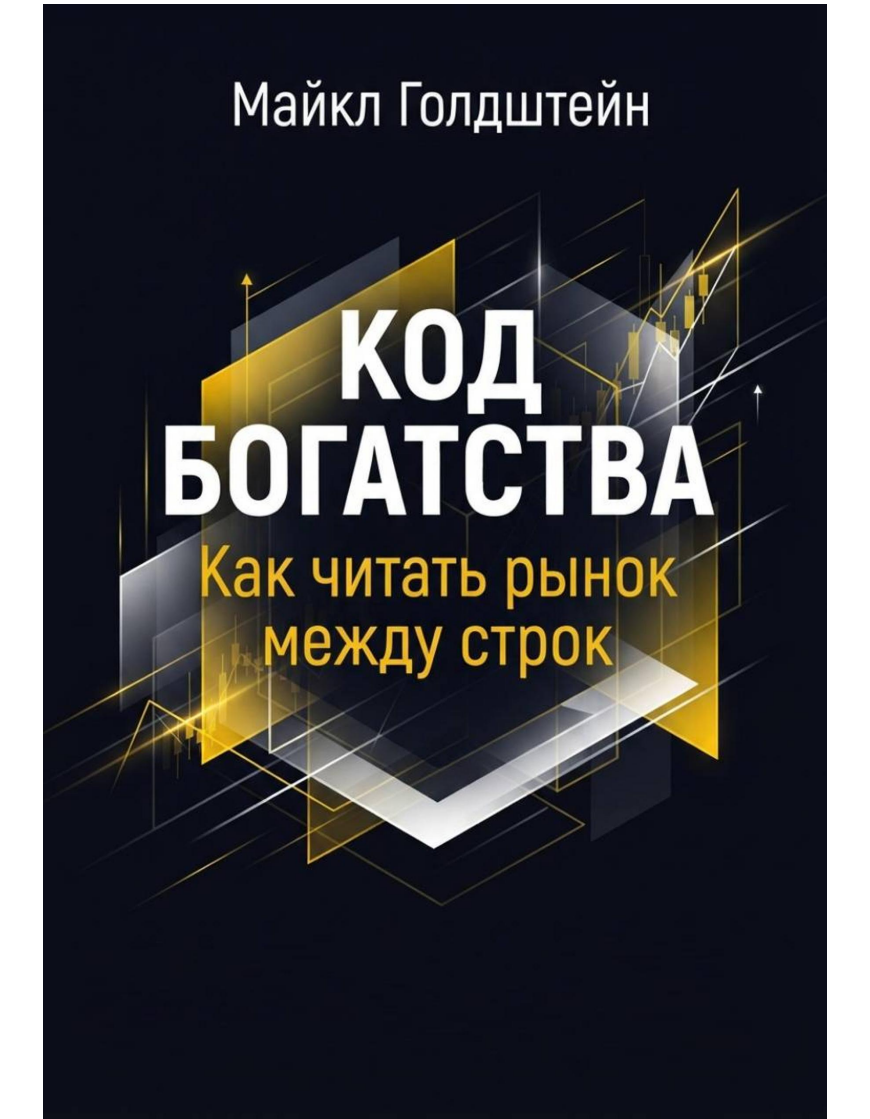


Майкл Голдштейн

КОД БОГАТСТВА

Как читать рынок
между строк

The background is a dark blue gradient. It features several overlapping, semi-transparent geometric shapes in shades of yellow and white, creating a sense of depth and movement. In the upper right and lower left areas, there are faint, stylized financial charts, including candlestick patterns and line graphs with upward-pointing arrows, suggesting a focus on market analysis and investment.

Майкл Голдштейн

Код богатства. Как читать рынок между строк

<https://litres.ru/74358367>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы смотрите на графики и новости, но видите лишь хаос? Большинство теряет деньги, потому что читает цифры. Автор учит читать между строк — ту самую скрытую логику рынка, где переплетаются психология толпы, экономические ловушки и поведение "акул".

Эта книга — не скучный учебник и не сборник "магических кнопок". Это системный детектив для вашего капитала. Вы узнаете, как инфляция крадет ваши сбережения незаметно, почему стадный инстинкт заставляет покупать на пике, и как с помощью 5 цифр из отчета компании увидеть ее крах за год до события.

Освойте асимметричные стратегии риска, соберите "непробиваемый" портфель и, главное, — обуздайте собственные эмоции. "Код богатства" — это про то, как думать, а не просто "куда вложить". Поймите рынок изнутри, перестаньте быть жертвой обстоятельств и начните управлять своим будущим. Без финансовых пирамид, магии и пустых обещаний. Только

алгоритмы, психология и проверенная логика для тех, кто готов действовать осознанно.

