ты готов полностью потерять. Это деньги, отсутствие которых не разрушит твою жизнь, не оставит семью без еды и не загонит тебя в долги. Ты принял решение, что эта сумма – твой билет на игру, и ты согласен с тем, что билет может сгореть. Но если твоя попытка окажется удачной, ты рассчитываешь превратить эти пятьдесят тысяч в триста, пятьсот или больше. Потерять ты можешь один раз и фиксированную сумму. Выиграть можешь многократно больше. Это и есть асимметрия: ограниченный убыток при потенциально крат-

ной прибыли.

Почему этот принцип так важен? Потому что он единственное, что придаёт разгону хоть какую-то логическую основу. Без асимметрии ты просто играешь в рулетку, где шансы не в твою пользу. С асимметрией ты создаёшь ситуацию, в которой даже низкая вероятность успеха может быть оправдана размером выигрыша. Математика здесь простая: если ты готов потерять пятьдесят тысяч десять раз ради одного шанса заработать миллион, твоё математическое ожидание положительно, даже если девять попыток из десяти заканчиваются неудачей. Разумеется, в реальности всё сложнее – у тебя нет десяти попыток, и вероятности распределены иначе. Но сам принцип остаётся неизменным: ты ищешь ситуации, где потенциал роста значительно превосходит риск потери.

На практике это означает несколько вещей. Во-первых, сумма, которую ты выделяешь на разгон, должна быть той, которую ты действительно готов потерять целиком. Не половину, не на восемьдесят процентов – целиком. Если ты не можешь спокойно принять такой исход, ты вышел на ринг в неправильной весовой категории. Во-вторых, твоя цель должна быть кратной изначальной сумме. Разгонять депозит ради тридцати процентов прибыли бессмысленно – риски несопоставимы с наградой. Ты берёшь на себя экстремальный риск, значит, и цель должна быть экстремальной. В-третьих, каждая отдельная сделка внутри разгона тоже должна строиться по принципу асимметрии: точка входа выбирается

так, чтобы потенциальная прибыль в несколько раз превышала размер возможного убытка. Это не гарантирует успеха, но создаёт условия, при которых успех становится математически осмысленным, а не просто счастливой случайностью.

Границы применимости: когда разгон имеет смысл, а когда – нет

Разгон – это инструмент, и как любой инструмент, он уместен в одних ситуациях и губителен в других. Молоток прекрасно забивает гвозди, но им не стоит чинить наручные часы. Точно так же разгон депозита имеет свою узкую область применения, за пределами которой он превращается из осмысленной попытки в чистое безумие. Понимание этих границ – возможно, самое важное, что ты должен вынести из первой части книги.

Разгон имеет смысл, когда выполняются несколько условий одновременно. У тебя есть сумма, которую ты готов потерять полностью без катастрофических последствий для своей жизни. Ты понимаешь, что делаешь, и осознаёшь риски не на уровне абстрактного знания, а на уровне принятия. У тебя есть конкретная цель – не «заработать побольше», а определённая сумма или кратность к начальному капиталу. И наконец, ты способен остановиться, когда цель достигнута или когда выделенные деньги закончились. Если все эти условия соблюдены, разгон становится расчётливой ставкой с понятными параметрами. Рискованной – да. Но осмысленной.

Теперь о том, когда разгон категорически противопока-

зан. Если деньги, которые ты собираешься положить на счёт, – это твоя финансовая подушка, накопления на важную цель или тем более заёмные средства, остановись прямо сейчас. Разгон на последние деньги – это не смелость, это отчаяние, и рынок отчаяние не вознаграждает. Он его эксплуатирует. Человек, который торгует деньгами, которые не может позволить себе потерять, принимает решения иначе: он слишком рано фиксирует прибыль из страха, слишком долго держит убыточные позиции из надежды, слишком много рискует, пытаясь отыграться. Его психология работает против него, и результат почти предопределён.

Разгон также не имеет смысла, если у тебя уже есть значительный капитал. Человеку с миллионом на счёте не нужно разгонять депозит – ему нужно сохранять и приумножать то, что есть, используя более консервативные методы. Риск потерять миллион ради шанса заработать три – это совершенно иная математика, чем риск потерять пятьдесят тысяч ради шанса заработать триста. В первом случае цена ошибки слишком высока, а потенциальный выигрыш не оправдывает эту цену. И ещё одна ситуация, в которой от разгона лучше отказаться: если ты находишься в эмоционально нестабильном состоянии, переживаешь сложный период в жизни, только что понёс крупную потерю или, наоборот, пережил неожиданный успех. Любое состояние, искажающее способность мыслить трезво, делает разгон смертельно опасным для твоего счёта.

Глава 2. Математика против тебя

Статистика: почему большинство теряет деньги

Ты наверняка слышал эту цифру: девяносто пять процентов трейдеров теряют деньги. Или девяносто. Или восемьдесят. Точное число варьируется в зависимости от источника, но порядок остаётся неизменным – подавляющее большинство людей, пришедших на рынок с целью заработать, уходят с меньшим количеством денег, чем принесли. Эта статистика звучит так часто, что превратилась в своего рода мантру, которую произносят, но не осмысливают. Новичок слышит её, кивает и думает: да, конечно, большинство проигрывает, но я-то буду в меньшинстве. Он даже не задаёт себе вопрос, почему статистика именно такова и за счёт чего он собирается её обмануть. А этот вопрос – ключевой.

Почему же большинство теряет? Первая и самая очевидная причина – рынок по своей природе является игрой с отрицательной суммой для мелких участников. Каждая твоя сделка сопровождается издержками: комиссия брокера, биржевой сбор, проскальзывание между ценой, которую ты хотел получить, и ценой, по которой сделка реально исполни-

лась. На срочном рынке добавляется ещё спред между ценой покупки и продажи. Все эти издержки кажутся незначительными по отдельности, но они накапливаются с каждой операцией. Если ты совершаешь много сделок, издержки начинают съедать капитал независимо от качества твоих решений. Ты можешь быть правым в половине случаев и всё равно терять деньги просто потому, что каждая сделка обходится тебе в определённую сумму.

Вторая причина глубже и связана с тем, кто находится по другую сторону твоей сделки. Рынок – это не абстрактная сущность, а совокупность участников, каждый из которых преследует свои интересы. Когда ты покупаешь фьючерсный контракт, кто-то его тебе продаёт. Этот кто-то может быть таким же частным трейдером, как ты, а может быть профессиональным участником рынка с командой аналитиков, мощными алгоритмами и доступом к информации, которую ты никогда не увидишь. Крупные игроки, маркетмейкеры, институциональные фонды – все они находятся в заведомо лучшей позиции, чем человек с ноутбуком и небольшим счётом. Ты конкурируешь с ними за одну и ту же прибыль, и это соревнование изначально неравное.

Третья причина носит психологический характер, и она, возможно, самая разрушительная. Человеческий мозг эволюционировал в условиях, совершенно не похожих на финансовые рынки. Наши инстинкты, эмоциональные реакции, когнитивные искажения – всё это прекрасно работало в пер-

вобытных условиях, но катастрофически подводит в торговом терминале. Мы склонны удерживать убыточные позиции слишком долго, надеясь на разворот, и фиксировать прибыль слишком рано, боясь её упустить. Мы переоцениваем свои способности и недооцениваем роль случайности. Мы видим закономерности там, где их нет, и принимаем решения под влиянием страха и жадности. Рынок безжалостно эксплуатирует все эти слабости, и чем активнее ты торгуешь, тем больше возможностей даёшь своим худшим инстинктам проявиться.

Всё это не означает, что заработать на рынке невозможно. Но это означает, что простое участие – покупка и продажа без понимания происходящего – с высокой вероятностью приведёт к потере денег. Чтобы оказаться в числе меньшинства, нужно чётко понимать, за счёт чего ты собираешься преодолеть эти структурные препятствия. И честный ответ «я не знаю» – лучше, чем самоуверенное «я справлюсь».

Ошибка выжившего: как формируются ложные ориентиры

Во время Второй мировой войны американские военные столкнулись с проблемой: слишком много бомбардировщиков не возвращалось с заданий. Нужно было усилить броню самолётов, но ресурсы были ограничены, и защитить всю машину целиком не представлялось возможным. Инженеры изучили повреждения на вернувшихся самолётах, составили карту пробоин и предложили укрепить те места, где было больше всего попаданий. Логично? На первый взгляд – да. Но математик Абрахам Вальд указал на фундаментальную ошибку в этих рассуждениях. Дырки на вернувшихся самолётах показывали не уязвимые места, а наоборот – места, попадание в которые позволяло машине выжить. Укреплять нужно было те зоны, где пробоин не было, потому что самолёты с такими повреждениями просто не долетели до базы. Это и есть ошибка выжившего в её классическом виде: мы анализируем только тех, кто прошёл через фильтр отбора, и делаем выводы, игнорируя тех, кто этот фильтр не прошёл.

На финансовых рынках эта ошибка приобретает особенно коварные формы. Ты открываешь интернет и видишь истории людей, которые превратили небольшую сумму в состоя-

ние. Видеоролики, статьи, посты в социальных сетях – везде рассказы о том, как кто-то разогнал депозит в десять, двадцать, пятьдесят раз. Эти истории производят сильное впечатление. Они кажутся доказательством того, что разгон возможен, что существуют работающие методы, что нужно просто найти правильный подход. Но задай себе простой вопрос: а где истории тех, у кого не получилось? Где тысячи, десятки тысяч людей, которые пробовали то же самое и потеряли всё? Они не пишут статей и не снимают видео. Им нечем хвастаться, нечего продавать, да и просто неприятно вспоминать о своём провале. Они исчезли из информационного поля, как те бомбардировщики, что не вернулись на базу.

