Татьяна Осина

Крипто трейдинг без иллюзий



Татьяна Осина

Крипто трейдинг без иллюзий

https://litres.ru/74834013
SelfPub; 2026

Аннотация

Купили за 100, продали за 101 — а денег на счёте стало меньше. Где ошибка?

«Криптотрейдинг без иллюзий» — практикум для тех, кто хочет разобраться в торговле криптовалютой с нуля или понять, что пошло не так в первых сделках. Вместе с Антоном вы прочитаете биржевой стакан, выберете заявку, посчитаете комиссии и выясните, почему стоп-заявка не обещает продажу по указанной цене.

Отдельно разберём, кому вы доверяете деньги, что сохранить после сделки и как проверить оплату, если по P2P-заявке перевод пришёл от другого человека. Все упражнения можно выполнить в блокноте — без торгового счёта и без реальных денег. В финале вы сможете обосновать и покупку, и отказ от неё, а результат состоявшейся сделки — проверить по выписке.

Содержание

От 4
Памятка 6
Введение. 8
Часть 12
Глава 1. Цена выросла. Почему я не заработал? 12
Задание. 19
Глава 2. Купить и держать или 21
Задание. 29
Глава 3. Что вы покупаете 32
Задание. 39
Глава 4. Кому вы доверяете деньги 42
Задание. 51
Глава 5. Баланс на экране и 54
Задание. 63
Глава 6. План сделки на одной странице 66
Конец ознакомительного фрагмента. 76

Татьяна Осина
Крипто трейдинг без иллюзий

От автора

Эта книга началась с разговоров с людьми, которые торгуют криптовалютой. Меня интересовало не то, сколько они заработали на своей лучшей сделке. Я спрашивала о другом: в какой момент они поняли, что не до конца разобрались в том, что сделали?

В таких разговорах запоминаются не громкие истории, а простые вопросы. Почему заявку приняли, а актив так и не появился на счёте? Почему продажа дороже покупки закончилась убытком? Что делать, если деньги поступили, но отправил их не тот человек, который указан в заявке? За каждым таким вопросом — конкретное решение, которое приходится принимать самому.

Разговоры с практиками помогли мне выбрать ситуации для книги. Я не переношу в неё чужие сделки один к одному: Антон и Вера — вымышленные герои, а цены, комиссии

и обстоятельства подобраны так, чтобы читатель мог проверить каждый расчёт. Но вопросы, которые задаёт себе Антон, знакомы людям, для которых торговля — не теория. Я благодарна тем, кто поделился опытом и говорил не только об удачных решениях, но и о тех, которые сегодня принял бы иначе.

Как юрист, я привыкла спрашивать:

Что мы знаем, откуда мы это знаем и чем можем подтвердить?

Этот подход пригодился и здесь. Цена на экране, строка в выписке, сообщение контрагента — всё это сведения, но каждое отвечает на свой вопрос. Иногда самая полезная запись в журнале — не «я всё понял», а «этого я пока не могу подтвердить».

Я не писала книгу о том, как угадать следующую цену. Мне хотелось дать читателю возможность остановиться перед кнопкой «Купить» и объяснить, зачем он собирается её нажать. А если сделка уже состоялась — открыть историю операций и своими словами рассказать, что произошло с его деньгами.

И если после последнего упражнения вы сможете спокойно сказать: «Я понимаю, почему здесь не купил», — для меня это такой же хороший результат, как умение посчитать сделку до последней сотой.

Памятка читателю

Эту книгу можно прочитать и отработать, не открывая счёт на криптовалютной площадке. Для упражнений достаточно блокнота или обычного текстового файла. Задача не в том, чтобы совершить первую сделку на реальные деньги, а в том, чтобы понять, что именно вы поручаете площадке, как проверяете исполнение и откуда берётся итоговая сумма.

Антон и Вера — вымышленные персонажи. АКТ и ЛУЧ обозначают условные криптоактивы, а ДЕН — условные денежные единицы. Цены, комиссии и правила в задачах заданы для расчёта. Если в тексте упоминается реальный сервис, он служит примером того, как могут быть устроены его правила, а не рекомендацией пользоваться им.

В упражнениях сначала прочитайте условия и запишите своё решение. Только потом переходите к разбору. Если ваш ответ не совпал с ответом в книге, найдите место, где разошлись рассуждения. Возможно, вы взяли цену последней сделки вместо доступного предложения, посчитали весь объём заявки вместо исполненной части или забыли комиссию за продажу.

Не все задачи заканчиваются покупкой. Иногда заявка не исполняется. Иногда вы сами решаете её не отправлять. За-

пишите причину отказа так же внимательно, как записали бы причину входа. Решение не покупать — полноценный ответ, если вы можете его объяснить.

Книга не даёт торговых сигналов и не обещает дохода. Её цель — научить вас разбирать сделку по порядку: что вы хотели сделать, что произошло на самом деле и как сошлись деньги.

Введение.
Чему научит эта книга

Он купил за сто и продал за сто один.

В блокноте появилась первая запись: «Прибыль — одна денежная единица». Всё выглядело просто: купил дешевле, продал дороже. Оставалось сверить запись с выпиской.

При покупке площадка удержала комиссию — 0,60. При продаже — ещё 0,60. Всего на комиссии ушло 1,20, а разница между ценой покупки и продажи составила всего одну единицу. Значит, сделка закончилась не прибылью, а убытком в 0,20.

Герой не ошибся, когда вычел сто из ста одного. Он ошибся, когда решил, что на этом расчёт закончен.

С этой сделки мы и начнём. Она вымышленная, а суммы в ней условные. Нам не придётся угадывать, куда пойдёт цена завтра, выбирать «правильную» криптовалюту или открывать счёт на бирже. Зато уже в первом примере можно проверить то, что легко упустить за движением цены: сколько денег ушло на покупку, сколько вернулось после продажи и почему эти суммы не совпали с расчётом в блокноте.

О чём эта книга

Книга для тех, кто ещё не торговал криптовалютой, и для тех, кто уже совершал сделки, но не всегда мог объяснить

их результат. Начнём с простых вопросов. Что именно я покупаю? Какую цену вижу на экране? Что произойдёт после того, как я отправлю заявку? Где потом посмотреть, сколько актива я действительно получил и сколько за него заплатил?

Дальше вопросы станут сложнее. Допустим, вы хотели купить десять единиц, а купили только шесть. Что стало с оставшимися четырьмя? Или вы заранее решили выйти при падении цены, но, когда оно началось, передумали. Появилась новая информация — или просто стало трудно принять убыток? Наконец, если сделка принесла прибыль, хотя вы нарушили собственный план, стоит ли повторять то же самое?

Мы будем разбирать такие ситуации по порядку: что человек собирался сделать, что произошло на самом деле и чем можно подтвердить результат. Иногда для ответа хватит двух строк из истории операций. Иногда придётся вернуться к условиям площадки или признать, что нужных сведений нет.

Почему мы начнём без реальных денег

Основные примеры посвящены покупке и продаже самого актива без заёмных средств. Такой формат называют спотовой торговлей. Торговлю с плечом разберём отдельно, чтобы понять, как заёмные средства меняют последствия того же движения цены. Для первого знакомства с заявками, комиссиями и расчётами они нам не понадобятся.

Все задания можно выполнить в блокноте или обычном текстовом файле. Вместо скриншота вы получите описание

ситуации. Вместо готового расчёта — несколько чисел и вопрос. Попробуйте сначала ответить сами, а потом прочитайте разбор. Если ответы не совпали, не спешите исправлять последнюю цифру. Найдите место, где ваши рассуждения разошлись с условиями задачи. Возможно, вы посчитали весь объём заявки, хотя исполнилась только часть. Или забыли, что комиссия была не только при покупке, но и при продаже.

В некоторых заданиях нужно будет решить, открывать сделку или нет. Здесь отказ — полноценный ответ. Важно объяснить его: например, «Я не могу оценить итог, потому что не знаю размер комиссии» или «Я понимаю, почему хочу купить, но пока не могу сказать, при каком условии решу, что ошибся».

Почему в книге будет не только цена

После покупки у героя остаётся не только актив. Остаются заявка, запись об исполнении, сведения о комиссии и условия, на которых площадка обслуживает его счёт. Пока всё работает, к этим деталям легко не возвращаться. Но если сумма не сходится или возникает спор, вопрос «куда делись деньги?» приходится заменять более точными: кто принял заявку, какой объём исполнился, кто отправил перевод и что именно подтверждает каждый документ?