Содержание

Введение. Деньги как интерфейс реальности	5
Глава 1. Где прячется код?	18
Глава 2. Читаем графики как открытую книгу	26
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Майкл Голдштейн

Код богатства. Как читать рынок между строк

Введение. Деньги как интерфейс реальности

Вы держите в руках книгу, которая могла бы называться «Почему ваш сосед с криптокошельком всё ещё ездит на метро», или «Тридцать три несчастья пассивного дохода», или даже «Исповедь человека, который прочитал сто книг по финансам и наконец-то перестал верить в магию». Но мы остановились на «Код Богатства», потому что это честнее.

Перед тем как мы начнём, давайте заключим негласный договор. Я не буду обещать вам «миллион за неделю», «лайфхак от олигарха» или «тайную схему, которую скрывают банки». Банки ничего не скрывают — им просто лень с вами возиться, потому что ваш депозит в тридцать тысяч рублей не окупает даже бумагу для отчёта. И это первая горькая правда, с которой мы столкнёмся на первых же страницах.

Зачем вообще нужна эта книга?

Рынок — это не биржевой терминал из голливудских фильмов, где герой в дорогом костюме нажимает одну кнопку и становится миллиардером. Рынок — это огромная, нервная, слегка истеричная система, которая постоянно орёт, шепчет, пукает и издаёт странные звуки. Большинство людей слышат просто шум. Инвесторы со стажем слышат отдельные слова. А те, кто прочитал эту книгу (лесть — обязательный пункт во введении), научатся слышать связанные предложения. А иногда даже диалоги.

Но сразу предупрежу: никакой магии. Деньги не любят тех, кто к ним слишком сильно тянется. Они как кошки: если вы бежите за ними с сачком, они залезут на шкаф и будут оттуда плевать. А если вы спокойно сидите и читаете книгу, они приходят и ложатся вам на колени. Правда, иногда это чужие кошки, и тогда проблемы с законом.

Почему школа не учит богатству

Вспомните свой последний школьный урок. Нет, не тот, где вы прятали телефон под партой. А нормальный. Что вам там рассказывали? Теорему Пифагора? Формулу серной кислоты? Даты войн XIX века? Прекрасно. А теперь вопрос на миллион (буквально): сколько из этих знаний помогли вам заработать первые сто тысяч рублей? Правильно, ни сколько. Если, конечно, вы не устроились работать учителем математики, но тогда вы точно не читаете эту книгу — у вас проверка тетрадей до двух ночи.

Система образования устроена гениально просто: она готовит послушных исполнителей. Людей, которые умеют сидеть смирно, поднимать руку, сдавать в срок и не спорить с начальством. Это прекрасные навыки... для жизни в девятнадцатом веке на фабрике. В двадцать первом веке за умение сидеть смирно и не спорить платят зарплату, которой хватает ровно до восемнадцатого числа. А дальше — кредиты, микророзаймы и молитвы.

Я не шучу. Исследования показывают: только 57% взрослых людей в мире могут правильно ответить на вопрос «Что такое инфляция?» (данные международного опроса, проведённого среди тридцати стран). При этом 80% опрошенных считают себя «финансово грамотными». Где здесь логика? А её нет. Люди путают умение оплачивать счета в приложении с реальным пониманием того, как работают деньги.

Школа не учит богатству по двум причинам.

Первая: учителя сами в нём не живут. Извините за жестокость, но человек, который выбрал профессию за восемнадцать тысяч рублей в месяц, вряд ли является экспертом по созданию капитала. Это как учиться плавать у тренера, который боится воды.

Вторая: система образования не заинтересована в вашей финансовой независимости. Ей нужны люди, которые будут работать, платить налоги, брать ипотеки и никогда не зада-

вать вопрос «А почему директор завода зарабатывает в сто раз больше, чем я, если я делаю всю работу?». Вопросы — это опасно. Особенно для бюджета.

Пример из жизни: женщина по имени Елена отработала тридцать лет школьной учительницей. Тридцать лет! Её пенсия — восемнадцать тысяч рублей. Она приходит ко мне на консультацию и говорит: «Я вложила все сбережения в структурный продукт банка, мне обещали доходность 15% годовых». Через два месяца она потеряла 40% своих денег, потому что не знала, что такое «структурный продукт» — это сложный финансовый инструмент, который в лучшем случае вернёт вам ваши же деньги обратно, а в худшем — заберёт ещё и носки. Её учили интегралам, но не научили читать мелкий шрифт в договоре.

