

АРСЕНИЙ ЕГИАЗАРОВ

ОСНОВЫ ТОРГОВЛИ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

Практическое руководство человека,
которого рынок пока не обыграл

Больше
знаний —
меньше
эмоций

В четырёх частях,
с картинками
и отступлениями



ЭТО ПО-ПРЕЖНЕМУ РАБОТА

Арсений Егиазаров
Основы торговли
на фондовом рынке

<https://litres.ru/74463164>

SelfPub; 2026

Аннотация

Практическое руководство человека, которого рынок пока не обыграл.

В четырёх частях, с картинками и отступлениями.

Арсений Егиазаров

Основы торговли на фондовом рынке

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Чего здесь не будет

Хочу быть честным с первой страницы. Я не профессиональный писатель, не лектор общества «Знание» и не блогер, который узнал, как заработать миллион на бирже, и по доброте душевной решил поделиться этим с человечеством. Последние, не скрою, и есть главная причина, по которой я сел писать: в какой-то момент их стало так много, что молчать сделалось дороже.

Я участник рынка с почти тридцатилетним стажем. Торговал на себя, на банки, на управляющие компании, на хеджеры и пенсионные фонды. Акции на многих площадках, фьючерсы, опционы — проще перечислить, чем я не занимался.

Зачем я это рассказываю? Затем, что в свои почти пятьдесят я могу произнести фразу, которую произносить страшно: рынок меня не обыграл ни разу. Карьеру я не закончил, торгую и учусь каждый день, и у рынка, конечно, ещё есть все шансы наказать меня за эти вольные речи. Но пока

счёт 1:0, и это даёт мне право думать, что моё понимание экономических законов, умение читать новости, рынок, его индикаторы и фигуры чего-то стоит — и что мне не будет стыдно за потраченное вами время.

Теперь о манере изложения. Я не переношу серьёзный тон и длинные слова. За торговую жизнь я твёрдо усвоил: если человек не может объяснить что-то просто — он просто не понимает то, что объясняет. Сколько раз я слушал героические определения «дюрации», «редомициляции», да что там — «спреда»! Человек стоит, потеет, воспроизводит абзац из учебника, и по глазам видно: внутри этого абзаца он не был ни разу.

Каждый раз мне хотелось остановить такого лектора, посадить, налить чаю и дать спокойно пропустить термин через себя — чтобы он родил собственное определение, кривоватое, зато своё. В этой книге я хочу попробовать сделать именно это. С вами и для вас.

Поэтому я собираюсь передать вам не знание, а навык. Разницу между ними лучше всего объясняет велосипед. Забыть, что такое интеграл, можно — и, положив руку на сердце, не зазорно. А разучиться ездить на велосипеде нельзя. Разве можно сравнить умение держать баланс, набирать скорость и объезжать ямы с жалким двухстрочным определением из энциклопедии? Навык не надо помнить. Он приходит сам, остаётся навсегда, его можно прокачивать — и он работает.

На полях

Проверка простая. Если после какой-то главы вы сможете объяснить её содержание тёще за ужином, не заглядывая в книгу, — навык пошёл. Если тёща при этом ещё и поняла — вы готовы лучшие половины рынка.

Одну занудную вещь всё же скажу, без неё нечестно. Построить успешную стратегию только на техническом анализе — который, безусловно, очень интересен, — или только на дисциплине — которая, безусловно, один из главных факторов успеха, — нельзя. Не понимая фундаментальных основ компаний, не умея читать их коэффициенты, не чувствуя стоимости и устойчивости бизнеса, вы строите дом на песке. Глубоким экспертом становиться не обязательно, но без базы не выйдет. Не расстраивайтесь: есть масса занятий, где эта база не нужна, — рулетка, бинарные опционы, ну и криптовалюты, конечно. Но мы будем говорить про акции, а здесь отлынить не получится.

Так чего же здесь не будет? Не будет занудства и формул. Не будет приговоров вида «видите эту фигуру — значит, всегда будет вот так», потому что на рынке нет слова «всегда». Не будет шаманства: мы работаем только с тем, что поддаётся объяснению. Торговать по знакам зодиака топ-менеджмента, несомненно, можно — но это не наш метод.

И главное: здесь не будет «Учебника гарантированной прибыли». Если бы я на сто процентов знал, как всегда зарабатывать на рынке, я бы не поделился этим ни с кем и никогда — и вы бы на моём месте поступили так же, давайте

честно. Это книга о моём опыте и моих правилах управления собственным и чужим капиталом, которые за тридцать лет принесли мне больше побед, чем поражений.

Звучит логично? Тогда не будем терять время.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЭТОЙ КНИГОЙ

Эту книгу лучше читать не как справочник сигналов, а как рабочую тетрадь. После каждой главы попробуйте применить одну мысль к знакомой компании или к старой сделке. Если пример не находится, значит правило пока осталось красивой фразой. Я намеренно добавил больше оговорок, расчётов и неудобных вопросов. Рынок редко выдаёт учебные ситуации: сильная компания бывает слишком дорогой, хороший сигнал приходит в плохом месте, а правильная сделка заканчивается убытком. Именно на таких несовершенствах и появляется навык. И ещё: примеры в книге нужны для разбора метода, а не для покупки конкретных бумаг. Цифры меняются, компании меняются, иногда очень быстро. Проверять актуальные данные придётся вам — это тоже часть работы.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Голова и правила

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Это работа

Раз вы открыли эту книгу, вы уже что-то решили. Может быть, у вас появились свободные деньги и стало жалко держать их на депозите. Может быть, знакомый рассказал, как

удвоил счёт за месяц, и вы захотели так же. Может быть, наоборот — вы уже попробовали, потеряли и хотите понять, что было не так. Любая из этих причин годится. Я начинал с третьей.

Первый мой день на рынке я помню плохо — было страшно интересно и просто страшно. Зато помню первый год: я был уверен, что нахожусь в игре, где надо быть умнее других. Понадобилось несколько потерянных счетов, чтобы понять, что это не игра. Это работа, и умнее других в ней быть не нужно. Нужно быть аккуратнее себя вчерашнего.

Поэтому давайте договоримся сразу, на берегу: мы выбрасываем из лексикона слова «биржевая игра», «игрок» и всё, что тянется за ними следом. Игра — это казино, скачки и автоматы. У нас же с вами — работа. Обычная, спокойная, местами даже рутинная работа. Она не должна будить азарт, желание кому-то что-то доказать и прочее буйство красок. Мы работаем за деньги, и мерило нашей работы — только они.

Знаю, это звучит скучно. Так и должно быть. «Скучно» на рынке — это комплимент: значит, вы делаете то, что планировали, и ничего сверх. Азарт приходит, когда план кончился. А план кончается ровно в тот момент, когда деньги начинают уходить.

Какими инструментами мы эти деньги добываем — наше дело. Можете освоить хоть сто способов, но знайте: до бабки-вещуны из глухого села, которая познала жизнь и теперь

видит будущее, вам всё равно не дотянуться. Шучу, конечно. Но за шуткой прячется серьёзная мысль: существует необходимый и достаточный набор инструментов, которого хватает, чтобы понимать рынок, читать его и позволять доходу течь. Не гонитесь за количеством — оно редко переходит в качество, а вот запутать может отлично.