Поэтому мы отдельно поговорим о том, что полезно сохранить после сделки, и разберём случай, когда деньги поступили не от того человека, который указан в заявке. Зада-

ча этих глав — научиться отделять установленный факт от предположения. Поступление денег и ответ на вопрос, кто исполнил обязательство, — не одно и то же.

Эта книга не обещает дохода и не предлагает готовых сигналов для покупки. Её цель скромнее и конкретнее: к последней главе вы сможете объяснить свою учебную сделку от начала до конца — почему решили войти или отказаться, что исполнилось, сколько это стоило и что вы проверите в следующий раз.

А пока вернёмся к первой записи в блокноте: «Прибыль — одна денежная единица». Посмотрим, что нужно было записать вместо неё.

Часть I. До сделки: что нужно понять заранее

Глава 1. Цена выросла. Почему я не заработал?

Первую сделку он записал в блокнот сразу после продажи. «Купил за 100. Продал за 101. Прибыль — 1».

Запись заняла одну строку. Если бы на этом всё закончилось, он, вероятно, запомнил бы первую сделку как удачную. Цена пошла туда, куда он ожидал. Продать получилось дороже, чем купить. Что ещё проверять?

Но рядом в блокноте стояла другая цифра: 200. Столько денежных единиц у него было до покупки. Он открыл историю операций, посмотрел на остаток и увидел 199,80.

Он снова вычел сто из ста одного. Получилась единица.

Потом вычел двести из ста девяноста девяти целых восьми десятых. Получилось минус 0,20.

Оба расчёта были правильными. Просто первый отвечал на вопрос «насколько цена продажи выше цены покупки?», а второй — на вопрос «что случилось с моими деньгами?».

В этой главе мы выясним, почему ответы разошлись, и перепишем запись так, чтобы по ней можно было проверить сделку даже через месяц.

Девяносто девять и сорок

Начнём не с продажи, а с момента, когда герой купил актив. В нашем учебном примере у него было 200 денежных единиц. Он купил одну единицу криптовалюты по цене 100. Площадка отдельно списала комиссию за покупку — 0,60. Комиссию взяли в тех же денежных единицах, которыми он платил за актив, поэтому количество купленной криптовалюты не изменилось.

После покупки у героя осталась одна единица криптовалюты и 99,40 денег.

Это первая цифра, которую стоит проверить. Если бы за покупку списали только 100, на счёте осталось бы ровно 100. Но списали 100,60. Отсюда и 99,40.

Пока сделка на этом не закончилась. Герой обменял часть денег на актив. Чтобы понять, сколько денег вернётся по завершении сделки, нужно дождаться продажи или отдельно рассчитать, что получилось бы при продаже на заданных условиях. Мы пока ничего не предполагаем: в нашей истории продажа состоялась, и её условия известны.

Герой продал всю купленную единицу за 101. Площадка удержала ещё 0,60. Значит, после продажи денег стало больше не на 101, а на 100,40.

Вот теперь можно закрыть блокнот на первой странице. К

оставшимся после покупки 99,40 прибавились 100,40. Получилось 199,80. Купленного актива на счёте больше нет. Других сделок, пополнений и выводов в этом примере не было. Поэтому сравнение с исходными 200 даёт результат именно этой сделки: минус 0,20.

Цена выросла на одну денежную единицу. Герой заплатил 1,20 комиссий. Рост цены не покрыл расходы.

Что было верно в первой записи

Первую запись не нужно зачёркивать целиком. «Купил за 100. Продал за 101» — это полезные сведения. Ошибка в последнем слове: герой назвал прибылью то, что было лишь разницей между ценами.

Представьте, что через неделю он открывает блокнот и видит только «прибыль — 1». Восстановить расчёт по такой записи нельзя. Непонятно, сколько единиц он купил, всё ли продал, сколько заплатил за покупку и сколько получил после продажи. Чтобы разобраться, придётся снова искать историю операций.

Новая запись может выглядеть так:

«Купил одну единицу актива за 100. С комиссией покупка обошлась в 100,60. Продал всю единицу за 101. После комиссии получил 100,40. На сделку ушло на 0,20 больше, чем вернулось. Итог — убыток 0,20».

Запись стала длиннее на несколько предложений. Зато теперь в ней не смешиваются суммы, которые отвечают на разные вопросы. Сто — цена покупки. Сто целых шесть деся-

тых — сколько покупка обошлась герою. Сто один — цена продажи. Сто целых четыре десятых — сколько денег поступило после продажи.

Если вам удобнее считать иначе, можно взять разницу между ценами и вычесть обе комиссии. Одна единица минус 0,60 за покупку и минус 0,60 за продажу — снова минус 0,20. Оба способа дают одинаковый ответ, если вы используете одни и те же данные.

Важно только не смешивать эти способы. Если вы уже взяли сумму списания с учётом комиссии и сумму поступления после комиссии, вычитать комиссии ещё раз не нужно. Иначе они попадут в расчёт дважды. Герой сначала их не заметил; при повторной проверке легко допустить обратную ошибку.

Сколько нужно было получить, чтобы выйти в ноль

Открыв блокнот снова, герой задал себе вопрос, который следовало задать раньше:

«А за сколько мне вообще нужно было продать, чтобы не потерять деньги?»

Покупка уже обошлась в 100,60. Значит, для выхода в ноль после продажи ему должны были вернуться те же 100,60. Но за продажу в нашем примере площадка удерживает ещё 0,60. Следовательно, продать актив нужно за 101,20.

Проверим. Герой продаёт за 101,20. После удержания 0,60 ему поступает 100,60. Ровно столько он потратил на покупку вместе с первой комиссией. Убытка нет. Прибыли то-

же нет.

Теперь посмотрим на первоначальную сделку до того, как она состоялась. Герой рассчитывал купить по 100 и продать по 101. Если бы он заранее записал обе комиссии, то увидел бы, что даже при исполнении задуманного плана результат отрицательный. Ему не нужно было ждать, пока рынок подтвердит или опровергнет его ожидания. Для этого вывода хватало условий самой задачи.

Здесь важно не запомнить число 101,20 как готовый ответ для любой сделки. Мы получили его потому, что в нашем примере комиссии заданы фиксированными суммами и обе оплачиваются деньгами. Если комиссия за продажу рассчитывается как доля от суммы продажи, её размер меняется вместе с этой суммой. К таким условиям мы вернёмся позже. Сейчас важен сам вопрос: «Сколько должно вернуться после всех расходов, чтобы я хотя бы не потерял то, что потратил?»

И ещё одно различие. Цена выхода в ноль — это расчёт, а не обещание. Можно посчитать, что для покрытия расходов нужна продажа за 101,20. Но из этого не следует, что по такой цене сделка состоится. В следующих главах мы разберём, почему цена, которую вы видите, цена, которую указываете в заявке, и цена фактического исполнения могут не совпасть.

«Но я же правильно угадал направление»

Разобравшись с цифрами, герой мог бы возразить:

«Я всё-таки был прав. Цена выросла».

Да, в этой истории цена действительно выросла. И сделка действительно закончилась убытком. Эти утверждения друг другу не противоречат.

Допустим, вместо 101 ему удалось бы продать за 102. После комиссии за продажу он получил бы 101,40. Покупка обошлась ему в 100,60. Разница — 0,80 в его пользу. Теперь рост цены покрыл обе комиссии, и после их учёта осталась прибыль.

Что изменилось по сравнению с первой версией? Не направление движения: в обеих цена выросла. Не размер покупки: в обеих он купил и продал одну единицу. Изменилась величина движения. В первом случае разницы между ценами не хватило, чтобы покрыть расходы. Во втором — хватило.

Поэтому к мысли «цена, возможно, вырастет» полезно добавить ещё один вопрос: «Если всё произойдёт так, как я предполагаю, какой результат останется после расходов?» Он не поможет узнать будущую цену. Зато покажет, есть ли смысл в сделке даже при благоприятном сценарии.

Обратное тоже важно: прибыль сама по себе не делает исходное решение обоснованным. Представим, что герой рассчитывал продать за 101, вообще не проверял комиссии, а затем случайно получил возможность продать за 102. Итог оказался положительным. Но в разборе всё равно стоит отметить: план строился на неверном расчёте. Если записать лишь «сработало», в следующий раз можно повторить не

удачную сделку, а ту же ошибку.