Проблема усугубляется тем, что успешные истории не просто существуют – они активно продвигаются. Человек, который заработал на рынке, имеет стимул об этом рассказывать. Это поднимает его статус, привлекает внимание, открывает возможности для монетизации своего опыта через курсы, консультации, подписки на сигналы. Успех продаётся, неудача – нет. В результате информационное пространство оказывается заполнено исключительно позитивными примерами, и у стороннего наблюдателя формируется искажённое представление о реальных шансах. Он видит одного человека, который выиграл, и не видит девяносто девять, которые проиграли. И делает вывод, что выигрыш – это норма, а не редкое исключение.

Есть ещё один аспект, который редко обсуждают. Даже

подлинные истории успеха мало что говорят о причинах этого успеха. Человек разогнал депозит – но было ли это результатом его мастерства или просто удачного стечения обстоятельств? Отличить одно от другого по единичному случаю невозможно. Если тысяча человек подбрасывает монетку десять раз подряд, кто-то обязательно выбросит десять орлов. Этот счастливчик может искренне верить, что владеет техникой правильного подбрасывания, и даже учить этому других. Но его результат – чистая случайность, и попытка его воспроизвести обречена на провал. На рынке происходит то же самое, только ставки выше и иллюзия контроля убедительнее.

Как защититься от ошибки выжившего? Единственный способ – сознательно искать информацию о неудачах, о тех, кто попробовал и потерял. Читать не только истории успеха, но и честные рассказы о слитых депозитах. Понимать, что каждый яркий пример разгона – это верхушка айсберга, под которой скрыты сотни невидимых трагедий. И принимать решение о собственной попытке, держа в голове эту скрытую часть картины, а не только то, что лежит на поверхности.

За счёт чего можно оказаться в меньшинстве

Если статистика настолько беспощадна, а шансы настолько малы, возникает закономерный вопрос: существует ли вообще способ оказаться среди тех немногих, кто выходит с положительным результатом? И если да, то что отличает этих людей от остальных? Это не праздное любопытство – ответ на этот вопрос определяет, имеет ли смысл вся затея или ты просто собираешься пожертвовать деньги рынку в надежде на чудо. Давай разберёмся, за счёт чего действительно можно сместить вероятности в свою пользу, а какие надежды являются иллюзией.

Первое и самое важное – это понимание того, что ты не можешь контролировать результат отдельной сделки, но можешь контролировать процесс. Рынок непредсказуем в краткосрочной перспективе, и никакой анализ не даст тебе гарантии, что следующая сделка будет прибыльной. Но если ты последовательноходишь в позиции с положительным соотношением потенциальной прибыли к риску, если ты дисциплинированно ограничиваешь убытки и даёшь прибыли расти, математика начинает работать на тебя, а не против. Ты можешь ошибаться чаще, чем быть правым, и всё равно оставаться в плюсе – при условии, что твои выигрыши в

среднем значительно больше твоих проигрышей. Это не магия, это арифметика, но удивительно мало людей способны применять её на практике, потому что она требует действий, противоречащих естественным импульсам.

Второе преимущество, которое можно развить, – это способность ждать. Большинство трейдеров переторговывают. Они входят в рынок слишком часто, потому что скучно сидеть без позиции, потому что хочется действовать, потому что кажется, что каждое движение цены – это упущенная возможность. На самом деле качественные точки входа появляются редко, и умение распознавать их – лишь половина дела. Вторая половина – терпение не входить во всё остальное время. Человек, который совершает десять сделок в день, платит в десять раз больше комиссий и даёт рынку в десять раз больше возможностей наказать его за эмоциональные решения, чем тот, кто делает одну-две сделки в неделю. Меньше действий – меньше ошибок. Это контринтуитивно, но это работает.

Третий фактор – честность с самим собой. Звучит банально, но именно здесь спотыкается большинство. Честность означает признавать свои ошибки сразу, а не прятаться от них в надежде, что рынок развернётся и всё исправит. Честность означает вести записи своих сделок и анализировать их, даже когда результаты неприятны. Честность означает признавать, когда ты не понимаешь, что происходит, и оставаться вне рынка, вместо того чтобы угадывать. Рынок – иде-

альный детектор самообмана. Ты можешь врать себе сколько угодно, но баланс счёта покажет правду.

И наконец, есть ещё один фактор, о котором неудобно говорить, но который нельзя игнорировать. Это элемент удачи, особенно на коротких дистанциях. Ты можешь делать всё правильно и проиграть. Можешь делать всё неправильно и выиграть – на первых порах. Разгон депозита, в силу своей концентрированной природы, особенно чувствителен к случайности. Даже при хорошей подготовке и правильном подходе тебе нужно, чтобы рынок двинулся в твою сторону в нужный момент. Это не полностью в твоей власти. Признание роли случайности – не отказ от действий, а реализм. Ты делаешь всё возможное, чтобы увеличить свои шансы, но понимаешь, что гарантий не существует. Парадоксально, но именно это понимание помогает сохранять ясность мышления и не впадать ни в эйфорию от побед, ни в отчаяние от поражений.

Реалистичные ожидания: что значит «успех» в разгоне

Прежде чем входить в любое начинание, стоит определить, что именно будет считаться успехом. Иначе ты рискуешь оказаться в ситуации, когда достиг чего-то значительного, но не можешь этого оценить, потому что в голове сидит образ совсем другого результата. Или, что ещё хуже, будешь гнаться за нереалистичной целью, пока не потеряешь всё, что уже заработал. В контексте разгона депозита вопрос об ожиданиях особенно важен, потому что именно здесь чаще всего расходятся фантазии и реальность.

Когда человек думает о разгоне, в его воображении обычно рисуется картина превращения скромной суммы в целое состояние. Из пятидесяти тысяч – миллион. Из ста – пять миллионов. Истории о таких результатах существуют, и они не все выдуманы. Но это исключительные случаи, сочетание мастерства, удачи и благоприятных рыночных условий, которое невозможно воспроизвести по заказу. Ориентироваться на них – всё равно что планировать карьеру, глядя на единичных звёзд мирового уровня. Технически, возможно, практически – почти недостижимо. Реалистичный успех выглядит скромнее, но от этого не становится менее ценным.

Что можно считать хорошим результатом? Если тебе уда-

лось превратить начальный депозит в сумму, в три-пять раз превышающую стартовую, и зафиксировать эту прибыль – это успех. Серьёзный, настоящий успех, который мало кому удаётся. Ты сделал то, что большинство считает невозможным, и вышел из игры с деньгами, а не с разочарованием. Если кратность ниже – скажем, удвоение депозита – это тоже результат, которым можно гордиться, хотя он и не выглядит впечатляюще на фоне историй из интернета. Удвоить деньги за короткий срок, осознанно рискуя и контролируя процесс, – это больше, чем большинство людей добьётся за всю жизнь операций на рынке.

Есть ещё один аспект успеха, который часто упускают из виду. Успех – это не только конечная цифра на счёте, но и способность остановиться и сохранить заработанное. Человек, который разогнал депозит в десять раз, а потом продолжил торговать в том же режиме и слил всё обратно, не добился успеха – он просто совершил увлекательное путешествие с возвратом в исходную точку. Реальный успех включает в себя точку выхода: момент, когда ты говоришь «достаточно», выводешь деньги и меняешь режим работы. Без этого элемента любая прибыль остаётся виртуальной – просто цифрами на экране, которые рынок в любой момент может забрать обратно.

И последнее, о чём стоит сказать. Даже потеря депозита может быть своего рода успехом – если ты потерял только то, что был готов потерять, и вынес из этого опыта понима-

ние рынка и самого себя. Это дорогой урок, но иногда он стоит заплаченной цены. Неудачей является только одно: потерять больше, чем мог себе позволить, и не извлечь из этого никаких выводов.

Глава 3. Контракт с риском

Осознанный выбор: ты принимаешь правила или уходишь

Рынок – это не демократия. Здесь никто не спрашивает твоего мнения о том, как должны быть устроены правила игры. Они уже установлены задолго до твоего появления, и у тебя есть ровно два варианта: принять их полностью или не участвовать. Третьего не дано. Ты не можешь прийти на срочный рынок и сказать: мне нравится возможность заработать на плече, но не нравится возможность потерять больше, чем я вложил. Ты не можешь требовать гарантий, страховки или справедливости. Рынок не знает этих слов. Он просто существует – со всеми своими возможностями и опасностями, и твоё отношение к этому факту не меняет ровным счётом ничего.

Осознанный выбор начинается с честного признания этой реальности. Ты должен понять и принять, что деньги, которые ты вносишь на счёт для разгона, могут исчезнуть полностью. Не частично, не в худшем случае, а как вполне вероятный исход, к которому нужно быть готовым. Это не пессимизм и не запугивание – это базовое условие входа в иг-

ру. Если ты не готов к такому исходу, если потеря этих денег создаст тебе серьёзные проблемы, значит, ты пришёл не с теми деньгами. Вернись, когда сможешь выделить сумму, исчезновение которой ты переживёшь без разрушительных последствий для жизни. Это не совет – это требование, без выполнения которого всё остальное теряет смысл.