Максимальный арсенал индикаторов — удел умников особого сорта. Их задача не заработать, а красиво объяснить, почему они потеряли. Вы наверняка знаете таких людей лично, и я, если честно, сам одно время был таким. Не будем тратить на них абзацы — мы их и так проживём.

А раз торговля — работа, задайте себе первый рабочий вопрос: есть ли у вас на неё время?

Вопрос не риторический, и ответ у каждого свой, потому что «биржа» — это не одно занятие, а три, и у них очень разные требования. Первое — долгосрочное инвестирование: вы покупаете и держите годами, и работа здесь — раз в месяц принести деньги и раз в квартал посмотреть, не сломалось ли что-то у компаний, которыми вы владеете. Второе — позиционная торговля: сделки на недели, иногда месяцы, и работа здесь — час-другой каждый вечер: календарь, новости, графики, дневник. Третье — торговля внутри дня, и это уже полная занятость: экран, стакан, реакция в секунды. Все три — настоящие, честные способы. Но человек, который пытается быть внутридневным трейдером в обеденный перерыв, не занимается ни одним из трёх. Он занимается тем, что на-

зывается «дорого получать опыт».

Расставить заявки и поглядывать на них через экран смартфона в обеденный перерыв — так деньги зарабатываются ровно в одном случае: если вы настоящий долгосрочный инвестор. Каждый месяц откладываете, скажем, десятую часть дохода в один и тот же набор инструментов и строите портфель «на пенсию». Вот здесь всё работает. Скажу больше: чем реже вы смотрите на котировки, тем лучше. Идеально — раз в месяц, в момент вброса очередной лопаты угля, то есть внесения ежемесячной суммы. Это не менее уважаемая работа, чем остальные две, и, между нами, самая надёжная из трёх.

Но если вы собираетесь работать короче, знайте: такая работа требует ежедневного внимания. Контроль позиции, ситуация вокруг компаний, геополитика, макроэкономика, новости. Это интересно, познавательно и поучительно — но это время, и его придётся откуда-то взять. Обычно — у вечера.

На полях

Спросите себя честно, что вам нравится: результат или процесс? Если результат — деньги — а процесс скорее утомляет, вам в долгосрочные инвесторы, и это прекрасно. Если процесс увлекает сам по себе — читать, сравнивать, разбирать, — тогда есть смысл идти дальше. Торговля прощает многое, но не прощает скуки: человек, которому скучно, начинает что-то делать просто чтобы не ску-

чать, и это всегда стоит денег.

И вот вопрос, который я предлагаю задать себе с максимальной прямоотой. Почему на обычной работе вы спокойно меняете своё время и знания на деньги и считаете это справедливым, а здесь рассчитываете, что деньги придут просто так — за то, что вы поменяли продукты своего прежнего труда на активы? Для «просто так» существуют депозиты и высококлассные облигации (которые, замечу, без присмотра имеют свойство быстро становиться мусорными), на худой конец — паевые фонды. Но никак не самостоятельная торговля.

Сколько именно нужно времени — совета у меня нет. Подзреваю, его нет ни у кого: сколько людей, столько формул. Но свою я, кажется, нашёл, и она звучит так: вы не должны чувствовать, что времени не хватает. Комфорт здесь — не роскошь, а техника безопасности.

Потому что при нехватке времени начинается известный цикл: вы что-то не замечаете, дёргаете позицию, закрываете прибыльное только потому, что знаете — довести её до конца будет некогда. Потом обвиняете себя в неорганизованности и на нервах лепите новые ошибки. Если узнали себя — не расстраивайтесь, это узнают в себе все. Просто сделайте паузу: закройте позиции, оставьте счёт в покое на месяц и вернитесь, когда время появится. Рынок никуда не денется, он тут уже несколько сотен лет. Всех денег не заработаешь, всему своё время. И не слушайте рассказы о том, как «некий

Василий Петрович демонически поднял там-то и на том-то». Возле любого казино таких рассказов на порядок больше, и заканчиваются они одинаково — Василий Петрович не рассказывает про следующий год.

Есть ещё одна вещь, которую я бы хотел сказать в первой главе, потому что потом будет некогда. У вас будут убытки. Не «возможно», а точно, и не потому, что вы что-то сделаете не так, а потому, что убытки — часть этой работы, как брак у токаря или отказ у продавца. Хороший токарь не тот, у кого нет брака, а тот, у кого брак посчитан и не превышает нормы. С этой мыслью на рынок заходить гораздо спокойнее, чем с мыслью «главное — не ошибаться». Ошибаться вы будете. Вопрос только в том, сколько это будет стоить и чему научит.

Покой и сила — вот к чему мы должны были прийти в этой главе. Работаем со своим временем, выбираем приемлемый график, спокойно спускаемся вниз — и стадо наше. Никаких наскоков и шатаний: деньги можно потратить гораздо веселее, чем потерять.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Небольшая проверка реальностью

До открытия счёта полезно прожить обычную торговую неделю на бумаге. Не угадать цену, а выполнить работу: утром просмотреть календарь событий, после закрытия проверить новости по компаниям, записать гипотезы, а вечером разобрать, что пропустили. Через пять дней становится понятно, есть ли у вас на это время и нравится ли вам сам про-

цесс. Если скучно уже на тренировке, деньги ситуацию не исправят — они только добавляют тревоги.

Здесь же стоит разделить три занятия, которые часто сваливают в одно слово «биржа»: долгосрочное инвестирование, позиционная торговля на недели и активная торговля внутри дня. У них разные требования ко времени, данным и нервной системе. Человек может быть хорошим инвестором и плохим внутридневным трейдером — никакого противоречия в этом нет.

И маленькое упражнение напоследок. Напишите на листке, сколько часов в неделю вы честно готовы отдавать рынку, — не «хотел бы», а готовы, с учётом работы, семьи и сна. Потом посмотрите на цифру и выберите из трёх занятий то, которому она соответствует. Большинство людей, сделав это, обнаруживают, что они долгосрочные инвесторы, — и это, повторю, отличная новость, а не утешительный приз.

ГЛАВА ВТОРАЯ

Никогда не спорьте с рынком

Как ни выкручивайтесь, сколько слов ни говорите, какую прекрасную систему ни постройте — рынок пойдёт туда, куда захочет. Это будет максимально нелогично, против всех правил, глупо и даже как-то не по-товарищески. Но так произойдёт. И будет происходить всегда.

Спорить с рынком — то же самое, что спорить с дождём. Дождь либо идёт, либо нет. А должен ли он был пойти... Он никому ничего не должен. Вот и рынок тоже.

Правило короткое, и я мог бы на этом закончить. Но за тридцать лет я видел, как его нарушают люди, которые знают его наизусть, — включая меня, — и поэтому стоит разобраться, как именно спор с рынком выглядит на практике. Поэтому что никто не садится за терминал с мыслью «сейчас я поспорю с рынком». Спор всегда называется как-то иначе.