Что мы сделаем: на протяжении всей книги я буду тыкать вас носом в те места, где школа, семья, телевизор и интернет вложили в вашу голову финансовые вирусы. Мы их вытащим, рассмотрим на свет и заменим на рабочие алгоритмы. Без боли. Почти без боли.

Три главных заблуждения о пассивном доходе

О, пассивный доход. Святая святых инфоцыган, мечта уставших офисных работников и главный мем финансовой вселенной. Словосочетание, от которого у нормального инвестора дёргается глаз, а у бухгалтера начинается нервный тик.

Давайте сразу договоримся: пассивного дохода не существует. Вообще. Это выдумка маркетологов, чтобы продавать курсы «Как стать рантье за две недели». Любой доход требует либо ваших денег, либо вашего времени, либо ваших нервов. Чаще всего — всего и сразу.

Но давайте по порядку. Разберём три самых живучих мифа, которые пережили уже четырёх экономических кризисов и одного медведя на бирже.

Заблуждение первое: «Сдам квартиру и буду жить на ренту»

Классика. Купить квартиру, сдать её, получать деньги и не работать. Звучит прекрасно, пока вы не попробуете это сделать.

Реальность:

Вы должны накопить на первый взнос (в среднем 30% от стоимости жилья, если берёте ипотеку). В Москве это от трёх миллионов рублей минимум. Где их взять? Правильно, работать.

Вы платите ипотеку, которая часто выше арендной платы. То есть вы не получаете доход, вы доплачиваете.

Арендаторы заливают соседей, ломают унитаз, исчезают с деньгами или заводят дома крокодила (реальный случай из практики риелтора в Краснодаре).

Вы должны платить налог — 13% от дохода.

Квартира требует ремонта раз в пять-семь лет. Это ещё сто-двести тысяч.

Если квартира стоит без арендаторов месяц, ваш годовой доход падает на 8-10%.

В итоге чистая доходность сдачи квартиры в России — 3-5% годовых. Это ниже инфляции. То есть вы не зарабатываете, а медленно беднеете. Но у вас есть «пассивный доход»! Ура, товарищи, мы беднеем пассивно.

Живой пример: Сергей из Екатеринбурга купил двушку за 4,5 миллиона, сдал за 22 тысячи в месяц. Ипотека — 24 тысячи. Коммуналку платят арендаторы, но налог и ремонт — на Сергее. Через три года он продал квартиру за 4,8 миллиона, потому что понял: за это время он мог положить деньги на обычный вклад под 8% и получить больше без риска потопа и крокодилов.

Заблуждение второе: «Положу деньги в банк и буду жить на проценты»

Это миф, который поддерживают сами банки. Им выгодно, чтобы вы думали, будто вклад — это инвестиция. На самом деле вклад — это способ не потерять деньги от инфляции. Не заработать, а не потерять. И то не всегда.

Давайте посчитаем. Вклад под 8% годовых. Инфляция официальная — 6-7%, реальная (с учётом роста цен на продукты, бензин и услуги ЖКХ) — 10-12%. Ваши 8% превращаются в -2% или -4% реальной доходности. Вы не зарабатываете, вы теряете. Просто медленнее, чем если бы вы держали деньги в тумбочке.

Чтобы жить на проценты с вклада, вам нужно иметь сум-

му, которая в месяц даёт хотя бы прожиточный минимум. В России это примерно 15 тысяч рублей. Умножаем на 12 месяцев = 180 тысяч в год. Делим на 8% годовых = 2,25 миллиона рублей. Это сумма, при которой вы будете получать 15 тысяч в месяц. На эти деньги вы сможете питаться гречкой и иногда ходить в библиотеку (бесплатно). Никакого кино, кафе, одежды и, прости господи, отпуска.

А если вы хотите 50 тысяч в месяц — нужно уже 7,5 миллионов. Откуда у обычного человека 7,5 миллионов? Правильно, не откуда. И даже если они есть — через десять лет эти 50 тысяч превратятся в 25 из-за инфляции. Поздравляю, вы спланировали свою бедность на десятилетие вперёд. Это называется стратегическое мышление.

Заблуждение третье: «Куплю акции и буду получать дивиденды»

Это уже ближе к реальности, но тоже с подвохом. Дивидендная доходность российских акций в среднем 6-10%. Кажется, неплохо. Но:

Дивиденды платят не всегда. Компания может их отменить, уменьшить или вообще обанкротиться.

С дивидендов удерживают налог 13% (с 2025 года — 15% для сумм выше определённого порога).

Сами акции могут падать в цене. Вы получили 10 тысяч дивидендов, но сами акции упали на 20 тысяч. Вы в минусе.