Почему так важно именно принятие, а не просто понимание? Потому что понимать риск и принять его – это разные вещи, и разница между ними проявляется в момент, когда риск реализуется. Человек, который понимает риск умом, но не принял его по-настоящему, при наступлении убытка начинает вести себя иррационально. Он злится на рынок, на себя, на обстоятельства. Он пытается отыгаться, увеличивает позиции, нарушает собственные правила. Он чувствует себя обманутым, хотя его никто не обманывал – ему просто вернули то, что он сам поставил на кон. Человек, который действительно принял риск, реагирует иначе. Убыток для него неприятен, но не разрушителен. Он знал, что это может произойти, и был к этому готов. Он способен сохранить ясность мышления и принимать следующие решения, исходя из логики, а не из эмоций.

Есть хороший способ проверить, принял ли ты риск по-настоящему. Представь, что ты только что потерял весь депозит. Не в теории, а конкретно – вот прямо сейчас твой счёт обнулится. Деньги ушли. Что ты чувствуешь? Если честный ответ включает панику, отчаяние, мысли о том, как объяс-

нить это близким, желание срочно найти деньги для новой попытки – ты не готов. Ты вышел на ринг, не понимая, что тебя могут ударить по-настоящему. Если же твоя реакция ближе к спокойному принятию неприятного, но предвиденного исхода, к анализу того, что пошло не так, к пониманию, что жизнь продолжается и этот опыт чего-то стоит сам по себе – ты на правильном пути.

Контракт с риском – это соглашение, которое ты заключаешь сам с собой. В нём ты признаёшь, чтоходишь в ситуацию с неопределённым исходом, что сделал это добровольно и осознанно, что никто не несёт ответственности за результат кроме тебя самого. Этот контракт нельзя подписать формально – только всерьёз, всем своим существом понимая, что за ним стоит. Рынок моментально распознаёт тех, кто этого не сделал, и обходится с ними соответственно. Не потому, что он жесток, а просто потому, что таковы правила игры, которые ты либо принимаешь, либо остаёшься в стороне.

Что ты ставишь на кон и что можешь получить

Когда речь заходит о ставках в разгоне депозита, большинство думает только о деньгах. Сумма на счёте – вот что ставится на кон, и она же в умноженном виде – вот что можно получить. Это правда, но не вся. За цифрами на экране скрываются другие ставки, о которых редко говорят вслух, но которые часто оказываются весомее любых денег. И если ты собираешься войти в эту игру, стоит понимать полную картину того, чем ты рискуешь и что можешь приобрести.

Деньги – самое очевидное. Ты вносишь на счёт определённую сумму и можешь её потерять целиком. Это понятно и измеримо. Но вместе с деньгами ты ставишь на кон своё время – часы и дни, которые проведёшь перед экраном, изучая рынок, анализируя движения, совершая сделки. Это время не вернётся, независимо от финансового результата. Ты ставишь своё эмоциональное состояние – периоды напряжения, тревоги, возбуждения, разочарования, которые неизбежно сопровождают торговлю с высоким риском. Ты ставишь отношения с близкими, которые могут пострадать, если ты уйдёшь в это с головой или если потеря денег создаст конфликт в семье. Ты ставишь своё здоровье – стресс от торговли реален, и его последствия накапливаются.

Что можно получить взамен? Снова начнём с очевидно-го – деньги, приумноженные в несколько раз. Сумма, которая может решить какую-то важную задачу, дать свободу манёвра, открыть новые возможности. Это весомый приз, и ради него вся затея обычно и начинается. Но есть и другие приобретения, менее очевидные, но не менее реальные. Опыт работы на рынке – глубокое, прожитое понимание того, как устроена эта среда, которое невозможно получить из книг или курсов. Знание себя – своих слабостей, реакций под давлением, способности принимать решения в условиях неопределённости. Навык управления риском и эмоциями, который применим далеко за пределами торговли. И наконец, ясность относительно своих настоящих целей и ценностей, которая часто приходит именно в моменты, когда ставки высоки.

Стоит ли игра свеч? Это вопрос, на который каждый отвечает сам, исходя из своей ситуации и своих приоритетов. Но чтобы ответ был честным, нужно видеть обе стороны уравнения целиком. Не только деньги против денег, но всё, что ты вкладываешь, против всего, что можешь получить. Для кого-то этот баланс окажется положительным, для кого-то – нет. Важно провести эту оценку до входа в игру, а не после, когда ставки уже сделаны и изменить ничего нельзя. Честный расчёт того, что ты готов отдать и что хочешь получить, – это фундамент осознанного решения, без которого любой разгон превращается в слепую авантюру.

Цена ошибки: почему второго шанса может не быть

В обычной торговле с консервативным управлением капиталом ошибка – это часть рабочего процесса. Ты ограничиваешь риск на сделку небольшим процентом от счёта, и даже серия неудач не выбивает тебя из игры. Потерял два процента здесь, три процента там – неприятно, но счёт жив, и у тебя есть возможность продолжать, учиться на ошибках, совершенствовать подход. В режиме разгона всё устроено принципиально иначе. Ты работаешь с концентрированным риском, и одна крупная ошибка может означать конец игры – не временную паузу, а именно конец. Понимание этой особенности должно быть вшито в каждое твоё решение с момента открытия первой позиции.

Почему второго шанса может не быть? Первая и самая очевидная причина – финансовая. Деньги, которые ты выделил на разгон, по определению должны быть теми, которые ты можешь позволить себе потерять. Но это обычно означает, что взять ещё столько же будет либо сложно, либо невозможно. Если ты потратил несколько месяцев на то, чтобы собрать стартовую сумму, её потеря означает, что следующая попытка случится не скоро. А если жизненные обстоятельства изменятся – появятся новые расходы, обязатель-

ства, непредвиденные события – то следующая попытка может не случиться вообще. Окно возможностей, которое открыто сейчас, не обязательно останется открытым.

Вторая причина – психологическая. Первая серьёзная потеря оставляет след. Она меняет твоё отношение к риску, к рынку, к самому себе. Некоторые люди после слитого депозита возвращаются с удвоенной решимостью и более трезвым взглядом – но это скорее исключение. Большинство либо уходит навсегда, разочаровавшись и озлобившись, либо возвращается с искажённой мотивацией: желанием отыграться, доказать что-то себе или другим, восстановить уязвленное самолюбие. Торговля на таких эмоциях практически гарантированно ведёт к новым потерям. Психологический капитал – способность мыслить ясно и принимать взвешенные решения – восстанавливается труднее, чем финансовый.

Третья причина связана с самим рынком. Условия меняются. Волатильность, которая создавала возможности для разгона сегодня, может исчезнуть завтра. Инструменты, которые хорошо подходили для агрессивной торговли, могут измениться в своих характеристиках. Регуляторные правила ужесточаются, комиссии растут, доступ к плечу ограничивается. Возможность, которая существует прямо сейчас, не вечна. Если ты её упустишь из-за критической ошибки, аналогичная ситуация может не повториться в обозримом будущем. Это не повод действовать импульсивно и торопиться – наоборот, это повод относиться к каждой сделке с макси-

мальной серьёзностью, понимая, что ресурс твоих попыток строго ограничен.

Психологическая готовность потерять всё

Между словами «я готов потерять эти деньги» и реальной готовностью лежит пропасть, которую многие обнаруживают только в момент, когда потеря становится фактом. Одно дело – произнести формулу, которую ты прочитал в книгах и слышал от опытных участников рынка. Совсем другое – прожить её, впустить в себя настолько глубоко, чтобы она стала частью твоего отношения к ситуации, а не просто защитной мантрой. Настоящая психологическая готовность проявляется не в словах, а в том, как ты принимаешь решения, как реагируешь на убытки и как себя чувствуешь, когда позиция идёт против тебя.

Готовность потерять – это не равнодушие к деньгам и не бравада. Это спокойное понимание того, что данная сумма уже мысленно отделена от тебя. Ты не рассчитываешь на неё в своих жизненных планах. Ты не держишь в голове, что на эти деньги можно было бы купить что-то конкретное. Они перешли в другую категорию – стали ресурсом для эксперимента с неопределённым исходом. Если эксперимент удастся – прекрасно, ты получишь результат. Если нет – ты потеряешь то, что уже был готов потерять, и жизнь продолжится без драмы. Такое отношение невозможно изобразить или

симулировать. Оно либо есть, либо его нет, и рынок быстро показывает правду.

Как достичь этого состояния? Единственный надёжный способ – выделить на разгон действительно ту сумму, потеря которой не нанесёт тебе реального ущерба. Не ту, которую жалко, но можно пережить. Не ту, которая представляет собой значительную часть твоих накоплений. А именно ту, исчезновение которой ты способен принять без внутреннего надлома. Для кого-то это десять тысяч, для кого-то – сто. Размер не имеет значения, важно только соотношение этой суммы с твоей общей финансовой ситуацией и твоим психологическим восприятием денег.

Если ты замечаешь, что постоянно проверяешь счёт, что убыток выбивает тебя из равновесия на часы или дни, что ты начинаешь экономить в обычной жизни, чтобы компенсировать потери на рынке, – это сигнал тревоги. Ты торгуешь деньгами, которые не готов потерять, и твоя психика сообщает тебе об этом единственным доступным ей способом. Проигнорировать этот сигнал – значит продолжить путь, который с высокой вероятностью закончится не только финансовой, но и эмоциональной катастрофой.