Чаще всего он называется «усреднение». Купили по сто, цена ушла на девяносто, и появляется мысль, безупречная по форме: если бумага была хороша по сто, то по девяносто она ещё лучше. Логика железная. Беда в том, что она ни слова не говорит о рынке — она говорит только о вас: о том, что вам неприятно признать ошибку, и о том, что вы нашли способ этого не делать. Рынок в этот момент сообщил, что покупателей по сто оказалось меньше, чем вы думали. Вы ответили, что он не прав. Дальше он ушёл на восемьдесят, и у вас стало вдвое больше причин с ним спорить.

Второе название спора — «передвину стоп, дам позиции подышать». Стоп стоял под уровнем, цена к нему подошла, и вдруг выяснилось, что уровень был «не совсем там», а правильное — чуть ниже. Я делал это не раз, и каждый раз честно верил, что уточняю анализ. На самом деле я торговался. Рынок сказал «нет», я сказал «а если чуть-чуть?».

Третье — самое тихое. Вы просто перестаёте смотреть на позицию. Она в минусе, вы в неё верите, и глаза как-то сами уходят на другие бумаги. Это спор молчанием, и он самый дорогой, потому что у него нет конца: пока вы не смотрите,

рынок не ждёт.

На полях

Простая проверка. Если в разговоре о позиции вы произнесли слово «должен» — «должен отскочить», «должны были выкупить», «не должен был упасть на таком отчёте», — вы уже спорите. У рынка нет долгов. У него есть только цена, и она всегда права, потому что других цен не существует.

Есть один довод в пользу спора, и я обязан его назвать, чтобы не быть нечестным. Иногда рынок действительно ошибается, и тот, кто в него не поверил, потом оказывается прав. Бумагу продавали на панике, через месяц она стоила вдвое дороже. Это правда, я видел такое десятки раз. Но обратите внимание, кто выиграл: не тот, кто держал убыточную позицию и спорил, а тот, кто вышел, дождался, когда рынок закончит говорить, и вошёл заново. Первый потерял деньги и нервы, второй заработал. У них было одинаковое мнение о бумаге. Разное у них было отношение к рынку: один считал, что рынок обязан согласиться с ним сейчас, второй — что рынок согласится тогда, когда согласится, а до этого момента слушать его дешевле, чем переубеждать.

Поэтому, когда это случится — а это случится, — не тратьте нервы на возмущение. Просчитались вы, не он. Читайте себя, разбирайте ситуацию, ищите, что вы не увидели и где ошиблись. Найдёте — и вероятность того, что в следующий раз рынок пойдёт «не туда», станет чуть ниже.

Вот, собственно, и вся глава. Правило короткое. Запомнить его легко, выполнять — сложнее всего в этой книге, и я не знаю никого, кто выполнял бы его всегда. Знаю нескольких, кто выполняет чаще других. Они, как правило, ещё на рынке.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Три вопроса, когда позиция пошла против

Позиция в минусе — самое неподходящее время для размышлений, поэтому вопросы надо заготовить заранее и отвечать на них механически, как на инструкцию по пожарной безопасности.

Первый: что изменилось в бумаге, кроме цены? Если ответ «ничего, просто упала» — это не аргумент держать, это отсутствие аргумента. Второй: если бы позиции не было, купил бы я её сейчас, по этой цене, с этим стопом? Честный ответ «нет» означает, что вы держите не идею, а надежду. Третий: где та цена, при которой я признаю, что был не прав? Если её нет — вы уже спорите, просто ещё не заметили.

Выпишите эти три вопроса и положите рядом с монитором. Не в файл — на бумагу. Файл в нужный момент почему-то никогда не открывается.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Матушка-ликвидность

Будем считать, что все силы на вступление потрачены, — переходим к делу. И началом всех начал у нас выступит Матушка-Ликвидность. Именно так, с большой буквы и с

поклоном: хранительница и защитница нас, страждущих и ищущих. Искать и творить можно только там, где она есть.

Низкопробные, гоняемые всеми ветрами бумаги третьего эшелона — это, как по мне, для тех, кто действительно знает толк в извращениях. Я много раз видел, как толпу таскали в таких инструментах, словно ослика за морковкой, — и каждый в этой толпе был свято уверен, что уж он-то понимает, как тут всё устроено и где надо покупать. Поверьте: не понимает. Кукловод всегда преследует только свой интерес, а вы нужны ему ситуативно — разгонять и глушить движения, прятать его руки, притягивать свежую паству в его торговую паутину.

Пожалуйста, запомните, а лучше запишите: вам туда не надо. Это волчья территория, и вы на ней — дичь. И даже если поначалу вас накормят — а скорее всего, накормят, — то лишь затем, чтобы вы нагуляли вес и обед вышел сытнее.

Попытки манипуляций случаются и в ликвидных активах, спору нет. Но там они, во-первых, заметнее. А во-вторых, там сталкиваются интересы крупных игроков, и манипулятора, чьи интересы пошли поперёк чужих, довольно быстро читают и с удовольствием сдают его же «заклятые товарищи».

Вторая ипостась ликвидности — ваша возможность быстро войти и быстро выйти. В экстремальные моменты в неликвиде спрос или предложение попросту испаряются: спред между лучшей покупкой и продажей разъезжается до

десятка процентов, объём сжимается до неприличия. Вы стоите с позицией, как с чемоданом без ручки, — и нести тяжело, и бросить некому.

Где проще поймать рыбу — и кто здесь рыба

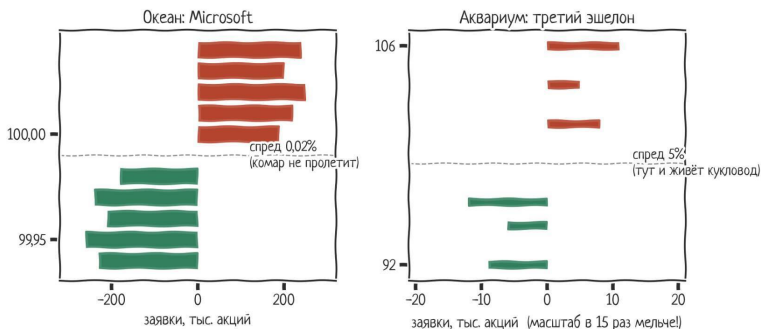


Рис. 1. Слева — океан: плотный стакан, сред копеечный. Справа — аквариум: три заявки, сред пять процентов. Угадайте, в каком из двух мест рыба — вы.

Где проще поймать рыбу: в домашнем аквариуме или в океане? На наши деньги идёт охота, мы всегда цель крупных фондов. Так пусть океан — ликвидность — укроет нас от их сетей. Отслеживайте открытый интерес, объём коротких позиций, присутствие крупных публичных игроков, аналитическое покрытие: у флагманов вроде Microsoft дневной оборот исчисляется десятками миллионов акций, сред — центами, а за компанией следят десятки аналитиков. У неликви-

да всё наоборот: обороты в тысячи акций, спред в проценты и полтора аналитика, один из которых — родственник эмитента.

Обратных примеров вы легко найдёте сами. Большой спред, дикие внутридневные колебания, маленькая капитализация, жидкие обороты — вот простые фильтры, которые не дадут неликvidу пролезть в ваш портфель.