Почему одного остатка на счёте бывает мало

В первом примере мы смогли сравнить 200 и 199,80. Это сработало, потому что между двумя проверками герой не пополнял счёт, не выводил деньги, не совершал других сделок и продал всё, что купил.

Теперь изменим одну деталь. Допустим, после продажи он дополнительно внёс на счёт ещё 20. В конце дня он увидел бы 219,80. Остаток вырос, но от торговли он по-прежнему потерял 0,20. Дополнительные 20 — его собственные деньги, а не результат сделки.

Можно представить и обратную ситуацию: герой вывел часть денег со счёта. Остаток на площадке уменьшился, но сам по себе вывод не говорит, что торговля была убыточной. Надо посмотреть, что произошло с деньгами: они ушли на покупку или были переведены на другой счёт.

Именно поэтому полезно начинать проверку с записей о конкретной покупке и продаже, а не пытаться вывести результат из одной цифры на главном экране. В нашем простом примере достаточно четырёх сведений: сколько купили и продали, по каким ценам исполнились обе операции, какие комиссии удержали и в какой валюте они были уплачены. Если данных не хватает, не нужно заполнять пробел догадкой. Лучше так и записать: «Вижу цену и объём исполнения, но пока не нашёл сведения о комиссии. Итог не подтверждён».

Задание.
Пересчитайте сделку до продажи

Возьмите новый учебный пример. Вы покупаете одну единицу актива за 80. Комиссия за покупку — 0,40. За продажу площадка удержит 0,50. Обе комиссии списываются деньгами. Вы предполагаете, что сможете продать актив за 80,70.

Запишите обычным текстом, сколько денег уйдёт на покупку, сколько вернётся после продажи и чем закончится сделка. Затем найдите цену продажи, при которой вы вернёте ровно потраченное. Не подставляйте цифры из примера героя: здесь комиссии за покупку и продажу разные.

Разбор

Покупка обойдётся в 80,40: к цене актива добавляется комиссия 0,40.

При продаже за 80,70 на счёт поступит 80,20: из цены продажи вычитается комиссия 0,50.

Вы потратите 80,40, а получите обратно 80,20. Значит, несмотря на рост цены на 0,70, результатом будет убыток в 0,20. Для проверки можно посчитать иначе: обе комиссии составляют 0,90, а разница между ценами — только 0,70.

Чтобы выйти в ноль, нужно продать за 80,90. После удержания 0,50 вам вернётся 80,40 — ровно столько, сколько стоила покупка с учётом первой комиссии.

Если у вас получилось «плюс 0,70», вы нашли разницу между ценами, но не итог сделки. Если получилось «плюс 0,20», проверьте, не учли ли вы только комиссию за продажу. А если получился убыток больше 0,20, посмотрите, не вычли ли вы комиссии второй раз после того, как уже включили их в суммы списания и поступления.

Что записать в конце

Герой оставил первую строку в блокноте. Рядом с ней он дописал:

«Продал дороже — верно. Заработал — нет. В следующий раз проверю расходы до покупки».

Для первой главы этого достаточно. Прежде чем обсуждать графики и выбирать заявки, научитесь различать три вещи: цену, по которой прошла операция; сумму, которую с вас списали или вам зачислили; и итог после закрытия сделки. В нашем примере между этими цифрами было всего несколько десятых. Но именно они поменяли знак результата.

В следующей главе вернёмся к моменту перед покупкой. Представим двух людей, которые видят одну цену и покупают один актив. Один собирается держать его долго. Другой хочет продать при небольшом росте. На экране их покупки выглядят одинаково. Чтобы понять, почему для них это две разные сделки, придётся спросить не «по какой цене вы купили?», а «зачем?».

Глава 2. Купить и держать или торговать?

Антон и Вера купили один и тот же актив. Каждый — по одной единице, каждый — за 100. Сделки прошли с разницей в несколько минут. Если бы они поменялись выписками, то по цене и объёму покупки не смогли бы отличить свою от чужой.

Спустя три дня цена опустилась до 94.

Антон открыл историю операций и закрыл позицию. Вера посмотрела на ту же цену и ничего не продала.

Кто из них ошибся?

По одной выписке не ответить. Для этого пришлось бы открыть два блокнота и посмотреть, что каждый записал до покупки.

Одна цена, две причины

Антон рассчитывал на короткое движение. Последние несколько дней цена держалась около 100, и он предположил, что в ближайшие дни она поднимется до 104. Он не считал это неизбежным. В блокноте так и написал: «Проверяю, будет ли подъём в течение трёх дней. Если цена уйдёт ниже 97 или рост не начнётся к концу третьего дня, моя идея не сработала».

У него было два условия выхода. Одно связано с ценой,

второе — со временем. Даже если бы цена осталась на отметке 100, через три дня ему пришлось бы признать: движение, ради которого он купил актив, не произошло.

Вера смотрела на покупку иначе. Она собиралась держать актив не несколько дней, а как минимум до следующего квартального пересмотра. В учебном примере её интересовало, продолжат ли люди пользоваться сервисом, с которым связан актив, и останется ли сам актив нужен для работы этого сервиса. Перед покупкой она записала, из каких данных исходит и что будет проверять. Отдельно отметила: «Если сервис перестанет требовать этот актив, пересмотрю покупку сразу, не дожидаясь конца квартала».

Ни Антон, ни Вера не знали будущего. Оба могли ошибиться в самом начале. Но проверяли они разные предположения. Антон — о цене в ближайшие дни. Вера — о том, сохранится ли на более длинном отрезке причина, по которой она купила актив.

Фраза «я тоже рассчитываю, что он вырастет» не делала их покупки одинаковыми. Важно было не только то, чего они ждали, но и при каких условиях перестали бы ждать.

Что изменилось, когда цена упала

Когда цена опустилась ниже 97, условие Антона было нарушено. Но записать уровень выхода — не значит продать ровно по нему. В нашем примере Антон не ставил заявку заранее. Когда он увидел новую цену и отправил заявку на продажу, сделка прошла по 94. Разницу между условием вы-

хода и фактической ценой исполнения мы ещё разберём в главе о стоп-заявках.

Посчитаем результат по правилам первой главы. Покупка за 100 с комиссией 0,60 обошлась Антону в 100,60. После продажи за 94 и второй комиссии 0,60 ему вернулось 93,40. Убыток составил 7,20.

Антон мог записать: «Я вышел в соответствии с замыслом». Но такая запись была бы неполной. Он действительно прекратил сделку, когда увидел, что условие нарушено. Однако продал хуже, чем предполагал при составлении плана. Значит, кроме ошибки в прогнозе, есть отдельный вопрос: как он собирался заметить падение вовремя и на какую цену выхода рассчитывал в действительности?

Вера увидела те же 94. Для неё падение было поводом проверить, не произошло ли чего-то, что меняет исходную картину. В нашем примере она не обнаружила изменений в работе сервиса или в назначении актива и решила пока ничего не продавать. Это не значит, что падение ей безразлично. Если бы она в тот момент продала по 94 на тех же условиях, то получила бы те же 93,40. Но продажа не состоялась, и окончательного результата у её покупки ещё не было.

Теперь перевернём ситуацию. Представим, что цена не упала, а выросла до 104. В тот же день Вера узнала, что сервис перестал требовать этот актив. Для Антона цена достигла намеченной цели. Для Веры возникла причина вернуться к вопросу, зачем ей вообще держать покупку. Даже на рас-

тущей цене она могла решить продать.

Вот почему мало говорить: «Трейдер следит за ценой, а тот, кто держит долго, просто ждёт». Вера тоже ждёт не бесконечно. У неё есть дата следующей проверки и событие, которое заставит её принять решение раньше.

Как короткая сделка становится «долгосрочной»

Представим другую версию истории. Антон не продал по 94.

Сначала он сказал себе: «Если я продам сейчас, потеряю деньги. Лучше дождусь ста». Потом цена опустилась до 90. Теперь он рассуждал иначе: «Всё равно уже поздно продавать. Буду держать долго».