Чтобы получать 50 тысяч в месяц дивидендами, нужно иметь портфель около 7-8 миллионов рублей. Опять те же

цифры.

Но самое смешное, что люди, которые мечтают о пассивном доходе, обычно не имеют даже трёхмесячного запаса денег на случай увольнения. По данным Банка России, 46% семей не могут накопить даже 10 тысяч рублей «на чёрный день». При этом каждый второй уверен, что «вот-вот начнёт инвестировать». В чём? В свои фантазии?

Так что же делать?

Перестать верить в пассивный доход и начать строить **активно-управляемый, но энергоэффективный доход**. То есть вы всё равно будете работать, но не за зарплату, а над системой, которая работает на вас. И в этой книге мы построим такую систему. Без крокодилов в квартире.

О чём молчат успешные инвесторы: рынок — это не экономика, а психология

Самый опасный миф, который насаждают финансовые каналы, звучит так: «Рынок рационален. Цена отражает реальную стоимость компании. Если вы изучите отчёты, вы будете зарабатывать».

Чушь. Полная, абсолютная, стереотипная чушь.

Рынок — это не калькулятор. Это толпа из миллионов человек, каждый из которых боится, хочет, жадничает, паникует, поддаётся стадному чувству и иногда (редко) включает голову. И поведение этой толпы можно предсказать гораздо

точнее, чем отчётность компании.

Почему акции компании, у которой всё хорошо, падают на 20% за день? Потому что главный акционер развёлся, и новость попала в заголовки. Развод не влияет на заводы, сотрудников и продажи. Но толпа думает: «Раз развёлся, значит, что-то не так». И продаёт. А умные люди в это время покупают дешёвые акции. Кто прав? Психология.

Почему криптовалюта без реального применения стоит миллиарды? Потому что все вокруг говорят, что она будет стоить ещё больше. Это называется «теория большего дурака» — вы покупаете актив не потому, что он ценен, а потому что надеетесь продать его следующему дураку дороже. И так по цепочке, пока не кончатся дураки. Когда они кончаются, рынок падает на 80%. И все кричат: «Рынок иррационален!». А он просто следовал психологии с самого начала.

Три психологических закона рынка, о которых молчат «гуру»:

Боль больнее, чем удовольствие приятнее. Люди готовы потерять 1000 рублей, лишь бы не зафиксировать убыток в 500 рублей. Они держат падающие акции годами, надеясь на чудо. А когда акции наконец вырастают до уровня покупки, они тут же продают, потому что боятся снова потерять. В итоге: ноль дохода, годы нервотрёпки. Это называется «эффект владения» и «неприятие потерь». Изучено лауреатами Нобелевской премии, проигнорировано миллионными трейдерами.

Мы верим тому, что уже случилось. Если акция росла три года подряд, кажется, что она будет расти вечно. Это называется «экстраполяция тренда». Именно из-за неё люди покупают активы на пике — прямо перед обвалом. Пример: конец 2021 года, когда все покупали технологические компании. А в 2022-м некоторые упали на 70%. Те, кто купил на пике, до сих пор не отбились.

Мы ищем подтверждения своим идеям, а не правду. Если вы купили акции компании, вы будете искать новости, которые подтверждают: «я молодец, акции вырастут». А негативные новости вы проигнорируете или сочтёте «фейками». Это называется «предвзятость подтверждения». Именно из-за неё люди держат мусорные активы годами, теряя десятки тысяч.

Успешные инвесторы (те, кто реально зарабатывает, а не показывает наклейку «успешный успех» в интернете) знают одно: их главный враг — не инфляция, не кризис и даже не брокер с комиссиями. Их главный враг — их собственная голова. А точнее, доисторические механизмы в этой голове, которые миллионы лет помогали выживать в саванне, но мешают зарабатывать в двадцать первом веке.

Представьте: первобытный человек видит куст, который шевелится. У него два варианта: либо там ветер, либо саблезубый тигр. Если он ошибётся и там ветер, он просто испугается. Если он ошибётся и там тигр — его съедят. Поэтому мозг запрограммирован переоценивать риски. В саванне это

спасало жизнь. На бирже это заставляет вас продавать акции при первой коррекции в 5%, хотя через месяц они вырастут на 20%. Вы избежали воображаемого тигра, но потеряли реальные деньги.

Что с этим делать?

Мы будем перепрограммировать ваш мозг на протяжении всей книги. Не гипнозом, не аффирмациями «я миллионер» перед зеркалом, а конкретными алгоритмами. Например:

Правило «паузы в 15 минут» перед любой сделкой.

Техника «записывай причину покупки сейчас, а не потом».