ЧАСТЬ II. ФУНДАМЕНТ: СРОЧНЫЙ РЫНОК

Глава 4. Срочный рынок как инструмент

Что такое срочный рынок и почему он подходит для разгона

Срочный рынок – это сегмент биржи, где торгуются не сами активы, а контракты на их будущую поставку или расчёт по ним. Название происходит от слова «срок»: каждый контракт имеет дату исполнения, к которой обязательства сторон должны быть выполнены. Основные инструменты срочного рынка – фьючерсы и опционы. Когда ты покупаешь акцию, ты становишься владельцем доли в компании. Когда ты покупаешь фьючерс на эту же акцию, ты не владеешь ничем – ты лишь берёшь на себя обязательство произвести расчёт по определённой цене в определённый день. Это принципиально иная механика, которая создаёт возможности, недоступные на обычном фондовом рынке.

Главная особенность срочного рынка, делающая его привлекательным для разгона, – это встроенное кредитное плечо. Чтобы открыть позицию по фьючерсному контракту, тебе не нужно платить его полную стоимость. Достаточно внести гарантийное обеспечение – залог, который обычно составляет от пяти до двадцати процентов от стоимости контракта. Это означает, что с депозитом в пятьдесят тысяч рублей ты можешь управлять позицией на пятьсот тысяч или даже больше. Движение цены базового актива на один процент превращается в движение твоего счёта на десять, пятнадцать или двадцать процентов – в зависимости от размера плеча. Именно этот механизм создаёт возможность кратного увеличения капитала за короткое время.

На фондовом рынке для достижения подобного эффекта тебе пришлось бы брать маржинальный кредит у брокера, платить за него проценты и соблюдать жёсткие ограничения. На срочном рынке плечо является естественным свойством инструмента – оно уже встроено в саму конструкцию фьючерсного контракта. Ты не платишь проценты за использование заёмных средств, потому что технически ты их не занимаешь. Ты просто вносишь залог, который гарантирует исполнение твоих обязательств. Это делает срочный рынок значительно более эффективным инструментом для работы с малым капиталом, чем любые альтернативы.

Есть и другие преимущества. На срочном рынке ты можешь с одинаковой лёгкостью играть как на повышение, так

и на понижение цены. Открыть короткую позицию – то есть сделать ставку на падение – здесь так же просто, как и длинную. Тебе не нужно искать акции для займа, не нужно платить комиссию за короткую продажу. Ты просто продаёшь контракт, которого у тебя нет, и откупаешь его позже – желательнее дешевле. Эта симметрия возможностей означает, что ты можешь зарабатывать в любой фазе рынка, если правильно определяешь направление движения.

Низкие комиссии – ещё одно преимущество срочного рынка. Биржевые сборы за операции с фьючерсами обычно значительно меньше, чем за операции с акциями сопоставимой стоимости. Для активного трейдера, совершающего много сделок, эта разница может быть существенной. Кроме того, срочный рынок обладает высокой ликвидностью по основным инструментам – ты можешь быстро войти в позицию и быстро из неё выйти без значительного проскальзывания цены. Всё это в совокупности создаёт среду, которая технически хорошо подходит для попыток разгона. Другое дело, что технические возможности – это лишь инструмент, и он одинаково эффективно работает как на умножение капитала, так и на его уничтожение.

Отличие от фондового рынка: скорость, плечо, возможности

Фондовый рынок и срочный рынок – это два разных мира, хотя они существуют рядом и часто связаны между собой через базовые активы. Человек, который пришёл на срочный рынок с опытом работы с акциями, быстро обнаруживает, что привычные представления здесь не работают. Скорость происходящего, масштаб движений на счёте, сама логика принятия решений – всё это требует перестройки мышления. Понимание ключевых различий между двумя рынками – не академическое упражнение, а практическая необходимость для каждого, кто собирается использовать срочный рынок как инструмент разгона.

Первое и самое ощутимое отличие – скорость. На фондовом рынке события разворачиваются относительно плавно. Да, бывают резкие движения, гэпы на открытии, обвалы на новостях – но в обычном режиме цена акции меняется достаточно медленно, чтобы у тебя было время подумать, оценить ситуацию, принять решение. На срочном рынке всё происходит быстрее. Плечо превращает небольшие движения базового актива в значительные колебания твоего счёта. Пока ты размышляешь, стоит ли закрыть позицию, она может уйти в минус на десять процентов от депозита. Или в плюс – но

ты не успел этим воспользоваться. Срочный рынок требует более быстрых реакций и более чёткого плана действий, составленного заранее, а не в момент, когда цена уже движется.

Второе отличие – природа самого плеча. На фондовом рынке плечо – это кредит, который ты берёшь у брокера под залог своих активов. За него нужно платить проценты, и чем дольше ты держишь маржинальную позицию, тем больше эти проценты съедают потенциальную прибыль. Кроме того, брокер устанавливает жёсткие ограничения на размер плеча и может потребовать доведения средств или принудительно закрыть позицию при неблагоприятном движении цены. На срочном рынке плечо устроено иначе. Оно возникает не из кредита, а из самой структуры фьючерсного контракта. Ты вносишь гарантийное обеспечение – и этого достаточно для открытия позиции. Проценты не начисляются, потому что ты технически ничего не занимаешь. Это делает работу с плечом на срочном рынке более чистой и экономически эффективной.

Третье отличие касается возможностей для работы в обе стороны. Теоретически на фондовом рынке тоже можно играть на понижение, но практически это сопряжено с трудностями. Нужно найти акции для займа, заплатить комиссию, соблюдать специальные правила регулятора. Для многих инструментов короткая продажа просто недоступна или невыгодна. На срочном рынке длинная и короткая позиции абсолютно симметричны. Продать контракт так же легко, как и

купить. Это открывает возможность зарабатывать не только на растущем, но и на падающем рынке, что критически важно для разгона. Рынок не всегда растёт, и если ты ограничен только длинными позициями, значительную часть времени ты будешь вынужден либо стоять в стороне, либо нести убытки.

Есть и ещё одно отличие, менее очевидное, но важное. Фондовый рынок допускает пассивный подход – купил качественные акции, забыл на несколько лет, вернулся к выросшему портфелю. Срочный рынок такого не прощает. Фьючерсные контракты имеют срок жизни, они истекают, и позицию нужно либо закрыть, либо перенести в следующий контракт. Здесь нет возможности «пересидеть» неблагоприятный период, просто отвернувшись от экрана. Ты обязан принимать активные решения, и каждое твоё бездействие – тоже решение, за которое рынок может выставить счёт. Эта вынужденная активность делает срочный рынок более требовательным к участнику, но одновременно создаёт условия, в которых грамотные действия могут приносить результат значительно быстрее.

Участники рынка: кто играет против тебя

Когда ты открываешь позицию на срочном рынке, на другой стороне сделки всегда кто-то есть. Ты покупаешь – кто-то тебе продаёт. Ты продаёшь – кто-то у тебя покупает. Это не абстрактная сущность под названием «рынок», а конкретный участник со своими целями, ресурсами и уровнем подготовки. И вот здесь начинается неприятная правда: значительная часть тех, с кем ты будешь конкурировать за прибыль, находится в заведомо лучшей позиции, чем ты. Понимание того, кто эти люди и в чём их преимущество, – необходимое условие для реалистичной оценки своих шансов.

Первая категория участников – маркетмейкеры. Это профессиональные игроки, чья задача – обеспечивать ликвидность рынка, постоянно выставляя заявки на покупку и продажу. Они зарабатывают на спреде – разнице между ценой покупки и ценой продажи. Каждый раз, когда ты совершаешь сделку по рынку, ты платишь им эту разницу. Маркетмейкеры не пытаются угадать направление движения цены – они зарабатывают на самом факте твоего участия. Чем активнее ты торгуешь, тем больше денег перетекает из твоего кармана в их карман. При этом они имеют технологическое преимущество: их серверы стоят в одном здании с биржей,

их алгоритмы реагируют на изменения за микросекунды, их системы управления рисками отточены годами практики.

Вторая категория – институциональные инвесторы и хедж-фонды. Это крупные игроки с капиталами, несопоставимыми с твоими. Они могут позволить себе нанимать лучших аналитиков, покупать дорогую информацию, использовать сложные модели прогнозирования. Когда такой фонд принимает решение о направлении движения рынка, он опирается на ресурсы, которых у тебя нет и никогда не будет. Некоторые из них используют срочный рынок для хеджирования – защиты своих позиций на других рынках. Им не так важна прибыль от самой операции с фьючерсом, они решают другую задачу. Это означает, что их поведение может быть непонятным с точки зрения обычной логики «купи дешево – продай дорого».

Третья категория – алгоритмические системы. Значительная часть объема торгов на современных рынках приходится на роботов. Это программы, которые анализируют данные и совершают сделки без участия человека. Они работают круглосуточно, не устают, не поддаются эмоциям, не совершают импульсивных ошибок. Некоторые из них охотятся именно на розничных трейдеров, распознавая типичные паттерны поведения и используя их против тебя. Ты видишь уровень, который кажется тебе важным, и ставишь стоп чуть ниже него. Алгоритм знает, что там скопились стопы множества таких же участников, и намеренно двигает цену, чтобы

их выбить, после чего рынок идёт в изначально ожидаемом направлении – но уже без тебя.

Наконец, есть такие же частные трейдеры, как ты. Но и здесь неравенство: кто-то торгует дольше и имеет больше опыта, кто-то располагает большим капиталом и может позволить себе более широкие стопы, кто-то посвящает этому всё своё время, пока ты совмещаешь торговлю с основной работой. Даже среди равных по статусу ты конкурируешь с теми, у кого есть преимущества, которых у тебя нет.