Откроем его блокнот. Там ничего нет ни о работе сервиса, ни о том, для чего людям нужен актив, ни о том, когда Антон собирался проверять эти сведения. Там написано: «Жду подъёма в течение трёх дней». Три дня прошли. Подъёма не было. Вместо того чтобы оценить покупку заново, Антон придумал ей новое название.

Его легко понять. Пока актив не продан, остаётся надежда, что цена вернётся. Но отсутствие продажи не возвращает деньгам прежнюю покупательную силу. Если сейчас за актив можно получить меньше, чем было потрачено, убыток ещё не зафиксирован продажей, но снижение стоимости уже произошло. А решение держать означает, что дальнейшие изменения цены по-прежнему будут влиять на стоимость того, что у Антона осталось.

Есть и ещё одна неожиданность. Антон ждёт отметку 100, потому что считает её своей точкой спасения. Но в первой главе мы уже выяснили: при цене покупки 100 и двух комиссиях по 0,60 выход в ноль наступает при продаже за 101,20. Даже если цена вернётся к 100 и он продаст по ней, покупка обойдётся ему в 100,60, а после продажи он получит 99,40. Разница — минус 1,20.

Здесь у Антона сразу две проблемы. Он привязал решение к цене своей покупки, хотя она сама по себе не говорит, что произойдёт дальше. И при этом даже неверно определил отметку, на которой вернул бы потраченное.

Когда изменить план — разумно

План не договор, который нельзя расторгнуть. Бывает, что после покупки появляется информация, которой раньше не было. Бывает и так, что человек, проверив свои записи, обнаруживает: он с самого начала неверно понял условия. В обоих случаях пересмотр может быть обоснованным.

Разница видна по тому, как человек объясняет перемену.

«Я не продал, потому что не хочу закрывать сделку в минус» — это честное описание чувства. Но оно не объясняет, зачем держать актив дальше.

«Я узнал, что мой первоначальный расчёт опирался на неверные данные. Вот что изменилось, вот как я это проверил и вот когда буду пересматривать новое решение» — это уже объяснение, которое можно оценить. Оно всё ещё может быть ошибочным. Но теперь понятно, на чём оно стоит.

Антону полезно задать себе вопрос: «Если бы у меня сейчас вместо актива были деньги и я впервые увидел его по 94, стал бы я покупать его на несколько месяцев? На каком основании?»

Ответ не даёт автоматической команды продать или оставить актив. Действующая позиция и новая покупка не всегда равнозначны: например, новая заявка и продажа уже купленного актива могут повлечь разные расходы. Но вопрос помогает заметить, чем на самом деле продиктовано решение. Если единственный ответ — «Я уже купил по 100», значит, Антон смотрит прежде всего назад. А деньги остаются в сделке, которая будет развиваться вперёд.

Если после проверки у него действительно появится новая идея, в блокноте лучше оставить обе записи. Первая: «Расчёт на трёхдневный рост не оправдался». Вторая: «Решил пока не продавать по следующим причинам». Не нужно изображать продажу и повторную покупку, которых не было. Достаточно честно отметить, где закончился первый замысел и начался второй. Тогда через месяц Антон сможет оценить два решения отдельно, а не вспоминать, будто с самого начала собирался держать актив долго.

Долгий срок сам по себе ничего не объясняет

У Веры может возникнуть зеркальная ошибка. Допустим, она записала, что будет проверять свою идею раз в квартал, но продаёт на следующий день при первом снижении цены. Не потому, что изменилось назначение актива или появи-

лись новые сведения о сервисе. Просто ей неприятно видеть, как уменьшается баланс.

Из этого не следует, что Вере надо обязательно держать актив до намеченной даты. Возможно, она переоценила сумму, с колебаниями которой готова жить. Это важное открытие. Но в журнале стоит назвать его своим именем: «Я думала, что готова держать эту покупку несколько месяцев. На деле оказалось, что такой объём мне не подходит». Это полезнее, чем написать: «Актив оказался плохим». Первое объясняет её решение. Для второго вывода у неё пока нет оснований.

Возможна и другая версия. Сервис перестаёт использовать актив, но Вера держит его дальше со словами: «Я же купила надолго». Здесь длинный срок превращается в такое же оправдание, какое нашёл Антон. Вера сама указала событие, при котором пересмотрит покупку раньше. Сослаться на долгий горизонт вместо проверки — значит проигнорировать собственное условие.

Держать долго — не то же самое, что ничего не решать. А торговать на коротком отрезке — не значит продавать при первом красном числе. И Антону, и Вере нужна запись, по которой можно отличить обычное колебание цены от события, меняющего решение.

Две записи перед покупкой

Для начала хватит одного абзаца. Не надо описывать весь рынок. Напишите, почему рассматриваете покупку сегодня,

сколько времени даёте своей идее и что заставит вас пересмотреть её раньше.

Запись Антона могла бы выглядеть так:

«Рассматриваю покупку одной единицы по 100, потому что хочу проверить предположение о росте до 104 в ближайшие три дня. Если рост не состоится к концу третьего дня или цена раньше уйдёт ниже 97, перестану считать первоначальную идею действующей. Цена 97 — условие для решения о выходе, а не обещанная цена продажи».

Запись Веры — иначе:

«Рассматриваю покупку одной единицы по 100, потому что актив пока нужен для работы сервиса, за которым я наблюдаю. К концу квартала сверю сведения об использовании сервиса с теми, на которых основана покупка. Если назначение актива изменится раньше, пересмотрю решение, не дожидаясь этой даты».

Ни одна запись не доказывает, что покупать стоит. Антону ещё предстоит проверить расходы и понять, почему он вообще ожидает роста. Вере — оценить, насколько надёжны её данные и достаточно ли одной связи с сервисом для покупки. Но теперь ясно, что именно они собираются проверять. В первоначальной выписке этого не было.

Задание. Не меняйте причину задним числом

Представьте двух людей. Оба купили одну единицу актива по 50. Первый ожидал, что до пятницы цена дойдёт до 53. Второй собирался держать актив три месяца и записал: «Если сервис прекратит принимать этот актив в оплату, вернусь к решению раньше».

К пятнице цена составляет 48. Других изменений по условиям задачи нет.

Напишите по два предложения от лица каждого покупателя. В первом укажите, что произошло. Во втором — что это меняет в первоначальном плане. Затем добавьте новый факт: в пятницу вечером сервис объявил, что больше не принимает этот актив. Кому и какую запись теперь придётся дополнить?

Разбор

Первый покупатель может написать: «К пятнице цена составила 48 и не достигла намеченных 53. Срок моей короткой идеи истёк; если я решу держать актив дальше, мне понадобится отдельное основание». По условиям задачи мы не знаем, совершил ли он продажу, поэтому не записываем закрытый убыток.

Запись второго покупателя до вечернего объявления может звучать так: «Цена снизилась с 50 до 48. По известным мне сведениям, условие досрочного пересмотра не наступило». После объявления придётся добавить: «Сервис больше не принимает актив в оплату. Наступило событие, которое я указал как повод пересмотреть покупку». Итог пересмотра в задаче не задан. Важно, что теперь покупатель не может обосновать бездействие одним лишь «три месяца ещё не прошли».

Первому покупателю вечернее объявление не возвращает истёкшие дни и не превращает его прогноз в удачный. Но если он всё ещё держит актив и думает о новом плане, новость уже относится к этому новому решению.

Перед следующей покупкой

В первой главе мы уточнили, что именно называть прибылью. В этой — что именно называть планом. «Держу, пока не вернётся моя цена» может звучать как план, но часто это лишь описание того, чего хочется после падения. Гораздо полезнее заранее написать, ради чего вы покупаете, сколько времени готовы проверять свою идею и какие сведения способны её опровергнуть.

У Антона и Веры были одинаковые строки в истории покупок. Разница обнаружилась не на торговом экране, а в ответе на простой вопрос: «Зачем я это купил?» В следующей главе добавим к нему второй: «А что именно я купил?» Потому что две позиции могут одинаково выглядеть на графи-

ке и при этом давать совершенно разные последствия для человека, который их открыл.

Глава 3. Что вы покупаете на самом деле

Антон увидел на экране знакомую цену — 100. Собрался открыть учебную сделку и заметил, что рядом с названием актива стоит слово «Фьючерс».

Он вернулся на предыдущий экран. Там был тот же актив. График выглядел почти так же. Но над кнопкой покупки стояло другое слово — «Спот».