Система «что я буду делать, если цена упадёт на 20%?» до того, как вы нажали кнопку.

И да, мы будем смеяться. Потому что, если относиться к деньгам слишком серьёзно, они обидятся и уйдут к тому, кто проще к ним относится. Я серьёзно. Проверено на личном опыте: я терял деньги, когда заигрывал с рынком, и терял, когда боялся его. Но больше всего я потерял в тот период, когда думал, что «умнее всех». Спойлер: умнее рынка нельзя. Рынок — это все вы, вместе взятые. И вы, и я, и ваш сосед, который купил джип на крипте в 2017-м, и его бабушка, которая до сих пор хранит сбережения в стеклянной банке. Победить всех невозможно. Но можно научиться плыть в этом потоке, а не тонуть.

Итог введения:

Деньги — это не цифры на счету. Это интерфейс взаимодействия с реальностью. Способ обмена энергии, времени, идей и рисков. Если вы научитесь читать код этого интерфейса — вы начнёте видеть возможности там, где другие видят проблемы. Если нет — будете всю жизнь работать на дядю, ждать пенсию и удивляться, почему «везёт не тем».

В следующей главе мы начнём с самого интересного — расшифровки языка рынка. Спойлер: рынок говорит матом. Но мы переведём.

А сейчас — отложите книгу, выпейте воды и подумайте: какое из трёх заблуждений о пассивном доходе сидит в вашей голове? Если ни одно — вы либо гений, либо врете. Если гений — напишите мне, я уволюсь и пойду к вам работать.

Часть 1. Расшифровка языка рынка

Прежде чем мы нырнём в детали, давайте проведём один мысленный эксперимент. Представьте, что вы оказались в чужой стране, где никто не говорит на вашем языке. Вы не понимаете ни слова, не знаете местных жестов, не различаете, где угроза, а где приветствие. Что вы будете делать? Правильно — либо тыкать пальцем в меню и надеяться, что вам принесут не жареных тараканов, либо быстро учить язык.

Рынок — это точно такая же чужая страна. У него свой алфавит (цифры), своя грамматика (тренды), свой сленг (спреды, объёмы, ликвидность) и свои идиомы (когда говорят «рынок консолидируется», это не значит, что он пошёл в бар

выпить). Большинство людей пытаются торговать на этом рынке, тыкая пальцем в меню. Они покупают, потому что «друг посоветовал», продают, потому что «новость плохая», и искренне удивляются, когда их счёт уменьшается.

Эта часть книги — ваш разговорник. После неё вы перестанете тыкать пальцем и начнёте как минимум читать вывески. А к концу книги — даже шутить на местном диалекте.

Глава 1. Где прячется код?

Рынок как живой организм: пульс, тренды, паника

В 2018 году я сидел в кафе и наблюдал за одним человеком. Мужчина лет сорока смотрел в телефон, его лицо менялось каждые тридцать секунд: спокойствие — улыбка — расширенные глаза — гримаса боли — снова спокойствие. Я подумал, что он смотрит футбол. Потом я заметил, что он каждую минуту зачем-то трогает стул, на котором сидит. Потом — что он трижды выходил курить за двадцать минут. Потом — что он разговаривает сам с собой, вернее, не с собой, а с кем-то невидимым, кто, видимо, должен был услышать его команды.

Это был трейдер. И он торговал на валютном рынке. Через два часа он закрыл ноутбук, допил остывший кофе и вышел. Я спросил официанта: «Он часто тут сидит?». Официант ответил: «Да, он каждую неделю приходит. Но каждый раз с разным настроением. На прошлой неделе он разбил чашку. На позапрошлой — заплатил за всех в кафе и ушёл счастливым. А однажды плакал прямо за столиком».

Этот мужчина — живое доказательство моего главного тезиса: **рынок — это живой организм**. У него есть пульс (волатильность), есть температура (перекупленность или перепроданность), есть дыхание (объёмы торгов) и есть настроение (бычий или медвежий тренд). И если вы научитесь из-

мерять эти параметры, вы перестанете быть тем парнем, который плачет в кафе.

Что такое пульс рынка — волатильность

Волатильность — это то, как сильно и быстро меняется цена. Представьте себе двух людей. Первый — это ваш начальник: он всегда ровный, спокойный, предсказуемый. Он приходит в девять, уходит в шесть, пьёт чай в три. Это низкая волатильность. Второй — это ваш родственник на семейном празднике после третьего тоста. Он то плачет, то смеётся, то пытается станцевать лезгинку, то засыпает лицом в салат. Это высокая волатильность.