И последнее. Рынок — не бронзовый памятник, он меняется. Проверяйте объёмы и открытый интерес хотя бы раз в месяц: список ваших инструментов будет со временем обновляться, и это нормально. Не бойтесь пропустить большое движение — крупные движения быстро притягивают объём, и вы успеете включиться. А вот застрять в бумаге, из которой все вышли, — это как остаться последним на вечеринке: свет уже гасят, а вы всё ждёте продолжения.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Ликвидность руками

Посмотрите не только на дневной оборот, но и на спред, глубину стакана и то, как цена реагирует на обычную для вас заявку. Бумага может выглядеть ликвидной в спокойный день и внезапно стать пустой на новости. Рыночная заявка в этот момент исполняется не «по цене на экране», а по тем предложениям, которые реально стоят в книге заявок. Полезный опыт — несколько раз купить и продать минимальный объём лимитной заявкой. Не ради прибыли, а чтобы увидеть механику: как долго ждёт исполнение, сколько уров-

ней проходит цена, где появляется проскальзывание. После этого слово «ликвидность» перестаёт быть абстракцией.

ГЛАВА ЧЕТВЁРТАЯ

Фундамент — это страховка

Не волнуйтесь, я не выжил из ума и не собираюсь строить выводы на материале, который мы ещё не разбирали, — основам фундаментального анализа посвящена отдельная часть. Здесь о другом, и в этом «другом» сломано много копий: достойнейшие мужи держатся противоположных мнений. Но раз книгу пишу я, позволю себе высказаться и прикрыться великим именем.

Наш оракул и учитель Уоррен Баффет призывает вкладывать деньги в то, что можно потрогать. Точка зрения крайне консервативная, почти полярная — но позволившая этому без сомнения достойному человеку пополнить благосостояние на десятки миллиардов долларов. Моя формула звучит мягче: если я не понимаю фундамента — я не инвестирую.

Хотите примеров? Их есть у меня.

Virgin Galactic, или Когда мечта дороже реальности

Прекрасный хайповый проект: дёшево в космос, радость и очарование в полный рост. Вам предлагают вложиться в аттракцион. В покатушки. Это вам не SpaceX, где транспортная система подчинена мегапроекту спутникового интернета и правительственным программам, — это красивая история о том, как легко и просто можно на пару минут сгонять в космос. Ну, условно в космос, не будем углубляться.

Где здесь фундаментальная стоимость? Пара самолётов и много макулатуры, которая должна стоить миллиарды? Я обожаю мечтателей — они двигают мир вперёд и делают его нескучным. Но пусть они делают это не за мой счёт. В этом проекте не то что двумя ногами — мизинец поставить некуда.

Bitcoin — демон так демон

В лучшем случае — инструмент для трансграничных переводов, да и то с такими колебаниями и при наличии более серьёзного инструментария — сомнительная субстанция. В чистом виде игровой актив: набор голословных договорённостей (например, о том, что количество монет ограничено), не обеспеченный ничем, кроме сложности первичной добычи. Актив, в который надо просто поверить и ждать.

Со мной начинают спорить каждый раз, и ответ у меня всегда один: зачем ждать? Идите в казино, поставьте на рулетку — результат будет сразу. Уровень риска идентичен, потому что идентична природа инструментов.

Имея фундаментальную стоимость актива, вы имеете его долгосрочную стоимость. Бывают исключения — Kodak и Хегох показали, как можно потерять всё, — но это редкие и досадные ошибки зарвавшегося менеджмента, а не система. Ищите фундамент. И, забегая вперёд, напишу фразу, к которой мы будем возвращаться не раз:

Фундамент скажет нам «ЧТО». Техника скажет нам «ГДЕ».

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Хорошая компания — ещё не хорошая покупка

Фундаментальный анализ отвечает не только на вопрос, нравится ли нам бизнес. Нужно ещё понять, какие ожидания уже сидят в цене. Прекрасная компания может оказаться плохой покупкой, если рынок требует от неё невозможно-го роста. И наоборот, посредственный бизнес способен дать прибыль, когда цена предполагает катастрофу, а случается всего лишь обычный плохой год.

Поэтому к тезису «что покупать» добавьте два вопроса: что должно произойти, чтобы рынок изменил мнение, и сколько времени вы готовы этого ждать. Без события и горизонта фундаментальная идея легко превращается в вечное оправдание убыточной позиции.

ГЛАВА ПЯТАЯ

Позиция — не ваш ребёнок

Фраза звучит глуповато, согласен. Но я встречаюсь с этим явлением так часто, что пройти мимо не могу. Трейдеры и управляющие влюбляются в свою идею, так крепко верят в собственную непогрешимость и так не готовы к самокритике, что напоминают мне мать, до сумасшествия влюблённую в своё чадо.

Она оправдывает любой его грех. Наглость назовёт ребячеством, нарциссизм — открытостью к миру, хамство — умением выражать позицию. Даже увидев своего ребёнка спящим пьяным в луже, она найдёт объяснение и, конечно, даст

ещё один шанс. Простите её — так устроен мир, это инстинкты, это её путь. Но себя — не прощайте.

Вы открыли позицию не для того, чтобы ею гордиться. Не для того, чтобы целовать ей пятки, водить в школу и покупать красивое платье. Вы открыли её, чтобы продать с прибылью. Не больше и не меньше. Никаких чувств. Пошла в нужную сторону — продали. Не в нужную — уничтожили, убили, обнулили. Подберите себе самое жёсткое слово и пользуйтесь именно им.



Рис. 2. Стадии одушевления позиции. Обратите внимание: рынок за весь график не произнёс ни слова — говорил только владелец позиции.

Одушевление позиций — одна из главных причин убыточной торговли. Пытаясь заработать на акции пять-семь

процентов, трейдер готов терпеть убыток в пятьдесят и больше, убеждая себя, что вот-вот всё изменится, «выйдет в ноль, и уж там уж я уж». Может, и выйдет — я искренне желаю. Но скорее нет. Запомните: хорошие акции на пятьдесят процентов не падают. Либо изменилась среда, и надо перестраиваться, либо вы чего-то в компании не видите.

Мы не играем и не нянчимся. Мы работаем. Вот и давайте относиться к позиции как к рабочему инструменту: молоток, которым не получается забивать, меняют, а не уговаривают.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Запишите, зачем вы вошли

Перед сделкой полезно оставить себе короткую записку: три причины входа, срок идеи и одно событие, после которого вы признаете, что ошиблись. Не десять причин — именно три. Когда позиция уйдёт против вас, мозг начнёт срочно производить новые объяснения. Записка не позволит незаметно заменить исходную гипотезу другой. Есть ещё неприятный вопрос: купили бы вы эту бумагу сегодня, если бы позиции уже не было? Если ответ «нет», а держите вы её только потому, что жалко зафиксировать убыток, это не инвестиционный анализ. Это попытка договориться с прошлым.

ГЛАВА ШЕСТАЯ

Монетка

Чувствую, вам начало казаться, что я умничаю. Что ж, сейчас развею — давайте поиграем. Да, я сам запретил это слово в первой главе, но эксперимент того стоит.