Антон открыл описание операции. В одном случае после покупки на счёте должна была появиться единица актива. В другом — открытая позиция по контракту. Если бы он смотрел только на график, то мог бы решить, что это два способа купить одно и то же. Но в истории операций остались бы совсем разные записи.

В прошлой главе мы спрашивали: «Зачем я покупаю?» Теперь добавим три вопроса: что появится на счёте после сделки, возникнет ли у меня обязательство и что произойдёт, если цена упадёт?

Спот: вы платите за сам актив

Вернёмся к первой сделке. У Антона было 200 денежных единиц. Одну единицу криптовалюты он купил за 100 и ещё 0,60 заплатил за исполнение заявки. После покупки на его счёте остались 99,40 денег и одна единица криптовалюты.

Для этой операции Антон не занимал денег. Он оплатил покупку полностью. В истории есть цена, объём и комиссия, но нет суммы, которую ему предстоит вернуть за предоставленное финансирование. Это и есть спотовая покупка за собственные средства — тот вид сделки, на котором построен основной практикум книги.

Представим, что после покупки цена опустилась до 90. Антон ещё ничего не продал. На его счёте по-прежнему одна единица актива. Изменилось то, сколько за неё можно было бы получить, если бы нашёлся покупатель по этой цене.

Если Антон действительно продаст за 90 и заплатит ещё 0,60 комиссии, ему вернётся 89,40. Покупка с комиссией обошлась в 100,60. Значит, сделка закончится убытком в 11,20. Если он не продаст, такого поступления не будет. Он сможет записать, сколько получил бы при продаже на этих условиях, но не сможет выдать расчёт за состоявшуюся операцию.

Падение неприятно, но в этом примере оно не создаёт долга: Антон ничего не занимал и не передавал купленный актив в обеспечение другой сделки. У него нет и срока, в который он обязан продать актив только потому, что совершил спотовую покупку. Это не делает покупку безопасной. Актив может сильно подешеветь, а доступ к нему зависит в том числе от того, как он хранится. Запись на счёте площадки и поступление криптовалюты в личный кошелёк — разные события. К этому различию мы вернёмся в пятой главе.

Покупка на заёмные средства: актив есть, но деньги нужно вернуть

Теперь изменим одно условие. В этой версии у Антона не 200, а 50 денежных единиц. Этого недостаточно, чтобы полностью оплатить актив по цене 100. В нашей условной сделке он направляет на покупку свои 50, а недостающие 50 получает в рамках финансирования. Чтобы не смешивать несколько расчётов, в этом примере пока отложим комиссии и плату за пользование средствами.

Антон снова покупает одну единицу актива за 100. Это покупка самого актива, а не фьючерса. Но теперь у неё две стороны: Антон получил актив и одновременно принял обязательство, связанное с финансированием. В реальной маржинальной сделке детали зависят от условий площадки: что именно она предоставляет, какое обеспечение требует, сколько стоит финансирование и когда его нужно вернуть. Наши «50 своих и 50 заёмных» — упрощённый пример, а не универсальная схема работы площадок.

Цена снова падает до 90. Допустим, Антон продаёт актив за 90, а из выручки возвращает 50. У него остаётся 40 — до учёта расходов. Из собственных 50 он потерял 10.

Сравним это с покупкой целой единицы за собственные 100. Без комиссий там тоже потеряно 10. Денежный убыток одинаковый, потому что объём покупки одинаковый. Но в первом случае 10 — это десятая часть собственных 100, а во втором — пятая часть собственных 50. В этом и проявляется

плечо: человек принимает на себя изменение стоимости позиции, размер которой превышает вложенные им собственные средства.

Теперь представим рост до 110. После продажи и возврата 50 у Антона осталось бы 60 до расходов. Он заработал бы 10 на своих 50. Плечо не меняет направление сделки: рост приносит прибыль, падение — убыток. Оно меняет то, насколько заметно одно и то же движение отражается на собственных средствах.

Но простая арифметика не показывает ещё одного различия. Когда Антон покупал за свои, он мог самостоятельно решать, продавать по 90 или ждать. При маржинальной покупке возможность ждать зависит и от правил обеспечения. Если его уже недостаточно по условиям площадки, позицию могут закрыть принудительно. Такое закрытие называется ликвидацией. Оно не обязательно совпадёт ни с ценой, которую выбрал Антон, ни с моментом, когда он сам был бы готов продать.

Поэтому в блокноте недостаточно написать «купил по 100». Для этой версии нужна ещё одна строка: «Из цены покупки только 50 оплатил своими средствами. Остальные 50 нужно вернуть; итог считаю после возврата и расходов на финансирование». Без этой строки запись скрывает главное отличие от первой сделки.

Фьючерс: на счёте появляется позиция, а не монета

В третьей версии Антон не покупает криптовалюту. Он

открывает позицию по срочному расчётному фьючерсу. «Срочный» здесь не означает, что надо спешить: у контракта есть установленная дата окончания. «Расчётный» означает, что по условиям нашего примера сам актив не поставляют. По контракту рассчитывают денежный результат.

Для сравнения представим, что объём контракта соответствует одной единице актива, а цена входа по фьючерсу — 100. В реальной сделке котировка фьючерса и цена покупки актива на споте не обязаны совпадать. Мы сделали их одинаковыми в учебном примере, чтобы не менять сразу несколько условий.

Антон открывает позицию, которая выигрывает от роста цены контракта. В свойствах позиции указано, какой актив лежит в её основе, но в остатках не появляется единица этого актива. Антон не может отправить её в личный кошелёк: он её не покупал. Если позиция останется открытой к установленной дате расчёта, результат определят по правилам контракта.

Допустим, расчётная цена по нашему контракту составила 90. Чтобы увидеть разницу между инструментами, временно оставим в стороне комиссии и предположим, что позиция не была закрыта раньше. При входе по 100 и расчётной цене 90 результат для Антона — убыток в 10. При расчётной цене 110 он получил бы прибыль в 10. Ни в первом, ни во втором случае ему не зачислили бы единицу криптовалюты: контракт предусматривает денежный расчёт, а не поставку.

У поставочного фьючерса условия другие, поэтому способ расчёта нужно смотреть в описании конкретного контракта, а не угадывать по слову «фьючерс».

Здесь легко перепутать обеспечение с оплатой покупки. Допустим, для открытия условной позиции Антон выделил 50 денежных единиц. В спотовом примере половины цены не хватало, поэтому он получил финансирование для покупки актива. В расчётном фьючерсе эти 50 служат обеспечением по контракту. Они не означают, что Антон купил половину монеты или что ему автоматически выдали ещё 50 в долг. Сто денежным единицам соответствует размер позиции при входе, а не платёж за актив, который должен появиться у него на счёте.

Отсюда и другая запись в блокноте: «Открыл позицию по расчётному фьючерсу. Актив не покупал. Денежный результат зависит от условий и цены закрытия или расчёта по контракту».

Почему одинаковые десять единиц — не одинаковая сделка

В трёх примерах движение с 100 до 90 дало разницу в десять денежных единиц до расходов. Мы специально сравнили один и тот же объём и убрали всё, что мешало увидеть устройство сделки. Но если спросить, откуда взялись эти десять, ответы будут разными.

В первой версии Антон купил актив за свои деньги и продал его дешевле. Во второй он тоже купил и продал актив,

но после продажи ему пришлось вернуть финансирование. В третьей версии ему нечего было продавать из остатков криптовалюты: десять единиц составили убыток по контракту.

Представим, что после падения Антон решает: «Ничего не буду делать. Подожду, пока цена вернётся». На споте без заёмных средств это означает, что он оставляет актив у себя. При маржинальной покупке он оставляет открытой сделку с обязательствами и должен учитывать требования к обеспечению. По срочному фьючерсу ждать бесконечно не получится: у контракта есть дата окончания. Последующий рост цены не отменит результат контракта, по которому уже завершились расчёты.

Вот почему одного графика недостаточно. Он может показать движение цены, но не расскажет, что именно есть у Антона, кому и что он должен и может ли его позиция закрыться без нового решения с его стороны.

Задание. Восстановите сделку по записи

Представьте, что вместо торгового экрана у вас есть три записи из истории операций.

В первой сказано: «Списано 100 денежных единиц. Зачислена одна единица актива. Покупка полностью оплачена из остатка на счёте».