С низкой волатильностью легко, но скучно. Вы знаете, что будет дальше, но заработать много не получится. С высокой волатильностью можно сорвать куш, но можно и остаться без штанов. И, как показывает статистика, 80% новичков теряют деньги именно в периоды высокой волатильности, потому что их эмоции совпадают с движением толпы, а толпа, как известно, всегда опаздывает.

Официальные данные: согласно исследованию инвестиционного банка, 90% внутридневных движений цены на фондовом рынке не связаны с фундаментальными факторами (отчёты, новости, экономика). Они вызваны чистой психологией и ликвидностью. То есть когда вы видите, что акции компании упали на 5% за час, это не значит, что компания разорилась. Это значит, что кто-то большой продал свои акции, а все остальные испугались и побежали за ним. Как

лемминги. Только лемминги хотя бы не теряют свои сбережения.

Как измерять пульс рынка без медицинского образования

Есть простой способ. Возьмите цену актива за последние 30 дней. Вычислите разницу между максимальной и минимальной ценой за каждый день. Потом найдите среднюю разницу. Если эта средняя разница выросла в два раза по сравнению с предыдущим месяцем — пульс частый. Если упала — пульс редкий. Всё. Никаких сложных формул. Это называется «средний истинный диапазон», и его можно посчитать даже на салфетке в кафе. Главное — не пролить на неё кофе.

Откуда берутся деньги на сделке

Вопрос, который мучает всех новичков: если я купил акцию за 100 рублей, а продал за 120, то откуда взялись эти 20 рублей? Кто их потерял? Ответ прост: их потерял тот, кто продал вам акцию за 100 рублей, а потом не дождался роста. Или тот, кто купил у вас акцию за 120, а потом она упала до 100. Деньги на сделке не берутся из воздуха. Они переходят из кармана одного человека в карман другого. Рынок — это гигантский механизм перераспределения денег от терпеливых к нетерпеливым, от знающих к незнающим, от спокойных к паникёрам.

Звучит жестоко? Возможно. Но давайте без розовых соплей. Каждый раз, когда вы покупаете акцию, кто-то её про-

даёт. Вы считаете, что она будет расти. Он считает, что она будет падать. Кто-то из вас окажется прав. И правый заберёт деньги у неправого. Это не дружеское чаепитие. Это рынок. Здесь нет ни одного человека, который заботится о вашем благосостоянии. Кроме вас самих.

Спред и ликвидность — два зверя, которых нужно знать в лицо

Спред — это разница между ценой покупки и ценой продажи. Звучит скучно, но на самом деле это налог на вашу глупость. Чем выше спред, тем больше вы теряете в момент входа в сделку. Пример: вы видите, что акция стоит 100 рублей. Вы нажимаете «купить». Но вам продают не за 100, а за 100,5. А когда вы захотите продать, вам предложат не 100, а 99,5. Разница — 1 рубль — это спред. Он уходит брокеру, бирже и тем, кто обеспечивает ликвидность. Вы даже не заметили, как потеряли 1% от сделки.

На ликвидных акциях (Сбербанк, Газпром) спред копеечный. На мусорных акциях (какие-то компании третьего эшелона) спред может достигать 5-10%. То есть вы уже потеряли 5% в момент покупки, и чтобы выйти в ноль, акция должна вырасти на 5%. А если она упадёт на 5%, то ваши потери составят уже 10%. И это при том, что компания может быть абсолютно здоровой. Просто её никто не покупает и не продаёт, кроме одного дилера, который держит спред широким, как улыбку Чеширского кота.

Реальная история из жизни: молодой человек по име-

ни Андрей решил инвестировать в акции региональной энергосбытовой компании. Он купил их на 500 тысяч рублей. Спред составлял 4%. То есть он сразу заплатил 20 тысяч рублей «за вход». Акции через месяц выросли на 3%. Андрей решил зафиксировать прибыль. Но на выходе спред снова съел 4% (уже с новой суммы). В итоге он продал акции дешевле, чем купил, хотя цена выросла. Он позвонил брокеру и сказал: «Вы меня обманули». Брокер вежливо объяснил, что это не обман, а ликвидность. Андрей больше не инвестирует. Он купил автомобиль. Колеса, бензин, налоги — но хотя бы понятно, куда уходят деньги.

Что делать: никогда не покупайте активы с широким спредом, если вы не планируете держать их годами. А если планируете — то убедитесь, что компания не обанкротится, пока вы ждёте. Спред — это плата за возможность быстро войти и выйти. Если вы не планируете быстро выходить, то и не платите.