Всё это не означает, что заработать невозможно. Но это означает, что наивное представление о рынке как о месте, где все участники находятся в равных условиях, опасно далеко от реальности. Ты играешь в игру, где правила формально одинаковы для всех, но ресурсы распределены крайне неравномерно. Осознание этого – первый шаг к поиску тех редких ситуаций, где твои недостатки могут не иметь решающего значения.

Ликвидность и её значение для малого депозита

Ликвидность – это способность рынка быстро и без значительного изменения цены поглощать заявки на покупку и продажу. Высоколиквидный инструмент – тот, по которому постоянно совершается множество сделок, где в стакане стоят плотные заявки на разных ценовых уровнях, где ты можешь войти в позицию и выйти из неё в любой момент без существенных потерь на проскальзывании. Низколиквидный инструмент – противоположность: редкие сделки, разряженный стакан, широкий спред между лучшей ценой покупки и продажи. Для крупного игрока ликвидность критична, потому что его объёмы способны сами по себе двигать цену. Для малого депозита ликвидность важна по другим причинам, но не менее существенно.

Когда ты торгуешь с маленьким счётом, может показаться, что проблема ликвидности тебя не касается. Твои объёмы ничтожны по меркам рынка, ты не можешь повлиять на цену своими действиями, и вроде бы какая разница, сколько контрактов торгуется за день. Но это заблуждение. Низкая ликвидность означает широкий спред – и этот спред ты платишь при каждом входе и выходе. На высоколиквидном инструменте спред может составлять один-два минимальных ша-

га цены. На низколиквидном — десять, двадцать, пятьдесят. При активной торговле эта разница накапливается и превращается в существенную статью расходов, которая незаметно съедает твой капитал.

Есть и другой аспект. Низколиквидные инструменты склонны к резким, непредсказуемым движениям. Одна крупная заявка может сдвинуть цену на несколько процентов, после чего она так же быстро вернётся обратно. Твой стоп выбивает случайным выносом, который не имеет отношения к реальному движению рынка. Или ты пытаешься закрыть позицию, но в стакане просто нет встречных заявок по приемлемой цене, и тебе приходится соглашаться на значительно худшие условия. В критические моменты — а именно тогда, когда нужно быстро выйти — низкая ликвидность становится ловушкой.

Для малого депозита это означает простое правило: торговать следует только высоколиквидными инструментами. Не поддавайся соблазну найти «свой» малоизвестный контракт, где меньше конкуренция и проще предсказать движение. Экзотические инструменты с красивыми графиками и якобы понятными паттернами на практике оборачиваются невозможностью нормально исполнить сделку. Выбирай самые торгуемые фьючерсы на своей бирже — те, где ежедневный объём измеряется десятками и сотнями тысяч контрактов, где стакан плотный, а спред минимален. Это ограничивает твой выбор несколькими инструментами, но именно на

них ты сможешь торговать эффективно, не отдавая рынку лишних денег просто за право участия.

Время работы рынка и его особенности

Срочный рынок работает по своему расписанию, и это расписание влияет на характер движений цены значительно сильнее, чем думают новички. Торговая сессия – это не однородный поток времени, где каждый час похож на другой. Разные периоды внутри дня обладают разной волатильностью, разной ликвидностью, разным характером поведения цены. Понимание этих особенностей позволяет выбирать оптимальные моменты для активных действий и избегать периодов, когда рынок становится особенно непредсказуемым или вялым.

Открытие торгов – традиционно один из самых волатильных периодов. За время, пока биржа не работала, в мире происходили события: выходили новости, менялись настроения на зарубежных площадках, формировались ожидания участников. Всё это выплёскивается в первые минуты и часы торгов в виде резких движений, гэпов относительно вчерашнего закрытия, повышенных объёмов. Для опытного трейдера открытие может быть временем возможностей. Для новичка – временем повышенной опасности, когда легко попасть под резкое движение, не успев сориентироваться.

Середина дня обычно характеризуется снижением ак-

тивности. Основные игроки уже отработали свои утренние идеи, новостной фон затихает, рынок впадает в состояние низкой волатильности. Цена может часами топтаться в узком диапазоне, выматывая нервы и провоцируя на ненужные действия от скуки. Это время лучше использовать для анализа, а не для торговли – если, конечно, у тебя нет чёткого понимания, что ты делаешь.

Вечерняя сессия – отдельная история. На российском срочном рынке существует дополнительный вечерний период торгов, когда основная сессия уже закрыта, но торги продолжаются. Ликвидность в это время обычно ниже, спреды шире, а движения могут быть более резкими и менее предсказуемыми. Кроме того, вечерняя сессия совпадает по времени с активной фазой торгов на американских площадках, что создаёт дополнительную волатильность на инструментах, связанных с глобальными рынками.

Для человека с малым депозитом критически важно понимать: не всё время рынка одинаково подходит для торговли. Есть периоды, когда твои шансы на успешную сделку выше, и периоды, когда рынок становится особенно враждебным к неопытным участникам. Научись распознавать эти периоды и подстраивать под них свою активность – это один из немногих факторов, которые ты реально контролируешь.

Глава 5. Фьючерсы: механика работы

Что такое фьючерсный контракт простыми словами

Представь, что ты договорился с фермером купить у него через три месяца тонну пшеницы по фиксированной цене. Вы пожали руки, возможно, оформили бумагу, и теперь оба связаны обязательством: он обязан продать тебе пшеницу по оговорённой цене, ты обязан её купить. Неважно, что произойдёт с ценой за эти три месяца – ваша договорённость остаётся в силе. Если пшеница подорожает, ты окажешься в выигрыше, потому что заплатишь меньше рыночной цены. Если подешевеет – в проигрыше, потому что мог бы купить дешевле у кого-то другого. Это и есть суть фьючерсного контракта в самом простом изложении: соглашение о будущей сделке по заранее определённой цене.

На бирже эта древняя идея превращена в стандартизированный инструмент. Фьючерсный контракт – это не индивидуальная договорённость между двумя людьми, а типовый продукт с заранее определёнными параметрами: базовый актив, объём, дата исполнения, минимальный шаг цены. Все

контракты на один и тот же актив с одинаковой датой исполнения идентичны друг другу и свободно торгуются между участниками рынка. Ты можешь купить контракт у одного человека утром и продать его совершенно другому вечером. Биржа выступает гарантом исполнения обязательств, поэтому тебе не нужно беспокоиться о надёжности контрагента – это её забота, а не твоя.

Базовым активом фьючерса может быть практически что угодно: акция, индекс, валютная пара, нефть, золото, процентная ставка. На российском срочном рынке самые популярные инструменты – фьючерсы на индекс, на доллар, на акции крупнейших компаний, на нефть. Когда ты покупаешь фьючерс на акцию, ты не становишься владельцем этой акции. Ты получаешь право и обязательство произвести расчёт по ней в будущем. Это принципиальный момент: фьючерс – это производный инструмент, его цена зависит от цены базового актива, но сам он – нечто совершенно иное.

Большинство фьючерсов на современных биржах являются расчётными, а не поставочными. Это означает, что в день исполнения контракта никто не будет привозить тебе баррели нефти или мешки с зерном. Произойдёт денежный расчёт: разница между ценой, по которой ты открыл позицию, и ценой на момент исполнения будет зачислена на твой счёт или списана с него. Если ты купил фьючерс по тысяче рублей, а к моменту исполнения цена выросла до тысячи ста, ты получишь эту сотню в качестве прибыли. Если цена упала до

девятисот – потеряешь сотню. Всё просто, никаких физических товаров, только движение денег между счетами.

На практике большинство трейдеров не дожидаются исполнения контракта. Они закрывают позицию раньше, совершая обратную сделку: если купили – продают, если продали – откупают. Разница между ценой входа и ценой выхода формирует прибыль или убыток. Ты можешь держать позицию несколько секунд или несколько недель – рынок не диктует тебе сроки. Единственное ограничение – дата экспирации, после которой контракт перестаёт существовать. Если ты хочешь сохранить позицию дольше, нужно закрыть текущий контракт и открыть аналогичную позицию в следующем по сроку – это называется перенос позиции или роллирование.

Фьючерсный контракт – это инструмент, созданный изначально для хеджирования, для защиты от ценовых рисков. Но те же свойства, которые делают его полезным для хеджеров, превращают его в мощное оружие для спекулянтов. Встроенное плечо, низкие комиссии, возможность играть в обе стороны – всё это привлекает людей, желающих заработать на движении цены. В том числе тех, кто пришёл с малым депозитом и большими амбициями.

Гарантийное обеспечение: как работает встроенное плечо

Чтобы купить акцию стоимостью десять тысяч рублей, тебе нужно заплатить десять тысяч рублей. Логично и понятно. Чтобы купить фьючерсный контракт на ту же акцию с той же стоимостью, тебе нужно заплатить не десять тысяч, а значительно меньше – обычно от десяти до двадцати процентов от полной стоимости контракта. Эта сумма называется гарантийным обеспечением. Она не является платой за контракт, это залог, который биржа блокирует на твоём счёте как гарантию того, что ты исполнишь свои обязательства. Именно этот механизм создаёт эффект встроенного плеча, который делает срочный рынок столь привлекательным – и столь опасным – для работы с малым капиталом.