Во второй: «Куплена одна единица актива за 100. Для оплаты использованы 50 собственных и 50 заёмных денежных единиц».

В третьей: «Открыта позиция по контракту, рассчитанному на одну единицу актива. Выделено обеспечение. Расчёт по контракту денежный, без поставки актива».

Назовите каждую сделку. Затем представьте, что цена упала до 90, но в истории пока нет записи ни о продаже, ни о закрытии позиции, ни об окончательном расчёте. Можно ли по этой информации записать, что все три сделки завершились убытком в 10?

Разбор

Первая запись описывает спотовую покупку за собственные средства. На счёте появилась единица актива, и покупатель не брал финансирование для её оплаты.

Вторая — покупку самого актива на заёмные средства.

У покупателя есть актив и обязательство по финансированию. Чтобы узнать остаток после завершения сделки, нужно учесть не только выручку от продажи, но и сумму возврата, а также применимые расходы.

Третья — позицию по расчётному фьючерсу. На счёте появилась позиция по контракту, а не единица актива. Для расчёта нужно знать, какая цена относится именно к контракту и что предусмотрено его условиями. Одного сообщения «криптовалюта сейчас стоит 90» недостаточно.

Записать, что все три сделки завершились убытком в 10, нельзя. По условиям задачи мы не видим завершения ни одной из них. Для первых двух можно посчитать, что получилось бы при продаже по 90, если известны расходы. Для третьей сначала нужно проверить данные самого контракта. Как и в первой главе, не стоит превращать расчётный сценарий в запись о событии, которого не было.

Почему дальше мы работаем на споте

В основном практикуме оставим одну конструкцию: покупка и продажа самого актива за собственные средства. Сначала научимся читать заявки, различать объявленную и фактическую цену, учитывать комиссии и проверять результат по истории операций. При таком порядке легче увидеть, где именно возникла ошибка. Если списано больше, чем ожидали, мы ищем цену исполнения, объём и комиссию, а не пытаемся одновременно разобраться в возврате финансирования и условиях контракта.

Уходя с торгового экрана, Антон сделал в блокноте короткую пометку: «Перед покупкой проверю, что должно появиться после неё: актив или позиция по контракту. Если актив — выясню, за чьи средства плачу».

Теперь у него есть ответ на вопрос, что он собирается купить. Но прежде чем переводить деньги, остаётся выяснить, кому он их доверяет. Кто принимает средства, по каким правилам их можно вывести и к кому обращаться, если выписка не сходится с тем, что обещали на экране? С этого начнётся следующая глава.

Глава 4. Кому вы доверяете деньги

Антон уже решил, что купит одну единицу актива за собственные средства. После прошлой главы он знал, где на торговом экране искать спотовый рынок и как не перепутать покупку с фьючерсом. Оставалось выбрать площадку.

На первой странице его встретило обещание: «Пополняйте счёт и выводите средства в любое время».

Антон записал в блокноте: «Вывод в любое время». Потом остановился. В первой главе он уже принял одну удобную цифру за окончательный результат. Здесь он едва не сделал то же самое с рекламной фразой.

Он открыл пользовательское соглашение и нашёл раздел о выводе. Там говорилось, что запрос можно подать через личный кабинет. Ниже шёл абзац о дополнительной проверке, а ещё ниже — ссылка на отдельные правила по лимитам. Срок исполнения, которого Антон ожидал после слов «в любое время», в этом разделе не был указан.

Он зачеркнул запись и написал точнее: «Запрос можно подать через кабинет. Когда его исполнят и при каких условиях — нужно выяснить».

В этой главе мы не будем выбирать биржу по рейтингу или искать площадку, на которой никогда ничего не случается. Разберём, как до первого перевода найти ответы на три вопроса: кто оказывает услугу, как забрать деньги или крипто-

валюту и куда писать, если операция пошла не по плану.

Название приложения — ещё не сторона договора

Антон вернулся к началу соглашения. На главной странице площадки было короткое, запоминающееся название. В договоре стояло длинное наименование компании, которого он раньше не видел.

Само по себе это не означало, что с площадкой что-то не так. Один бренд может объединять несколько компаний, а условия обслуживания могут различаться в зависимости от страны проживания, типа счёта или выбранного продукта. Например, у одной площадки могут быть отдельные условия для нескольких регионов, а правила брокерского обслуживания по производным инструментам могут быть вынесены в отдельный договор. Поэтому первое, что важно найти, — не любое соглашение с логотипом площадки, а соглашение, которое относится к вашему счёту и нужной вам услуге.

Антон начал с трёх строк. В первой записал полное наименование компании. Во второй — почему считает, что именно эта редакция относится к его счёту. В третьей — какую услугу он собирается получить: спотовую покупку, хранение купленного актива на площадке и, возможно, последующий вывод.

Последняя строка оказалась полезнее, чем он ожидал. Антон до этого говорил: «Я просто буду торговать». Но в его плане каждый шаг порождал свой вопрос. Кто принимает пополнение? Кто учитывает купленный актив? Кто обрабаты-

вает запрос на вывод? В одних условиях ответы могут находиться в одном документе, в других — в разных разделах или приложениях. Если при операции появляется другое юридическое лицо, стоит выяснить его роль, а не считать его автоматически ни посторонним, ни ответственным за всё.

Для поиска по документу Антон использовал простые слова: «стороны», «услуги», «хранение», «вывод», «жалобы». В англоязычной версии искал agreement, custody, withdrawals, complaints и disputes. Он не читал договор подряд от первого до последнего абзаца. Сначала находил нужный пункт, затем проверял, нет ли в нём отсылки к другому разделу. Так фраза «вывод доступен» переставала быть ответом, если следом стояло «при соблюдении условий раздела 7». Именно раздел 7 мог объяснить, когда доступ ограничивается.

Разрешено ли пользоваться именно этой услугой

На одном из сайтов Антон нашёл страницу с громким заголовком: «Мы работаем по лицензии». Он чуть не перенёс эту фразу в свою заметку, но поймал себя на том, что снова записывает чужое утверждение вместо результата проверки.

Сначала он выписал название компании, указанной рядом с лицензией, и сравнил его с названием стороны в своём соглашении. Затем задал ещё два вопроса: что именно разрешено этой компании и относится ли разрешение к услуге, которую он хочет получить?

Если площадка ссылается на разрешение или регистра-

цию, искать подтверждение стоит в официальном реестре соответствующего органа. Совпадение бренда для этого недостаточно: сопоставляют юридическое лицо и, если указаны, номер записи и вид деятельности. На страницах раскрытия информации одной группы могут быть названы разные компании и разные органы, которым можно подать жалобу. Из записи об одной компании нельзя делать вывод обо всех услугах под тем же брендом.

Антон не ставил себе задачу дать юридическое заключение о всей площадке. Ему нужно было понять, что он проверил, а что пока только прочитал. В блокноте это выглядело так: «В соглашении названа одна компания. В рекламном блоке о разрешении — другая. Связь между ними и моей услугой пока не установил».

Это не обвинение в адрес площадки. Это незакрытый вопрос. До пополнения счёта он обходится Антону в несколько минут переписки. После пополнения тот же вопрос может возникнуть уже в споре о том, кто должен ответить на его обращение.

Как вы будете забирать деньги

Антон начал с привычного вопроса: «Как пополнить счёт?» Но почти сразу понял, что смотрит только на половину маршрута.

У него было два возможных плана. Первый — купить криптовалюту, позднее продать её и вывести деньги. Второй — купить и перевести саму криптовалюту на внешний ко-

шелёк. На экране оба действия могли называться выводом. Но для Антона это были разные операции, с разными реквизитами и условиями. В соглашениях площадок вывод крипто активов и вывод обычных денежных средств могут быть описаны отдельно.

Он решил сначала проверить путь, которым действительно собирался воспользоваться. Для вывода денег его интересовало, доступен ли нужный способ для его аккаунта, должен ли счёт получателя быть открыт на его имя и есть ли отдельная комиссия. Для вывода криптовалюты — поддерживает ли площадка нужный актив и сеть, есть ли минимальная сумма, сколько удержат и можно ли отменить запрос после отправки. Если в соглашении был только общий порядок, он открывал страницу тарифов или правила конкретного способа вывода.[coinbase +3]

На учебной площадке Антон нашёл такое условие: минимальная сумма вывода — 15 денежных единиц. Комиссия — 2. По правилам примера комиссия удерживается из суммы заявки.