Как новости превращаются в движение цены

Самое смешное в новостях — это то, что большинство из них уже учтены в цене к моменту, когда вы их прочитали. Да-да. Пока вы завтракали и листали ленту, алгоритмы крупных фондов уже обработали новость, проанализировали её, купили или продали активы и ушли пить кофе. Вы же, дочитав новость до конца, совершаете сделку, которая была актуальна двадцать минут назад. Поздравляю, вы купили билет на уходящий поезд. Или на поезд, который едет в пропасть.

Смотря какая новость.

Типы новостей и их влияние на рынок (спойлер: не все новости важны)

Макроэкономические новости — инфляция, ставка центрального банка, ВВП, безработица. Это как погода: все о ней говорят, но мало кто может её предсказать. Влияние: сильное, но краткосрочное (от 15 минут до 2 дней). Пример: центральный банк поднял ставку. Рынок падает на час, потом восстанавливается. Через неделю все забыли.

Корпоративные новости — отчёты компаний, дивиденды, слияния, покупки. Это как диагноз у врача: конкретно, страшно, но понятно. Влияние: от нескольких дней до нескольких месяцев. Пример: компания отчиталась о прибыли выше ожиданий. Акции растут несколько дней, потом корректируются.

Политические новости — выборы, санкции, законы. Это как внезапный звонок от бывшего: никогда не знаешь, что услышишь, но точно будет больно. Влияние: непредсказуемое. Пример: новость о новых санкциях может обрушить рынок на 10% за час, а через два часа всё вернётся обратно, потому что «санкции уже были учтены».

Слухи и инсайды — «источник, близкий к руководству, сообщил...». Это как анонимные письма: в 90% случаев чушь, но оставшиеся 10% могут сделать вас миллионером или банкротом. Влияние: дикое, но короткое. Пример: слух о покупке компании. Акции взлетают на 30%, потом падают

на 40%, когда выясняется, что слух ложный.

Практический алгоритм фильтрации новостей (как не купить билет в один конец)

Шаг 1. Проверьте источник. Если новость опубликовали три разных издания, не связанных друг с другом — возможно, это правда. Если один «телеграм-канал» — это реклама или манипуляция.

Шаг 2. Посмотрите на реакцию рынка до новости. Часто цена начинает двигаться за несколько часов или дней до официального объявления. Кто-то знал заранее. Если цена уже выросла на 10%, а потом выходит новость о росте прибыли — новость уже учтена. Покупать поздно.

Шаг 3. Задайте себе вопрос: «Это влияет на прибыль компании через год?». Если да — новость важная. Если нет — это шум. Например: «Глава компании купил 1000 акций» — неважно. «Компания потеряла крупного клиента» — важно.

Шаг 4. Не принимайте решений в первые 30 минут после выхода новости. За это время схлынет первая волна паникёров и спекулянтов. Цена вернётся к более адекватным значениям. Вы не опоздаете. Рынок никуда не денется.

Живой пример: в 2022 году вышла новость о том, что одна крупная нефтяная компания увеличила дивиденды на 20%. Через пять минут акции выросли на 5%. Через час — ещё на 3%. А через три дня они упали на 8%, потому что инвесторы поняли: дивиденды увеличены за счёт сокращения

инвестиций в развитие. Компания получила прибыль сейчас, но потеряла потенциал роста. Те, кто купил в первые часы, потеряли деньги. Те, кто подождал три дня, могли купить дешевле, чем до новости.

Золотое правило новостной торговли: если вы не профессионал, который сидит в терминале 24 часа в сутки, не торгуйте на новостях. Вообще. Инвестируйте на основе долгосрочных трендов и фундаментального анализа. Новости — это шум. А шум нужен только тем, кто продаёт вам курсы «Как заработать на новостях».

Глава 2. Читаем графики как открытую книгу

Графики — это самое пугающее для новичка. Красные и зелёные столбики, линии, которые то идут вверх, то резко падают, какие-то фигуры, которые якобы что-то значат. Вы смотрите на это и думаете: «Боже, какая сложная наука. Наверное, нужно учиться пять лет». А потом приходит ваш друг, который не закончил даже курсы кройки и шитья, показывает вам график и говорит: «Вот здесь был разворот, я купил, а вот здесь я продал, заработал 200%». Вы чувствуете себя идиотом. Зря.

Потому что чтение графиков — это не наука. Это скорее искусство, которое граничит с распознаванием лиц в облаках. Да, есть объективные паттерны, которые работают в 60-70% случаев. Да, есть объёмы, которые врут редко. Но в целом график — это просто визуализация человеческой жадности, страха и надежды. И если вы научитесь видеть эти эмоции на графике, вы будете читать его как книгу. Детективную книгу, где убийца — это вы сами, если не остановитесь.