Как это работает на практике? Допустим, фьючерс на какой-то актив стоит сто тысяч рублей, а гарантийное обеспечение по нему составляет десять процентов, то есть десять тысяч. Ты вносишь эти десять тысяч и открываешь позицию, которая по своему экономическому смыслу эквивалентна владению активом на сто тысяч. Если цена вырастет на один процент – на тысячу рублей – твой счёт увеличится на эту тысячу. Но относительно твоих вложенных десяти тысяч это уже не один процент, а десять. Плечо в данном слу-

чае составляет десять к одному: каждый процент движения базового актива превращается в десять процентов движения твоего депозита. И это работает в обе стороны – при падении цены на один процент ты теряешь те же десять процентов от своих денег.

Размер гарантийного обеспечения устанавливается биржей и может меняться в зависимости от волатильности рынка и других факторов. В спокойные периоды ГО обычно ниже, в турбулентные – биржа поднимает его, чтобы защитить себя от рисков неисполнения обязательств участниками. Это означает, что плечо, с которым ты работаешь, не является константой. Сегодня оно может быть десять к одному, а завтра – после резкого движения рынка или перед важными событиями – биржа поднимает ГО, и твоё плечо автоматически снижается до семи или пяти к одному. Если свободных средств на счёте недостаточно для покрытия увеличенного обеспечения, брокер может потребовать довнесения денег или принудительно закрыть часть позиций.

Важно понимать разницу между начальным и минимальным гарантийным обеспечением. Начальное ГО – это сумма, необходимая для открытия позиции. Минимальное ГО – это порог, ниже которого твой счёт не должен опускаться, пока позиция открыта. Минимальное обычно меньше начального. Если убыток по позиции съедает часть твоих средств и счёт падает ниже уровня минимального обеспечения, наступает ситуация, которую называют маржин-колл. Брокер тре-

бует либо довести деньги, либо сократить позицию. Если ты не реагируешь – или не успеваешь среагировать – брокер закрывает позицию принудительно, фиксируя твой убыток. При резких движениях рынка это может произойти очень быстро, и цена закрытия может оказаться значительно хуже, чем ты рассчитывал.

Встроенное плечо – это не бесплатный подарок от биржи. Это механизм, который пропорционально увеличивает как потенциальную прибыль, так и потенциальный убыток. Начинающие часто воспринимают плечо только с позитивной стороны: вот здорово, я могу управлять большой позицией с маленькими деньгами. Они забывают, что та же логика работает против них. Плечо десять к одному означает, что движение рынка на десять процентов против тебя обнуляет депозит. Движение на пять процентов – забирает половину. На волатильном рынке такие движения случаются регулярно, иногда в течение одного дня. Если ты используешь максимально доступное плечо, каждый такой день может стать для тебя последним. Умение управлять размером плеча – не менее важный навык, чем умение определять направление движения цены.

Вариационная маржа: деньги приходят и уходят в реальном времени

Когда ты покупаешь акцию, и её цена растёт, ты видишь увеличение стоимости портфеля, но реальных денег у тебя не прибавляется. Прибыль остаётся бумажной до момента продажи – ты можешь любоваться зелёными цифрами на экране, но потратить их нельзя. На срочном рынке всё устроено иначе. Здесь прибыль и убыток становятся реальными в процессе торгов, ещё до того, как ты закроешь позицию. Этот механизм называется вариационной маржой, и его понимание критически важно для каждого, кто работает с фьючерсами.

Вариационная маржа – это разница между текущей ценой фьючерса и ценой, по которой производился предыдущий расчёт. Если цена двинулась в твою сторону, эта разница зачисляется на твой счёт как реальные деньги, которые ты можешь использовать – в том числе для открытия новых позиций. Если цена пошла против тебя, разница списывается со счёта, уменьшая твои свободные средства. Это происходит не когда-то потом, при закрытии сделки, а прямо сейчас, в процессе торговой сессии. Твой баланс меняется в реальном времени вслед за движением цены.

Формально расчёт вариационной маржи происходит во время клиринга – специальных периодов, когда биржа подводит промежуточные итоги и производит расчёты между участниками. На российском срочном рынке клиринг проводится дважды в день: дневной и вечерний. В эти моменты накопленная вариационная маржа фиксируется, и деньги официально переходят со счёта на счёт. Но фактически ты видишь изменение своего баланса постоянно – терминал показывает накопленную, но ещё не зафиксированную вариационную маржу, и ты в любой момент знаешь, сколько заработал или потерял по открытой позиции.

Для трейдера с малым депозитом этот механизм имеет важные практические последствия. Во-первых, твой счёт очень чувствителен к движениям цены. Каждый тик в твою сторону добавляет реальные деньги, каждый тик против – забирает их. При работе с плечом эти колебания становятся особенно заметными: небольшое движение рынка может за минуты изменить твой баланс на десять, двадцать, тридцать процентов. Это создаёт эмоциональное давление, к которому нужно быть готовым. Наблюдать, как твои деньги исчезают в реальном времени, психологически значительно тяжелее, чем видеть бумажный убыток по акциям.

Во-вторых, вариационная маржа влияет на твои возможности управления позицией. Если рынок идёт в твою сторону, прибыль немедленно становится доступной для использования. Ты можешь добавить к выигрывающей позиции, от-

крыть новую сделку, увеличить своё присутствие на рынке. Это создаёт соблазн наращивать риск по мере роста счёта – соблазн, который часто приводит к тому, что вся заработанная прибыль и даже больше теряется при развороте. С другой стороны, если рынок идёт против тебя, убыток так же немедленно уменьшает твои свободные средства. В какой-то момент их может не хватить для поддержания открытой позиции, и ты столкнёшься с необходимостью либо довнести деньги, либо закрыть часть сделок с убытком.

В-третьих, существует важный нюанс с переносом позиции через клиринг. Если ты закрываешь позицию до клиринга, ты фиксируешь накопленную вариационную маржу по цене закрытия. Если держишь позицию через клиринг, расчётной ценой становится специальная цена, определяемая биржей, которая может отличаться от последней рыночной котировки. Это техническая деталь, но она может иметь значение при точных расчётах прибыли и убытка. Понимание того, как и когда происходит фиксация вариационной маржи, помогает избежать неприятных сюрпризов и более точно контролировать результат своих операций.

Экспирация: жизненный цикл контракта

В отличие от акции, которую можно держать бесконечно долго, фьючерсный контракт имеет конечный срок жизни. Он рождается, когда биржа запускает торги по новой серии, живёт определённое время и умирает в день экспирации – дату исполнения, после которой контракт перестаёт существовать. Это не техническая деталь, которую можно игнорировать. Жизненный цикл контракта влияет на его поведение, на ликвидность, на характер движений цены в разные периоды. Трейдер, который не учитывает эти особенности, рискует столкнуться с неприятностями, которых легко было избежать при минимальном понимании механики.

Большинство фьючерсов на российском срочном рынке имеют квартальный цикл: контракты исполняются в марте, июне, сентябре и декабре. Есть и ежемесячные серии по некоторым инструментам, но квартальные остаются основными по объёму торгов. В каждый момент времени на рынке одновременно торгуются несколько серий одного и того же фьючерса – ближайшая по сроку, следующая за ней и иногда более дальние. Но основная ликвидность, как правило, сосредоточена в ближайшем контракте. Именно его торгует большинство участников, именно по нему самый узкий

спред и самые плотные стаканы. По мере приближения экспирации трейдеры постепенно перемещаются в следующую серию, и ликвидность мигрирует вместе с ними.

Что происходит в день экспирации? Для расчётных фьючерсов – а именно такие составляют большинство на современных биржах – всё относительно просто. Биржа определяет расчётную цену исполнения, обычно на основе цены базового актива в определённый момент торговой сессии. По этой цене производится финальный расчёт вариационной маржи, и контракт закрывается. Если ты держал позицию до экспирации, она исчезает автоматически, а на счёт зачисляется или списывается итоговая разница между твоей ценой входа и ценой исполнения. Никаких дополнительных действий от тебя не требуется – процесс полностью автоматизирован.

Однако день экспирации и период непосредственно перед ним имеют свои особенности, о которых важно знать. Во-первых, в эти дни волатильность часто возрастает. Крупные участники закрывают или переносят свои позиции, хеджеры корректируют свои стратегии, и всё это создаёт дополнительное движение. Во-вторых, поведение цены фьючерса может становиться менее предсказуемым с точки зрения обычного технического анализа. Действуют специфические силы, связанные не с ожиданиями относительно базового актива, а с механикой самого процесса экспирации. В-третьих, если ты забыл о приближении даты исполнения и продолжаешь

торговать как обычно, ты можешь попасть в ситуацию, когда твоя позиция закроется автоматически в неудачный момент или по невыгодной цене.

Для трейдера с малым депозитом практический вывод достаточно прост: следи за датами экспирации и не оставляй позиции на последние дни жизни контракта, если у тебя нет чёткого плана. Переноси позицию в следующую серию заранее, пока ликвидность ещё нормальная и спред не расширился. Избегай торговли в сам день экспирации, если только ты специально не работаешь именно с этими специфическими движениями. Помни, что жизненный цикл контракта – это абстрактная информация из спецификации, а реальный фактор, влияющий на твои деньги.

Есть ещё один момент, связанный с экспирацией, который полезно понимать. Разница между ценой фьючерса и ценой базового актива – так называемый базис – не является константой. В начале жизни контракта она может быть существенной, а по мере приближения к экспирации постепенно сходит к нулю. Эта закономерность называется сходимостью базиса. Для большинства краткосрочных спекулятивных стратегий она не имеет большого значения, но, если ты держишь позицию длительное время или работаешь с дальними контрактами, этот эффект стоит учитывать в расчётах.