После пробной сделки у Антона должно было остаться 12. Он прежде думал: «Маленькую сумму всегда проще вывести». Но 12 меньше установленного минимума. А если бы на счёте было ровно 15 и заявку приняли, получателю поступило бы 13. Фраза «вывод доступен» не отвечала ни на вопрос, сможет ли он отправить свои 12, ни на вопрос, сколько дойдёт при заявке на 15.

Обратите внимание на формулировку: в нашем примере комиссия удерживается из суммы заявки. Если бы её списывали сверх запрошенной суммы, для отправки 15 на счёте понадобилось бы 17. Не нужно запоминать, какой из вариантов «обычный». Нужно выяснить, какой действует для конкретного способа вывода. Площадки могут устанавливать минимальные суммы и требовать, чтобы остатка хватало на операцию и применимые комиссии.

Антон дополнил план сделки короткой записью: «Проверил не только вход. Знаю, куда хочу вывести средства, сколько должно остаться на счёте и какая сумма поступит после удержания комиссии».

Запрос принят. Актив выведен?

В первой главе Антон перепутал цену продажи с суммой, которую получил. Теперь перед ним была похожая ловушка: принять подтверждение заявки на вывод за подтверждение самого перевода.

Представим, что Антон решил отправить криптовалюту на внешний кошелёк. Он оформил запрос, получил внутренний номер операции и увидел статус «На проверке». Что он знает наверняка? Площадка зарегистрировала запрос. Что он пока не знает? Был ли перевод отправлен в сеть.

Внутренний номер помогает платформе найти заявку. Идентификатор транзакции в блокчейне, если он присвоен и предоставлен, может помочь проверить, появилась ли операция в соответствующей сети. Это не один и тот же номер и

не одно и то же событие. Условия конкретной площадки могут предусматривать дополнительную проверку получателя, ограничения по сети или по сумме, а также невозможность отмены уже отправленной операции.

В договоре учебной площадки Антон также нашёл два разных положения. Первое разрешало запросить дополнительные сведения по конкретному переводу. Второе касалось ограничения доступа к операциям по счёту. Он раньше прочитал бы оба как «могут заблокировать деньги». Теперь записал два отдельных вопроса: «Приостановлен только этот вывод или ограничен весь счёт? Что, по правилам площадки, я могу сделать в каждом случае?»

Причина важна не только для спора. Если задержан один перевод, полезно установить, на каком этапе он находится и нужны ли дополнительные сведения. Если ограничены операции по счёту, придётся выяснить объём ограничения: можно ли просматривать историю, размещать заявки, отменять уже открытые заявки или подавать запрос на закрытие счёта. Не стоит заранее считать, что все эти возможности либо сохраняются, либо исчезают одновременно: круг ограничений определяется условиями и обстоятельствами конкретного случая.

В блокноте Антон оставил ещё одну короткую пометку: «Не записывать выведено, пока не ясно, что подтверждает этот статус».

Куда писать, если что-то пошло не так

Антон представил, что прошло два дня, деньги не пришли, а под заявкой по-прежнему стоит «На проверке». Он открыл чат поддержки и мысленно набрал: «Почему вы не отдаёте мои деньги?»

Сообщение передавало бы его состояние, но сотруднику пришлось бы сначала выяснить, о какой операции идёт речь. Антон попробовал иначе:

«12 числа я подал заявку на вывод 30 денежных единиц. Номер операции — 4178. В личном кабинете указан статус На проверке. Деньги на счёт получателя не поступили. Прошу сообщить, был ли перевод отправлен. Если нет, уточните, нужны ли от меня дополнительные сведения и где их безопасно предоставить».

Такое обращение не требует знать причину задержки заранее. В нём есть факты, которые можно проверить, и конкретный вопрос. Если площадка сообщит, что перевод отправлен, у Антона появится следующий предмет для проверки: реквизиты и сведения об отправке. Если выяснится, что запрос всё ещё рассматривается, он сможет уточнить условия проверки и сохранить ответ.

В соглашении полезно найти не только контакты поддержки, но и порядок подачи официальной жалобы. Иногда обращение в чат и формальная жалоба — разные шаги. Для жалобы могут быть указаны отдельная форма, адресат, срок уведомления или сведения, которые нужно представить. Дальнейший путь — обращение к надзорному органу, в суд или

в арбитраж — зависит от страны, стороны договора, характера услуги и применимых правил. Наличие такого пункта в соглашении ещё не отвечает на вопрос, как он будет действовать в конкретном споре.

Поэтому Антон составил для себя простой маршрут: сначала найти запись об операции и обратиться через официальный канал; если вопрос не решён — проверить порядок формальной жалобы; если спор сохраняется — выяснить, какие внешние способы защиты относятся именно к его ситуации. Он сохранил редакцию соглашения, номер заявки и переписку. Ему было важнее иметь последовательность событий, чем собрать десяток скриншотов с одной и той же надписью.

Задание.
Найдите, чего не хватает

Представьте учебную площадку «Север». На главной странице написано: «Покупайте криптовалюту и выводите активы в любое время». В начале соглашения сказано, что услуги оказывают разные компании в зависимости от региона и что нужное юридическое лицо указано в приложении. Само приложение вы пока не открыли.

В разделе о выводе говорится: «Запрос может быть отправлен из личного кабинета. Площадка вправе запросить дополнительные сведения. Минимальные суммы и комиссии определяются для каждого способа отдельно». В разделе о спорах есть две ссылки: «Поддержка» и «Порядок подачи жалоб».

Вы собираетесь внести 50 денежных единиц, купить актив, а затем продать его и вывести деньги на банковский счёт. Напишите короткую заметку для себя: что вы уже знаете, чего пока не знаете и какие документы нужно открыть до перевода.

Разбор

Вы уже знаете, где подаётся запрос на вывод и что площадка может запросить дополнительные сведения. Но из условий задачи не следует, что вывод на банковский счёт досту-

пен именно для вашего аккаунта, что заявку на любую сумму примут или что деньги поступят в тот же день.

Сначала стоит открыть региональное приложение и установить, какая компания оказывает услугу по вашему договору. Затем — найти правила именно банковского вывода: доступность способа, требования к счёту получателя, минимальную сумму, комиссию и указанные условия обработки. Проверять нужно сумму, которую вы рассчитываете вывести после продажи, а не только первоначальные 50. Наконец, стоит открыть порядок подачи жалоб и выяснить, чем официальная жалоба отличается от сообщения в поддержку.

В заметке может остаться и такой вывод: «Не знаю, доступен ли мне банковский вывод. Пока не перевожу деньги». Это не утверждение, что площадка ненадёжна. Это точное описание того, чего не хватает для решения.

Три строки перед пополнением

Антон не стал переписывать соглашение в блокнот. Он оставил три строки:

«Договор заключаю с этой компанией; к моему счёту применяется эта редакция условий».

«Выводить собираюсь этим способом; проверил, доступен ли он, сколько стоит и когда его могут задержать».

«Если операция не пройдёт, знаю, где взять её номер, куда обратиться и как подать официальную жалобу».

Если какую-то строку нельзя закончить без слов «наверное» или «так было написано в рекламе», Антон оставляет

её незаполненной. Удобнее разобраться с этим до перевода, чем после него.

Но даже когда все три строки заполнены, остаётся ещё один вопрос. Допустим, Антон купил криптовалюту и видит её в остатках. Кто теперь может ею распорядиться — сам Антон или площадка, которая ведёт его счёт? И что изменится, если он отправит актив в личный кошелёк? Об этом — в следующей главе.

Глава 5. Баланс на экране и доступ к активу

В понедельник утром Антон уронил телефон. Экран погас, и на кнопку включения аппарат больше не реагировал.

В субботу Антон купил одну единицу криптовалюты. Половину оставил на торговой площадке, половину вывел в личный кошелёк. Вечером он видел обе суммы: одну — в приложении площадки, другую — в приложении кошелька. Теперь оба приложения были недоступны.

На новом телефоне Антон открыл сайт площадки, ввёл пароль и получил запрос на дополнительный код. Код показывало приложение на разбитом телефоне. Тогда Антон установил приложение кошелька. Оно предложило создать новый кошелёк или восстановить прежний. Кнопки «Забыли пароль?» там не было.