Берите монетку и открывайте любой график. Хотя, прости Господи, Bitcoin — но обязательно что-то ликвидное: ликвидность — это ключ, мы договорились. Выбирайте тайм-фрейм — минутки, часы, дни; лучше часы, так веселее. Отмотайте историю баров на тридцать-тридцать пять назад, возьмите ручку, листочек — и поехали.

Правила простые. Орёл — покупка, решка — продажа. Стоп-профит — 0,8 процента, стоп-лосс — 0,4. Подбросили, записали цену и сторону, ждём исполнения: либо заработали, либо проиграли. Позиция закрылась — бросаем снова. И так до конца графика.

Мы не включали голову от слова «совсем». Нас вёл слепой случай. И — почти наверняка вы в плюсе. Нет? Расширьте интервал вдвое. А теперь?

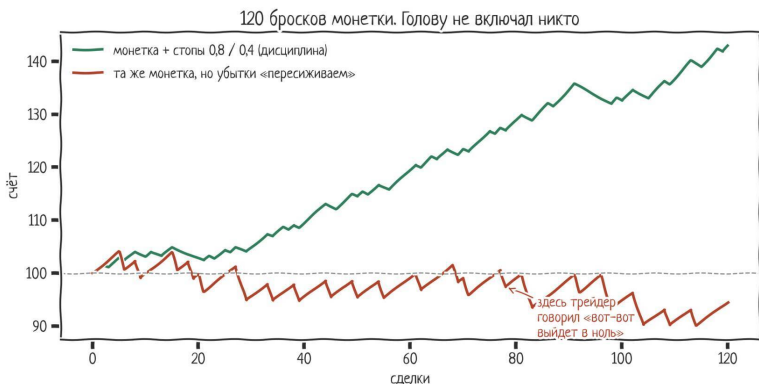


Рис. 3. Одна из возможных судеб двух счетов на одной и той же монетке. Зелёному повезло чуть больше среднего, не буду скрывать. Но красный приходит туда, куда пришёл, с железной закономерностью.

Видите, о чём я? Просто соблюдая дисциплину, вы не проигрываете. Вероятность угадать направление — пятьдесят на пятьдесят, и выигрывать и проигрывать вы будете с этой вероятностью. Но в отличие от весёлого казиношного аналога — «красное и чёрное», где после проигрыша игрок удваивается на том же цвете, пока не упрётся в лимит стола, — здесь ваш выигрыш вдвое больше проигрыша. И никто не ограничивает вам ставки.

Конечно, это лишь модель. Есть комиссия брокера, есть проскальзывания — цена дошла до плюс 0,79, резко упала до минус 0,41 и лишь потом ушла на плюс 0,80; всё будет не так красиво. Но на длинном отрезке скромный профит неизбежен: без штанов остаться не получится. Особенно занятные результаты выходят на криптоактивах — там нет перерывов в торгах, а значит, нет и опасных отрицательных гэпов. Попробуйте, вам понравится.

На полях

Самое поучительное в монетке — не плюс на счёте. Самое поучительное — понять, что половина ваших «гениальных» входов статистически неотличима от орла и решки. Обидно? Мне тоже было. Зато сколько времени освобождается, когда перестаёшь искать идеальную точку входа и

начинаешь заниматься тем, что действительно решает, — выходами.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Вероятность без гадания

Монетка полезна не тем, что рынок случаен. Она напоминает: хорошее решение может закончиться убытком, а плохое — прибылью. Одна сделка ничего не доказывает. О качестве подхода говорит серия, где заранее одинаково определены вход, риск и выход.

Минимальная математика здесь простая: средняя прибыль умножается на долю прибыльных сделок, средний убыток — на долю убыточных; второе вычитается из первого. Можно ошибаться чаще, чем быть правым, и всё равно зарабатывать, если прибыльные сделки заметно крупнее убытков. И можно угадывать восемь раз из десяти, а потом одной упрямой позицией отдать всё.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Расстановка: стопы и лесенка

Мы уже произнесли ключевые слова этой части — стоплосс и стоп-профит. Теперь главный вопрос: кто задаёт их уровни — мы или инструмент? Конечно, инструмент. Наше дело — у него спросить.

Сначала определитесь с активностью: как часто вы готовы совершать сделки, какой график вам по руке. Минутный не советую сразу — на нём вы будете просто кормить брокера. Пятнадцать минут, полчаса — уже разговор.

Допустим, вы активный трейдер, ваш выбор — полчаса. Откройте график и просто посмотрите на него глазами. Если он летает как сумасшедший с амплитудой до пяти процентов — видимо, что-то мы с вами упустили в главе про ликвидность. Нужно то, где колебания в пределах 0,5–0,7 процента на одном баре. Кстати, о барах: японские свечи — на мой вкус, самый удобный способ отображения торговой информации, и дальше мы будем говорить на их языке.

Этот типичный диапазон бара и есть ваша мера. Остаётся выбрать пару: 0,3/0,6, 0,4/0,8 — решайте сами, с оглядкой на комиссию брокера и собственный характер. Через несколько сессий уровень можно, а часто и нужно, подправить — и он начнёт работать на вас. Не торопитесь: расстановка — один из главных ключей к результату. Будьте хладнокровны, времени у вас много, а нужен вам не подвиг, а хороший результат.

Лесенка: следящий стоп-профит

Отлично показывают себя следящие конструкции. Представьте: рост по вашей позиции прошёл резко, и вы уже выше своего уровня профита. Дисциплина велит закрыться и ждать новую точку входа — и это правильно. Но в стратегии можно заранее разрешить себе следящий стоп: точкой выхода становится прежний уровень профита, а сама цель отодвигается вдвое.

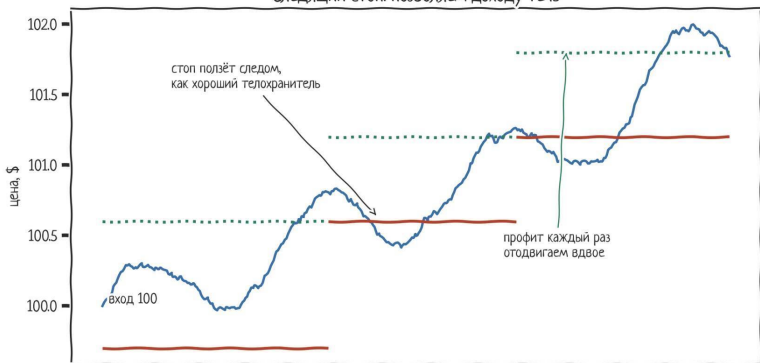


Рис. 4. Вход по 100. Взяли 100,60 — стоп переехал в безубыток, цель на 101,20. Взяли 101,20 — стоп на 101,20, цель 101,80. Доход течёт, а вы уже ничем не рискуете.

При стоп-профите 0,6 процента ожидания переходят на 1,2, затем на 1,8 со стопом на 1,2 — и так далее, пока рынок не снимет вас с лесенки, вернув то, что и так уже ваше. Позже мы разберём трендовый инструментарий, который помогает оценить силу волны и её вероятный максимум. А пока запомните формулу: позвольте доходу течь.