Контанго и бэквордация: что нужно знать

Цена фьючерса почти никогда не совпадает в точности с ценой базового актива. Между ними существует разница, которая меняется со временем и отражает определённые рыночные ожидания и экономические реалии. Два термина описывают основные состояния этой разницы: контанго – когда фьючерс торгуется дороже базового актива, и бэквордация – когда дешевле. Эти слова звучат экзотически, но за ними стоит простая логика, понимание которой поможет тебе избежать некоторых неочевидных ошибок.

Контанго – нормальное состояние для большинства рынков в спокойные времена. Фьючерс стоит дороже текущей цены актива, потому что в его цену заложены издержки владения этим активом до момента исполнения контракта. Если ты хочешь получить актив через три месяца, продавец должен где-то хранить его всё это время, нести расходы на финансирование, возможно, страховать. Все эти издержки учитываются в цене фьючерса. Для финансовых инструментов вместо физического хранения действует логика альтернативных издержек: деньги, вложенные в актив сегодня, могли бы приносить процентный доход, и этот доход тоже отражается в разнице цен.

Бэквордация – обратная ситуация, когда фьючерс дешевле текущей цены. Она возникает реже и обычно сигнализирует о чём-то необычном на рынке. Это может быть острый дефицит актива прямо сейчас, когда участники готовы платить премию за немедленную поставку. Или сильные ожидания падения цены в будущем, когда рынок закладывает в фьючерс предполагаемое снижение. Бэквордация часто воспринимается как признак напряжённости на рынке, сигнал о том, что текущая ситуация отличается от нормальной.

Для краткосрочного спекулянта, который входит и выходит из позиции в течение дней или даже часов, разница между контанго и бэквордацией обычно не имеет большого практического значения. Ты зарабатываешь на движении цены фьючерса, а не на сходимости с базовым активом. Однако если ты держишь позицию дольше и переносишь её из одной серии контрактов в другую, эта разница начинает работать за тебя или против тебя. При контанго каждый перенос длинной позиции обходится тебе дороже – ты продаёшь дешевлеющий ближний контракт и покупаешь более дорогой дальний. При бэквордации – наоборот. Эти эффекты накапливаются со временем и могут существенно влиять на итоговый результат длительных позиций.

Расчётные и поставочные контракты

Все фьючерсные контракты делятся на два типа по способу исполнения: расчётные и поставочные. Разница между ними фундаментальна и определяет, что именно произойдёт, когда контракт достигнет даты экспирации. Для спекулянта, который закрывает позиции задолго до исполнения, эта разница может показаться несущественной. Но если ты хоть раз забудешь о приближающейся экспирации или сознательно решишь держать позицию до конца, тип контракта станет очень важным.

Расчётный контракт предполагает, что в день исполнения никакой физической поставки актива не происходит. Биржа определяет расчётную цену, сравнивает её с ценой твоего входа и производит денежный расчёт разницы. Если ты купил фьючерс на индекс по десяти тысячам пунктов, а к экспирации индекс вырос до десяти тысяч пятисот – ты получаешь денежный эквивалент этой разницы на свой счёт. Всё просто, понятно и не требует никаких дополнительных действий. Большинство фьючерсов на индексы, валютные пары, процентные ставки являются расчётными по своей природе – физически поставить индекс невозможно, это абстрактная величина.

Поставочный контракт работает иначе. Если ты держишь его до экспирации, происходит реальная поставка базового актива. Купил фьючерс на акции – получаешь эти акции на свой счёт и обязан заплатить за них полную стоимость. Продал фьючерс – обязан поставить акции покупателю. Это создаёт дополнительные сложности и риски. Во-первых, тебе нужны деньги для оплаты полной стоимости актива, а не только гарантийное обеспечение. Во-вторых, если ты продал фьючерс, не имея базового актива, тебе придётся срочно его где-то найти или столкнуться с серьёзными последствиями неисполнения обязательств.

На практике большинство участников срочного рынка никогда не доводят поставочные контракты до исполнения. Они закрывают позиции заранее или переносят их в следующую серию. Но знать тип контракта, которым ты торгуешь, необходимо. Проверь спецификацию каждого инструмента, с которым работаешь. Установи себе напоминания о приближении экспирации. И помни: расчётный контракт прощает забывчивость – ты просто получишь или отдашь разницу в деньгах. Поставочный контракт не прощает ничего – он потребует от тебя реального исполнения обязательств, к которому ты можешь оказаться не готов.

Глава 6. Выбор инструмента для разгона

Критерии отбора: ликвидность, волатильность, размер гарантийного обеспечения

Не все фьючерсы одинаково подходят для разгона депозита. На бирже торгуются десятки контрактов на разные базовые активы, и у каждого свои характеристики, свой характер поведения, свои особенности. Выбор инструмента – это не второстепенный технический вопрос, который можно решить наугад. Это стратегическое решение, которое определит, в каких условиях ты будешь работать и какие возможности будут тебе доступны. Три ключевых критерия должны направлять этот выбор: ликвидность, волатильность и размер гарантийного обеспечения.

Ликвидность – первый и обязательный фильтр. Мы уже говорили о ней раньше, но в контексте выбора инструмента стоит повторить: торговать неликвидными контрактами с малым депозитом – верный путь к потерям. Широкий спред съедает прибыль на каждой сделке. Разреженный стакан не

позволяет быстро войти и выйти по желаемой цене. Случайные выносы цены выбивают стопы без всякой связи с реальным движением рынка. Отбрось все контракты, где ежедневный объём торгов измеряется сотнями или даже несколькими тысячами штук. Тебе нужны инструменты с объёмом в десятки и сотни тысяч контрактов в день – только там ты сможешь работать эффективно.

Волатильность – второй критерий, и здесь нужен баланс. Для разгона необходимо движение: если цена топчется на месте, заработать не получится, сколько бы ты ни анализировал график. Но слишком высокая волатильность опасна для малого счёта – резкие движения в несколько процентов за минуты могут уничтожить депозит быстрее, чем ты успеешь среагировать. Идеальный инструмент для разгона – тот, который достаточно активно движется, чтобы создавать возможности, но делает это относительно предсказуемо, без постоянных хаотичных выбросов. Оценить волатильность можно по среднему дневному диапазону движения цены или по специальным индикаторам – главное, делать это до начала торговли, а не в процессе.

Размер гарантийного обеспечения определяет, сколько контрактов ты сможешь открыть с твоим депозитом и какое плечо будешь использовать. Чем ниже ГО относительно стоимости контракта, тем выше доступное плечо и тем больше потенциал для быстрого роста – но и для быстрого падения тоже. Для разгона обычно выбирают инструменты с умерен-

ным ГО, которое позволяет взять достаточную позицию, но не провоцирует на безумный риск. Также важен абсолютный размер ГО в рублях: если один контракт требует обеспечения, сопоставимого с половиной твоего депозита, возможности для манёвра будут сильно ограничены.

Эти три критерия работают вместе и должны оцениваться в совокупности. Инструмент может быть идеально ликвидным, но слишком вялым по волатильности – на нём просто не будет достаточных движений для заработка. Или наоборот: волатильный и с низким ГО, но с такой слабой ликвидностью, что каждый вход и выход превращается в приключение. Твоя задача – найти пересечение всех трёх параметров в приемлемом диапазоне. На большинстве рынков таких инструментов немного, обычно два-четыре, и именно на них стоит сосредоточить своё внимание.

Валютные фьючерсы: особенности и характер движения

Валютные фьючерсы занимают особое место на российском срочном рынке. Контракт на доллар традиционно является одним из самых ликвидных инструментов – объёмы торгов по нему измеряются сотнями тысяч контрактов в день, спред минимален, стакан плотный на всех ценовых уровнях. Для трейдера с малым депозитом это создаёт практически идеальные условия с точки зрения техники исполнения: ты можешь входить и выходить в любой момент без существенного проскальзывания, твои заявки исполняются мгновенно, а комиссионные расходы остаются низкими.

Характер движения валютных фьючерсов отличается от акций или индексов. Валютный рынок – глобальный, он не закрывается никогда, и российская сессия – лишь часть непрерывного мирового потока торгов. Это означает, что на открытии ты часто видишь гэп – разрыв между вчерашней ценой закрытия и сегодняшней ценой открытия, отражающий всё, что происходило в мире, пока биржа не работала. Эти гэпы могут быть как возможностью, так и проблемой, в зависимости от того, есть ли у тебя открытая позиция и в какую сторону она направлена. Перенос позиции через ночь по валютному фьючерсу – всегда дополнительный риск, ко-

торый нужно осознавать и учитывать.

Волатильность валютных фьючерсов зависит от множества факторов: решений центральных банков, макроэкономических данных, геополитических событий, настроений на глобальных рынках. В спокойные периоды доллар может неделями двигаться в узком диапазоне, не давая возможностей для заработка. А затем одна новость, одно неожиданное решение – и цена улетает на несколько процентов за считанные часы. Такой режим требует терпения в периоды затишья и готовности к быстрым действиям, когда движение начинается. Трейдеры, привыкшие к более плавным инструментам, часто недооценивают скорость, с которой валюта способна двигаться в моменты стресса.

Есть важная особенность, которую стоит учитывать. Валютный рынок – территория крупных игроков: центральных банков, международных корпораций, хедж-фондов с миллиардными капиталами. Ты торгуешь тем же инструментом, что и они, и твой анализ конкурирует с аналитическими департаментами крупнейших финансовых институтов мира. Это не означает, что заработать невозможно – локальные движения создают возможности для всех. Но это означает, что фундаментальный анализ валютных курсов как основа для торговли требует экспертизы, которой у большинства розничных трейдеров просто нет. Технический анализ и работа с ценовыми паттернами часто оказываются более практичным подходом.