Три паттерна, которые повторяются веками

Существуют тысячи графических паттернов. «Голова и плечи», «треугольник», «вымпел», «флаг», «чашка с руч-

кой» (нет, это не про посуду), «бриллиант» (тоже не про камни). Инвесторы придумывают им смешные названия, чтобы было легче запоминать. Но правда в том, что 90% этих паттернов — это переливание из пустого в порожнее. Они работают только на исторических данных, но не работают в реальном времени.

Я предлагаю вам выучить всего три паттерна. Три. Этого достаточно, чтобы понимать 80% движений рынка. Остальные 20% — это хаос, который не может предсказать никто, включая нобелевских лауреатов.

Паттерн первый: «Бычий тренд» (когда цена растёт)

Выглядит как лестница, по которой вы поднимаетесь. Каждый следующий максимум выше предыдущего, каждый следующий минимум тоже выше предыдущего. Всё просто. Пока этот паттерн сохраняется — рынок сильный, покупайте. Как только цена пробила предыдущий минимум вниз — тренд сломался, уходите.

Ошибка новичков: они покупают на пятом подряд максимуме, думая, что «рост бесконечен». Рост никогда не бесконечен. Даже у космической ракеты заканчивается топливо.

Паттерн второй: «Медвежий тренд» (когда цена падает)

Зеркальное отражение первого. Каждый следующий максимум ниже предыдущего, каждый следующий минимум тоже ниже. Рынок слабый. Не покупайте. Не ловите «дно». Дна

нет, пока нет признаков разворота.

Ошибка новичков: они говорят «акция упала на 50%, дешевле некуда, покупаю». А потом она падает ещё на 50%. А потом ещё на 50%. И так до нуля. Пример: акции многих технологических компаний в 2000 году упали на 90% и больше. Те, кто купил при падении на 50%, потеряли ещё 80% от оставшейся суммы.

Паттерн третий: «Боковик» (цена стоит на месте)

Это когда цена прыгает вверх-вниз, но не может выйти за границы. Представьте злую собаку на привязи. Она лает, бросается, но не может укусить, потому что верёвка короткая. В боковике не заработать. Вы будете покупать на верхней границе, а потом цена упадёт к нижней. Или продавать на нижней, а потом цена вырастет. Лучший вариант в боковике — ничего не делать. Или торговать внутри диапазона, если вы профи. Но если вы читаете эту книгу, вы пока не профи. Сидите на руках.

Официальные данные: исследования крупнейших инвестиционных банков показывают, что около 70% времени рынок находится в боковике или слабовыраженном тренде. Только 30% времени — это сильные тренды, на которых можно реально заработать. То есть большую часть времени вы просто сидите и ждёте. Это нормально. Финансовая дисциплина — это умение ничего не делать, когда нечего делать.

Объёмы: главный секрет «умных денег»

Представьте, что вы смотрите футбольный матч без звука.

Вы видите, что игрок бежит, бьёт по мячу, мяч летит в ворота. Но вы не слышите толпу. А толпа — это главное. Когда толпа ревёт — значит, что-то происходит. Когда тишина — значит, ничего интересного.

Объёмы на рынке — это та самая толпа. Они показывают, сколько людей участвуют в движении. Если цена растёт, а объёмы высокие — это сильный рост, в нём участвуют многие. Если цена растёт, а объёмы низкие — это «тонкий рост», несколько крупных игроков толкают цену вверх, но народ не верит. Такой рост обычно быстро заканчивается.

Три правила работы с объёмами:

Подтверждение тренда. Цена растёт, объёмы растут — тренд сильный. Цена растёт, объёмы падают — тренд слабый, готовьтесь к развороту.

Кульминация. Если после долгого падения вдруг появляется огромный объём, а цена перестаёт падать — это «кульминация продаж». Все, кто хотел продать, продали. Дальше только рост. Это лучший момент для покупки.

Расхождение (дивергенция). Цена делает новый максимум, а объёмы ниже, чем на предыдущем максимуме — это расхождение. Сигнал к развороту вниз. И наоборот: цена делает новый минимум, объёмы ниже, чем на предыдущем минимуме — сигнал к развороту вверх.

Реальная история: в 2020 году, во время мартовского падения рынков из-за пандемии, объёмы торгов были бешеными. Люди паниковали и продавали всё подряд. Индекс

упал на 30% за месяц. А потом, когда объёмы начали снижаться, цена перестала падать. Те, кто понял, что это кульминация, купили акции на дне. За следующие полгода индекс вырос на 50%. Те, кто продавал на дне, до сих пор вспоминают это с содроганием.

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.