Потому что с трейдерами происходит ровно обратное. Стоп-профиты они исполняют образцово — а чаще и не дожидаются их, хватая прибыль раньше плана. Зато убытки пересиживают стойко, как оловянные солдатики, уговаривая себя о неизбежности разворота. К классическим быкам и медведям я бы добавил на рынок третьего зверя — овцу. Ов-

ца — это игрок, который вопреки собственному плану торопится зафиксировать прибыль по принципу «синица в руках», не отдавая себе отчёта, что своими руками отбирает у себя тот денежный поток, ради которого позиция и открывалась.

Чёткое следование плану делает две вещи сразу: максимизирует прибыльные сделки и обезвреживает убыточные, которые будут появляться естественным образом и никуда не денутся. Всё. Больше от дисциплины ничего не требуется — и меньше тоже.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Риск сначала, сделка потом

Размер позиции не должен рождаться из фразы «на сто тысяч вроде нормально». Сначала определяем точку, где гипотеза перестаёт работать, затем расстояние до неё переводим в деньги и только после этого считаем количество бумаг. Чем дальше логичный стоп, тем меньше позиция. Отдельно посчитайте общий риск по портфелю. Пять позиций по два процента каждая могут оказаться одной ставкой на десять процентов, если все зависят от одной ставки ЦБ, одной цены нефти или одного курса валюты. Разные тикеры ещё не означают разные риски.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

Сколько ставить

Если бы меня попросили выбрать одну главу из этой книги, которую читатель обязан прочесть, а остальные может

пролистать, — я бы выбрал эту. Не потому, что она самая интересная. Потому что на том, о чём здесь речь, гибнет больше счетов, чем на плохих входах, плохих бумагах и плохих новостях вместе взятых. Люди теряют деньги не потому, что ошибаются. Они теряют, потому что ошибаются слишком крупно.

Начнём с арифметики, которую все знают и никто не чувствует. Потеряли десять процентов счёта — чтобы вернуться, нужно заработать одиннадцать. Потеряли двадцать пять — нужно тридцать три. Потеряли половину — нужно удвоение. Потеряли семьдесят — нужно утроить остаток, а утроить счёт умеют единицы, и не за год. Убыток и прибыль несимметричны: яма всегда глубже, чем кажется сверху, и с каждым процентом вниз выбираться труднее. Поэтому первая задача — не заработать. Первая задача — не оказаться в яме, из которой не выбраться.

Отсюда правило, которое я бы попросил выучить как таблицу умножения: риск на одну сделку — фиксированная доля счёта, и она маленькая. Один процент. Для очень уверенных — два. Не пять и не «сколько не жалко»: при пяти процентах на сделку восемь неудач подряд — а восемь неудач подряд случаются у любой системы — оставят от счёта две трети, и вы окажетесь в той самой яме. При одном проценте те же восемь неудач стоят восемь процентов, и это неприятно, но это рабочий день, а не катастрофа.

Заметьте: риск — это не размер позиции. Это сумма, ко-

торую вы потеряете, если стоп сработает. В седьмой главе мы говорили, что стоп ставит инструмент, а не вы; вот теперь замыкаем цепочку. Сначала стоп — там, где идея перестаёт быть правдой. Потом расстояние до него в процентах от цены. Потом один процент счёта делим на это расстояние — и получаем размер позиции. Если стоп далеко, позиция маленькая. Если близко — больше. Размер всегда следует из стопа, а не наоборот, и человек, который сначала покупает «на сто тысяч», а потом придвигает стоп, чтобы риск сошёлся, торгует размер, а не идею.

На полях

Проверьте себя на серию. Возьмите свой худший месяц и посчитайте, сколько убыточных сделок в нём шло подряд. Семь? Десять? Теперь умножьте это число на ваш риск на сделку. Если получилось больше пятнадцати процентов счёта — вы ставите слишком много, и ваш худший месяц ещё не наступил.

Второе, о чём забывают: риск по портфелю. Пять позиций по одному проценту — это пять процентов, если они независимы. Но если все пять — экспортёры, и все пять упадут вместе на укреплении рубля, то это одна позиция на пять процентов, и в плохой день она так себя и поведёт. Разные тикеры не означают разные риски. Я бы держал общий открытый риск — сумму всех стопов — в пределах пяти-шести процентов счёта, и меньше, когда позиции родственные.

Третье — размер и нервы. Один и тот же молот с риском

в полпроцента и с риском в десять процентов — две разные сделки. Вторая заставит видеть сигналы в случайных тиках, придвигать стопы «чтобы не выбило» и выходить на первом откате. Чем больше ставка, тем талантливее воображение. Правильный размер — тот, при котором вы можете уйти от экрана и не думать о позиции. Если не можете — размер великоват, и никакой анализ этого не исправит.

И четвёртое, про плечо, к которому мы вернёмся в следующей главе. Всё сказанное считается от собственных денег. Плечо не увеличивает вашу правоту — оно увеличивает цену ошибки, и яма с плечом становится глубже ровно во столько раз, во сколько вы взяли.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Таблица на одну сделку

Заведите таблицу из четырёх столбцов и заполняйте её до каждой сделки, а не после. Счёт: сколько денег на нём сейчас. Риск: один процент от этой суммы в рублях. Стоп: расстояние от входа до отмены в процентах. Размер: риск, делённый на стоп, — и это единственное число, которое вы имеете право ввести в заявку.

Пример: счёт миллион, риск десять тысяч, вход по сто, стоп по девяносто пять — расстояние пять процентов, позиция двести тысяч, две тысячи акций. Тот же миллион, тот же вход, стоп по девяносто восемь — расстояние два, позиция пятьсот тысяч. Стоп ближе — позиция больше, а риск в рублях тот же. Вот это и есть управление размером: не «сколько

купить», а «сколько я готов потерять, если не прав».

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

Шорт и плечо

Кнопку «продать» без позиции новичок находит на второй день, кнопку «купить с плечом» — на третий. Обе выглядят как способ зарабатывать быстрее. Обе — способ терять быстрее, и разница между ними и обычной покупкой не количественная, а качественная. Разберём, почему.

Шорт — это продажа бумаги, которой у вас нет. Брокер даёт её вам в займы, вы продаёте, ждёте падения, откупаете дешевле, возвращаете, разницу оставляете себе. Механика простая, и на ней есть три вещи, о которых говорят мелким шрифтом.

Первая — убыток не ограничен. Купив акцию по сто, вы можете потерять сто: ниже нуля она не упадёт. Продав по сто, вы можете потерять двести, пятьсот, сколько угодно: сверху потолка нет. Это не теоретическая страшилка — раз в несколько лет на рынке случается бумага, которая утраивается за неделю, и в ней всегда сидят шортисты, которые «просто ждали коррекции». Вторая — за взятую в займы бумагу вы платите. Каждый день. Шорт, который вы «пересиживаете» три месяца, тихо съедает ставку плюс комиссию брокера, и то, что в лонге называется терпением, в шорте называется арендой. Третья — дивиденды. Если по бумаге, которую вы взяли в займы, выплачивают дивиденд, вы должны его тому, у кого взяли. Из своего кармана.