Для разгона депозита валютный фьючерс подходит благодаря своей ликвидности и относительно невысокому гарантийному обеспечению. Но он требует уважения к своей природе: это глобальный инструмент, живущий по законам мирового рынка, а не локальная история, которую можно понять, следя только за местными новостями. Если ты выбираешь валюту для работы, будь готов учитывать более широкий контекст и принимать тот факт, что многие движения будут происходить по причинам, которые ты не сможешь предвидеть заранее.

Индексные фьючерсы: что нужно учитывать

Фьючерс на индекс – это контракт, базовым активом которого является не отдельная акция или товар, а расчётная величина, отражающая состояние целого рынка или его сегмента. На российском срочном рынке главный инструмент этого класса – фьючерс на индекс Московской биржи. Он агрегирует динамику крупнейших компаний страны и позволяет одной сделкой занять позицию относительно всего рынка в целом. Для трейдера это означает возможность работать с широким движением, не привязываясь к судьбе отдельного эмитента и не рискуя попасть под специфические корпоративные события одной компании.

Ликвидность индексного фьючерса традиционно высока – это один из самых торгуемых инструментов на срочном рынке. Спреды узкие, стакан глубокий, исполнение быстрое. С технической точки зрения индекс подходит для разгона не хуже валюты, а в некоторых аспектах даже лучше. Движения индекса часто более читаемы с позиций технического анализа: уровни поддержки и сопротивления отрабатываются чётче, трендовые движения развиваются более последовательно. Это объясняется тем, что индекс – агрегированный показатель, в котором случайные выбросы отдельных бумаг сгла-

живаются общей картиной.

Однако у индексных фьючерсов есть свои особенности, которые необходимо учитывать. Первая – тесная связь с глобальными рынками. Российский индекс не существует в вакууме: он реагирует на движения американских площадок, на цены на нефть, на общие настроения инвесторов по отношению к развивающимся рынкам. Утром ты можешь увидеть гэп, вызванный тем, что произошло в Америке ночью, а вечером – резкое движение из-за неожиданных данных по запасам сырья. Торгуя индексом, ты автоматически торгуешь всеми этими взаимосвязями, даже если не осознаёшь их в полной мере.

Вторая особенность – размер гарантийного обеспечения. Для индексного фьючерса оно обычно выше в абсолютных цифрах, чем для валютного контракта. Это означает, что с очень маленьким депозитом ты сможешь открыть меньше контрактов, и возможности для манёвра будут ограничены. Просчитай заранее, сколько контрактов ты реально можешь себе позволить, оставляя запас свободных средств для просадки. Если весь депозит уходит на обеспечение одного контракта, ты находишься в крайне уязвимой позиции.

Третья особенность – поведение в периоды кризисов. Когда на рынке начинается паника, индекс падает быстро и глубоко. Это создаёт возможности для заработка на короткой стороне, но требует точного расчёта времени входа. Поймать падающий нож – опасное занятие, и многие трейдеры, пыта-

ющиеся купить дно, теряют деньги на продолжении снижения. С другой стороны, развороты после сильных падений бывают столь же резкими, и короткие позиции, открытые в надежде на продолжение обвала, превращаются в ловушку. Индекс требует уважения к силе его движений и понимания того, что в экстремальных условиях привычные паттерны могут не работать.

Товарные фьючерсы: специфика работы

Товарные фьючерсы – контракты на физические активы: нефть, золото, серебро, природный газ, сельскохозяйственную продукцию. На российском срочном рынке из этой категории наиболее ликвидны фьючерсы на нефть марки Brent и на золото. Они привлекают трейдеров своей волатильностью и понятной, как кажется на первый взгляд, логикой: нефть дорожает – покупай, нефть дешевеет – продавай. Но за этой кажущейся простотой скрывается специфика, которую необходимо понимать, прежде чем включать товарные инструменты в свой арсенал.

Главная особенность товарных фьючерсов – их зависимость от факторов, лежащих за пределами финансовых рынков. Цена нефти определяется балансом спроса и предложения в физическом мире: решениями крупных добывающих стран, состоянием мировой экономики, погодными условиями, геополитическими конфликтами, уровнем запасов в хранилищах. Золото реагирует на инфляционные ожидания, политику центральных банков, спрос со стороны ювелирной промышленности и инвестиционный аппетит. Всё это создаёт движения, которые трудно предсказать, опираясь только на график цены. Фундаментальный анализ здесь играет

большую роль, чем в акциях или валюте, но требует специфических знаний о соответствующих рынках.

Волатильность товарных фьючерсов может быть экстремальной. Нефть способна двигаться на пять-десять процентов за день при появлении значимых новостей. Для трейдера с плечом такие движения означают либо кратный рост депозита, либо его полное уничтожение – в зависимости от направления позиции. Это делает товарные фьючерсы одновременно привлекательными и опасными для разгона. Возможности здесь огромны, но и цена ошибки соответствующая.

Ликвидность товарных контрактов на российском рынке ниже, чем у валюты или индекса. Это не означает, что торговать ими невозможно – для малого депозита объёмов обычно достаточно. Но спреды могут быть шире, а в моменты сильных движений проскальзывание – значительнее. Кроме того, российские контракты на нефть и золото следуют за глобальными рынками, где торги идут практически круглосуточно. Ты видишь только часть картины и можешь пропустить движение, которое произошло, пока биржа не работала.

Для разгона товарные фьючерсы подходят тем, кто готов глубоко погрузиться в специфику конкретного рынка – понимать, что движет ценой нефти или золота, следить за профильными новостями, учитывать сезонность и глобальный контекст. Без этого понимания торговля товарами превра-

щается в лотерею с высокими ставками.

Почему не стоит распыляться на множество инструментов

Когда новичок приходит на срочный рынок, его часто охватывает соблазн торговать всем и сразу. Вот валюта – интересно. Вот индекс – тоже хочется попробовать. Вот нефть резко двинулась – грех не заработать. Вот фьючерс на акции какой-то компании нарисовал красивую фигуру – надо входить. Этот подход кажется логичным: чем больше инструментов ты отслеживаешь, тем больше возможностей видишь, тем выше шансы поймать хорошее движение. На практике всё работает ровно наоборот. Распыление внимания на множество инструментов – один из надёжных способов потерять деньги, особенно при работе с малым депозитом.

Каждый инструмент обладает собственным характером. У него своя типичная волатильность, свой ритм движения, свои уровни, на которые он реагирует, свои паттерны поведения в разное время суток и при разных рыночных условиях. Чтобы научиться читать этот характер, нужно время – недели и месяцы наблюдения, торговли, анализа собственных ошибок. Ты начинаешь понимать, как инструмент ведёт себя на открытии, какие новости на него влияют сильнее всего, где обычно ставят стопы другие участники, как он реагирует на пробой уровней. Это знание нельзя получить из

книг или курсов – оно приходит только с опытом работы с конкретным инструментом. Если ты прыгаешь с одного контракта на другой, ты никогда не накопишь этот опыт в достаточной мере.

Есть и чисто практическое ограничение – объём внимания. Качественная торговля требует концентрации. Ты должен следить за графиком, отслеживать новостной фон, контролировать открытую позицию, быть готовым к быстрым решениям. Человеческий мозг не способен делать всё это одновременно для пяти разных инструментов. Ты неизбежно будешь что-то упускать, принимать решения на основе поверхностного взгляда вместо глубокого анализа, входить в сделки, которые при внимательном рассмотрении показались бы сомнительными.

Для разгона депозита оптимальный выбор – один, максимум два инструмента. Выбери их осознанно, по критериям, которые мы обсуждали: ликвидность, волатильность, подходящий размер гарантийного обеспечения. А затем изучи выбранный инструмент досконально. Стань специалистом именно по нему. Знай его особенности лучше, чем большинство участников рынка. В этом узком фокусе – твоё возможное преимущество. Пытаясь охватить всё, ты не получишь преимущества нигде.

ЧАСТЬ III. МЕХАНИКА РАЗГОНА

Глава 7. Плечо: усилитель в обе стороны

Как работает кредитное плечо на срочном рынке

Плечо на срочном рынке – это не кредит в привычном понимании слова. Никто не выдаёт тебе деньги под процент, никто не требует возврата займа с начисленными процентами. Механизм устроен иначе: ты вносишь залог, и этот залог позволяет тебе управлять позицией, многократно превышающей твои собственные средства. Разница между суммой на твоём счёте и размером контролируемой позиции и создаёт эффект плеча. Если твой депозит составляет сто тысяч рублей, а открытая позиция эквивалентна миллиону – ты работаешь с плечом десять к одному. Каждый процент движения цены превращается в десять процентов изменения твоего счёта.

Математика здесь проста и безжалостна. Предположим, ты открыл позицию с плечом десять к одному. Базовый ак-

тив вырос на два процента – твой депозит увеличился на двадцать процентов. Впечатляет. Но если актив упал на те же два процента – ты потерял двадцать процентов своих денег. При падении на пять процентов потеря составит пятьдесят процентов депозита. При падении на десять процентов – ты теряешь всё. И это не теоретическая возможность, а вполне реальный сценарий: движения в десять процентов по некоторым инструментам случаются, особенно в периоды высокой волатильности или на фоне неожиданных новостей.

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.