Есть и четвёртое, про которое не пишут: рынок акций в целом растёт. Не каждый год, но на длинной дистанции — да. Шорт — это ставка против течения, и даже правильная идея о переоценённой компании может ждать своего часа годами, пока вы платите за аренду. Продавать переоценённое — занятие для тех, кто может ждать дольше, чем рынок может оставаться неправым. У большинства из нас таких денег нет.

На полях

Единственный шорт, который я бы советовал новичку, — это шорт, который он не открыл. Второй — короткий, на дни, по технической причине, с жёстким стопом и без переноса через отчёт. Всё остальное — для тех, кто уже потерял на лонгах достаточно, чтобы понимать, что делает.

Плечо — это заём денег под покупку. Взяли миллион своих и миллион брокерских, купили на два. Бумага выросла на десять процентов — вы заработали двести тысяч, двадцать процентов на свои. Красиво. Бумага упала на десять — вы потеряли те же двести тысяч, а у вас их было только миллион, и вот здесь начинается то, ради чего написана эта глава.

Брокер даёт деньги не из щедрости, а под залог ваших бумаг, и следит за тем, чтобы залога хватало. Когда цена падает и ваших собственных денег в позиции становится слишком мало, приходит требование довнести — маржин-колл. Если не довнесли, брокер продаёт ваши бумаги сам, по рынку, не

спрашивая. И происходит это ровно в тот момент, когда цена ниже всего и продавать хуже всего, — потому что маржин-коллы приходят всем одновременно, и волна принудительных продаж давит цену ещё ниже, вызывая следующую волну. Так устроены обвалы: не паникой, а математикой залогов.

Обратите внимание на асимметрию. Плечо не увеличивает вероятность вашей правоты ни на процент. Оно увеличивает только цену ошибки — и добавляет к ней риск, которого без плеча нет вовсе: быть выброшенным из позиции против воли, на самом дне, за минуту до разворота. Я видел людей, которые были правы по бумаге, правы по уровню, правы по времени — и потеряли всё, потому что взяли плечо, и рынок сходил на пять процентов ниже, чем позволял залог. Правота не помогла. Правота с плечом вообще помогает редко.

Когда плечо оправдано? Когда риск на сделку всё равно считается от собственных денег — один процент, как в прошлой главе, — и плечо нужно только для того, чтобы при близком стопе взять размер, на который не хватает своих. То есть плечо — инструмент размера, а не инструмент смелости. Если оно нужно, чтобы «отбить убыток» или «ускорить», — это тот случай, когда лучше закрыть терминал и выйти на улицу.

И про стоимость. Плечо платное, ежедневно, по ставке, которая на нашем рынке в последние годы двузначная. Позиция с плечом, стоящая месяц на месте, — это позиция, ко-

торая теряет полтора-два процента просто за то, что существует. Считайте это перед входом, а не после.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Посчитайте свой маржин-колл

Если у вас есть плечо, найдите в приложении брокера уровень, при котором придёт требование, и цену бумаги, при которой он наступит. Запишите эту цену. Теперь посмотрите на график и найдите, когда бумага последний раз ходила на такое расстояние за неделю.

Если ответ «в прошлом месяце» — вы стоите с плечом, которое рынок уже показывал, как снимать. Если «ни разу за год» — ладно, но помните, что год без такого движения ничего не гарантирует: 2020-й и 2022-й тоже начинались спокойно.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

Вы торгуете не акциями. Вы торгуете счётом

Между «я умею выбирать сделки» и «я управляю деньгами» есть провал, в который проваливаются люди с очень хорошими сделками. Каждая позиция у них правильная. А счёт почему-то не растёт — или растёт, а потом за один плохой месяц отдаёт год. Причина в том, что они смотрят на сделки, а рынок смотрит на счёт.

Счёт — это одна позиция. Не десять, не пять — одна, и у неё есть свой размер, свой риск и свой стоп, даже если вы их не назначали. Начнём с самого простого: сложите риски всех открытых позиций — сумму всех стопов в рублях. Это

общий открытый риск, и он должен быть числом, которое вы знаете наизусть, как остаток на карте. Я держу его в пределах пяти-шести процентов счёта. Больше — значит, один плохой день, когда сработают все стопы разом, а такие дни бывают, обойдётся дороже, чем я готов заплатить за один день.

Теперь корреляция, о которой мы уже говорили в главе про размер, только с другой стороны. Пять бумаг — это пять позиций, если они падают по-разному. Пять экспортёров — это одна позиция на курс рубля с пятью названиями. Три банка — одна ставка на ставку. Проверка простая: возьмите худший день рынка за последний год и посмотрите, как вели себя ваши бумаги. Если все упали примерно одинаково — у вас не портфель, у вас одна большая сделка, и считать её надо как одну.

Отсюда — концентрация. Правило, которое кажется скучным ровно до того дня, когда спасает: ни одна позиция не больше пятой части счёта, ни одна отрасль — не больше трети. Не потому, что так написано в учебнике. Потому что бумага, которая занимает половину счёта, перестаёт быть сделкой и становится судьбой, а судьбой торговать нельзя — её можно только пережить.

На полях

Деньги на счёте, которые ни во что не вложены, — тоже позиция. Кэш не «простаивает», он ждёт, и в обвал он единственный, кто может купить. Человек, который всегда вложен на сто процентов, никогда не покупает дешевле

во, потому что в момент, когда дёшево, у него нет денег — и есть маржин-колл. Держать часть в деньгах — не трудность. Это заявка на то, чтобы оказаться покупателем, когда все продают.

И последнее — когда уменьшать размер всего портфеля, а не одной позиции. Три ответа. Когда общий риск подполз к границе — не добавлять, пока что-то не закроется. Когда режим рынка сменился на нервный или хаотичный — резать размер по всем позициям, не выбирая любимчиков. И когда вы сами не в форме: после серии убытков, после бессонной недели, после того, как поймали себя на желании отыграться. Портфель — это не набор бумаг. Это вы плюс набор бумаг, и первое слагаемое ломается чаще второго.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Три числа о счёте

Раз в неделю выписывайте три числа. Общий открытый риск в процентах счёта — сумма стопов. Долю самой большой позиции. Долю кэша.

Если первое больше шести, второе больше двадцати, третье равно нулю — вы торгуете не счётом, а надеждой. Любое из трёх легко поправить в спокойный день и невозможно — в тот, когда оно понадобится.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

Думайте своей головой

Казалось бы — догмат, принятый всеми. Который рыночные игроки упорно нарушают на ежедневной основе.

Есть старый анекдот про двух аналитиков. Один спрашивает: «Ты понимаешь, что происходит на рынке?» Второй с готовностью: «Сейчас я тебе всё объясню». — «Объяснить я и сам могу. Ты понимаешь или нет?»

На практике так почти всегда. Существует армия специалистов, которые блестяще объяснят вчерашний рынок — с выкладками, графиками и обоснованиями. Они даже дадут прогноз на пару-тройку дней. Но остановитесь на секунду и спросите: зачем они это делают? Бесплатно дают вам советы? Абсолютно бескорыстно — точнее, бескорыстно за зарплату своего работодателя? Реклама? Альтруизм?

Ничего из этого, по большому счёту. Да, публичными прогнозами крупные инвестдома поддерживают репутацию умных парней и держат новостной фон. Но они работают и на свою позицию. Перегруженный каким-то сектором дом, желающий сбалансировать книжку, обязательно накормит вас качественной аналитикой об этом секторе и его радужных перспективах.

Думаете, вам соврут? Ни в коем случае. Всё написанное будет чистой правдой — инвестдома достаточно богаты, чтобы нанимать честных и умных сотрудников. Просто под эту правду вам сгрузят то, что им не нужно. А дальше слабые руки средних и мелких игроков — без длинных горизонтов и крепкого тыла — сделают своё дело, и вы гарантированно увидите свою позицию ниже.

Смотрите на рынок как на закрытую систему, в которой

конечное количество денег, и зарплата того аналитика напрямую зависит от того, сколько его трейдер сумеет забрать у вас. Я упрощаю, конечно, но суть где-то рядом. Мы все пришли на рынок, чтобы забрать чужие деньги и присвоить их, и никто здесь никому не собирается помогать. Вы ведь тоже, правда? Так с чего же?

Инструментов для собственного анализа у вас достаточно. Количество бесплатных ресурсов сегодня поражает: новостной поток, динамика балансов, техническая картина — а в ней уже зашиты все интересы крупных участников, их надо только увидеть. Поэтому действуйте из собственного понимания — или не действуйте вовсе. Так мы приходим к ещё одному ключевому пункту дисциплины: хорошая торговая стратегия говорит не только о том, что мы будем делать, но и о том, чего мы делать не будем.

Следить за чужими мыслями нужно — следить нужно за всем. Но на выходе должно сформироваться ваше мнение: понятное вам, объяснимое вами и пересказываемое простыми словами. Хотите проверку этого правила жизнью? Посмотрите на IPO, особенно американские: сколько компаний размещается по верхней планке и следующие годы падает. Примеры найдёте без труда. Покупая воздух под дружный хор инвестдомов о неминуемом кратном росте, участники честно расстаются со своими деньгами. Винить некого. Думайте своей головой.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Информационная диета

Самостоятельно думать не значит игнорировать чужие идеи. Это значит разделять источник факта и источник мнения. Отчёт компании, решение регулятора и биржевой релиз сообщают, что произошло. Комментарий аналитика объясняет, как это можно трактовать. Телеграм-канал часто смешивает оба слоя так ловко, что чужая гипотеза начинает казаться вашим знанием.

Введите правило: прежде чем действовать по чужому сообщению, найдите первичный документ и сформулируйте противоположную версию. Если вы не можете честно объяснить, почему автор идеи может ошибаться, вы пока не анализируете — вы присоединились.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

Не ищите трудных путей

Начиная фондовую работу, не выпендривайтесь. Поп-музыка на то и поп, что нравится большинству, — и хуже от этого не становится. Поклонники тяжёлого рока, рэпа и панка сейчас меня осудят, но их всё равно меньше, так что рискну.

С рынками так же. Есть массовые и насыщенные: море участников и денег, открытые правила, устоявшиеся крупные брокеры, доступная информация. А есть «доморощенные» — поменьше и позакрытее. Да, в тихом омуте рыбка бывает крупнее, и ловить её вроде бы проще. Но валютные, регуляторные и финансовые риски такого омуты оценить в

разы сложнее, и всплывают они обычно все разом.

То же самое — с инструментами и методами. Есть акции и облигации, а есть структурные ноты, опционные конструкции с тремя ногами и «уникальные стратегии», которые продают на вебинарах. Есть простая система из трёх правил, а есть система из четырнадцати условий с девятью индикаторами. Тянет, как правило, ко второму: сложное выглядит умнее, а мы все хотим выглядеть умнее. Но у сложности на рынке есть цена, и она не в часах на изучение.

Цена в том, что каждое добавленное условие сокращает число примеров в истории. Система «покупать откат к средней в тренде» за десять лет даст на одной бумаге несколько сотен сделок — достаточно, чтобы понять, работает ли она. Система «покупать откат к средней в тренде при RSI ниже сорока, объёме выше среднего, дивергенции на MACD, в первой половине месяца и при растущем индексе» даст четыре примера. Все четыре, разумеется, прибыльные — иначе вы бы не остановились на этом наборе. Это не статистика, это семейный альбом. Я собирал такие альбомы годами и каждый раз искренне верил, что нашёл.

Вторая цена — хрупкость. Простое правило переживает смену режима рынка, потому что описывает что-то настоящее: тренд, уровень, объём. Сложное ломается на первом же году, не похожем на те, под которые его подбирали, — а такие годы приходят регулярно. Чем больше в системе условий, тем точнее она описывает прошлое и тем хуже — буду-

щее.

На полях

Есть простая проверка на сложность: сможете ли вы объяснить своё правило входа тётце за ужином, одним предложением, так, чтобы она поняла? Если для этого нужны три индикатора и слово «дивергенция» — правило ещё не готово. Не потому, что тётца глупа, а потому, что вы сами в момент сделки не будете держать в голове больше одного предложения.

Вы пришли сюда зарабатывать, а не хвастаться перед друзьями, какие экзотические рынки вы освоили и как строили пути подхода к ним. Если уж очень хочется похвастаться — хотя лично я не советую и этого — хвастайтесь прибылью. Это, поверьте, куда приятнее.

РАЗБЕРЁМ НА ПРАКТИКЕ

Сосчитайте условия

Выпишите свою систему — или ту, которую собираетесь строить, — по пунктам: каждое условие входа отдельной строкой. Посчитайте строки. Больше пяти — начните вычёркивать, по одной, начиная с той, которую труднее всего объяснить. После каждого вычёркивания посмотрите, сколько сделок за год система дала бы на вашей бумаге.

Обычно на трёх-четырёх условиях сделок становится достаточно, чтобы что-то понять, а результат не хуже, чем на четырнадцати. Всё, что вы вычеркнули, было не анализом. Было желанием подстраховаться, а подстраховаться от рын-

ка нельзя — можно только уменьшить размер.

ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ

Брокер, налоги, комиссии

Эта глава самая скучная в книге, и я честно предупреждаю. Но мы договорились, что торговля — работа, а у работы есть рабочее место, и его надо обустроить до того, как начинать, а не выяснять устройство в момент, когда что-то пошло не так. Три вещи: где, сколько с вас возьмут и сколько отдать государству.

Брокер

Брокер — не партнёр и не советчик. Это дверь на биржу, и от двери требуется немного: чтобы она открывалась, когда надо, не закрывалась, когда не надо, и не брала лишнего за проход. Выбирайте по трём вещам. Надёжность — крупный, с лицензией, с долгой историей; бумаги ваши хранятся в депозитарии отдельно от денег брокера, но нервы в случае его проблем вы потратите свои. Комиссии — о них ниже, и здесь разница между брокерами может быть в разы. И приложение — не красота, а скорость и то, работает ли оно в самые нужные минуты: в панику приложения ложатся именно у тех, кто больше всех вкладывал в рекламу.

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.