Антон записал в блокноте: «Нет доступа к двум половинам». Фраза была верной, но не помогала понять, что делать дальше. В первом случае ему предстояло доказать площадке, что аккаунт принадлежит ему. Во втором — выяснить, сохранилось ли у него то, с помощью чего можно восстановить прежний кошелёк.

Один разбитый телефон. Две разные задачи.

Когда актив остаётся на площадке

В прошлой главе Антон выяснял, кто принимает заявку на вывод. Теперь посмотрим, что происходит до такой заявки.

Представим обычный счёт на централизованной площадке, которая сама хранит крипто активы клиентов или пользуется услугами отдельного хранителя. Антон входит в аккаунт и видит 0,50 единицы актива. Этот баланс показывает, сколько площадка учитывает за ним. Но цифра на экране сама по себе не означает, что у Антона есть отдельный адрес в блокчейне и собственный ключ, которым он может подписать перевод с этого адреса. При таком способе хранения ключами управляет площадка или привлечённый ею хранитель.

Что делает Антон, когда хочет вывести свои 0,50? Он входит в аккаунт, указывает адрес получателя, подтверждает запрос и передаёт его площадке. Он даёт распоряжение через её систему. Это не то же самое, что лично подписать транзакцию ключом кошелька, из которого уйдёт актив. Даже после того, как Антон подтвердил запрос, площадка ещё должна его обработать.

Здесь легко перепутать два вопроса. Первый: «Что площадка учитывает за мной и что обязуется сделать по договору?» Второй: «Кто технически может отправить актив в блокчейне?» Ответ на один из них не заменяет ответ на другой. То, что Антон не держит ключи, само по себе не говорит, какими правами он обладает по договору. И наоборот: наличие договорного права на вывод не означает, что он может

отправить актив самостоятельно, не обращаясь к площадке.

Пока аккаунт работает, Антон почти не замечает разницы. Он нажимает кнопку, а через некоторое время видит результат. Разница становится заметной, когда кнопка недоступна или запрос перестаёт исполняться.

Первая ситуация. Пароль есть, а кода нет

Антон помнил пароль. У него сохранился доступ к электронной почте, на которую зарегистрирован аккаунт. Но площадка требовала второй фактор — дополнительное подтверждение, которое нужно предъявить помимо пароля. В его случае это был код из приложения на старом телефоне. Хороший пароль здесь не помогал: система специально была устроена так, чтобы одного пароля оказалось недостаточно.

Антон мог бы написать в поддержку: «Я потерял криптовалюту». Но выяснил он пока другое: не может войти в аккаунт, потому что утратил доступ к приложению с кодами. Из этого не следует, что актив списан. Нет и оснований считать, что нужно восстанавливать блокчейн-кошелёк площадки. Антону нужна предусмотренная площадкой процедура восстановления доступа к его учётной записи.

В нашем примере при настройке защиты площадка предложила сохранить резервный код. Антон записал его отдельно от телефона. Он открыл знакомый официальный сайт и проверил, предусмотрен ли ввод этого кода на странице восстановления. В учебном примере оказался предусмотрен.

Если бы резервного кода не было, Антону пришлось бы

следовать официальной процедуре площадки. Она могла бы попросить подтвердить личность или представить дополнительные сведения. Заранее считать, что для этого хватит доступа к почте, нельзя. Нельзя и обещать, что сразу после входа станут доступны все операции: восстановление входа и снятие ограничений на вывод — разные вопросы. Условия нужно проверять отдельно.

Антон восстановил вход и увидел прежние 0,50. После этого он открыл историю операций. Сумма совпала, незнакомых заявок на вывод не было. Теперь у него были основания записать: «Доступ к аккаунту восстановлен; по истории операций признаков списания не обнаружил».

Если бы он увидел чужую заявку или получил уведомление о незнакомом входе, задача была бы другой. Следовало бы не просто менять телефон в настройках, а сообщить площадке через официальный канал о возможном захвате аккаунта и проверить, какие меры защиты предлагает сервис. Антон не стал бы отправлять пароль и коды человеку, который первым написал ему в мессенджере и представился сотрудником поддержки.

Когда актив переведён в личный кошелёк

Со второй половиной Антон поступил иначе. Он создал кошелёк, ключами которого управлял сам, и указал его адрес в заявке на вывод. Для нашей истории важно, что площадка не просто приняла заявку: перевод дошёл до указанного адреса в нужной сети. На этом операция площадки за-

кончилась. Для следующего перевода с этого адреса Антону понадобился бы уже не пароль от биржи, а возможность подписать транзакцию ключом своего кошелька.

Слово «кошелёк» здесь немного сбивает с толку. Когда Антон теряет обычный кошелёк, лежащие в нём купюры пропадают вместе с ним. Криптовалюта не лежит внутри телефона таким же образом. Сведения об активах и переводах учитываются в блокчейне, а приложение или отдельное устройство даёт возможность пользоваться ключами. Закрытый ключ позволяет подписывать операции. Потеря устройства сама по себе не удаляет запись об активе из блокчейна. Вопрос в другом: осталось ли у человека средство, с помощью которого он может снова подписать перевод?

В кошельке Антона таким средством была фраза восстановления — последовательность слов, которую приложение показало при создании кошелька. Она позволяла восстановить прежние ключи при соблюдении условий восстановления. Её нельзя путать с коротким кодом, которым Антон разблокировал приложение на телефоне. Код открывал приложение на конкретном устройстве. Фраза была нужна на случай, если этого устройства больше не будет. У разных кошельков способы восстановления могут отличаться; мы разбираем обычный пример с фразой.

Есть и третья вещь — адрес для получения. Антон мог сохранить его в истории вывода и использовать, чтобы проверить поступление. Но адрес не заменяет ключ. Увидеть,

что перевод дошёл, и получить возможность отправить актив дальше — не одно и то же.

Вторая ситуация. Фразу восстановления не найти

При создании кошелька Антон записал слова на бумаге. Ему казалось, что он точно запомнит, куда положил лист. Теперь он открыл ящик стола, перебрал папки и обнаружил только листок с кодом для входа в приложение.

Код он знал. Телефон был сломан. А фразы, которая позволила бы восстановить кошелёк на другом устройстве, под рукой не оказалось.

Первым делом Антон снова подумал о поддержке площадки. Ведь в её истории был адрес, на который он отправил актив. Может быть, по этому адресу можно восстановить доступ?

Нет. История вывода может помочь установить, куда был отправлен перевод. Она не даёт площадке ключ к кошельку получателя. В нашем примере Антон создал кошелёк сам, и ключи находились под его контролем. Площадка не может выдать ключ, которого у неё не было, а разработчик обычного кошелька с самостоятельным хранением не может восстановить утраченную фразу по электронной почте или номеру телефона.

Но и записывать «всё потеряно» в тот же момент было рано. Антон пока не знал, потерял ли он сам ключ или только возможность воспользоваться им на разбитом устройстве. Если кошелёк ещё доступен на другом устройстве, ес-

ли сохранилась предусмотренная резервная копия или если удастся восстановить работу телефона без стирания данных, путь к активу может остаться. Поэтому Антон не стал сбрасывать телефон до заводских настроек. Сначала нужно выяснить, сохранился ли рабочий доступ. Если же ни ключей, ни действующего кошелька, ни пригодных данных восстановления действительно не осталось, в таком сценарии восстановить доступ не получится.

К вечеру Антон нашёл лист в папке с документами. На новом телефоне он воспользовался функцией восстановления в подлинном приложении кошелька. Затем сверил адрес получения с адресом из истории вывода. Он не просто увидел на экране знакомые 0,50 — он убедился, что вернулся к тому же кошельку, а не создал новый с нулевым балансом.

У этой истории благополучный конец только потому, что фраза сохранилась. Если бы Антон сохранил вместо неё лишь адрес, выписку и фотографию баланса, он мог бы доказать самому себе, куда ушёл перевод, но не смог бы подписать следующий.

Что нельзя отдавать «специалисту по восстановлению»

Не успел Антон найти лист, как увидел под обсуждением похожей проблемы комментарий: «Восстанавливаем любые кошельки. Напишите в личные сообщения».

Представим, что ему ответили: «Чтобы проверить резервную копию, пришлите нам слова в том порядке, в котором они записаны».

В этой просьбе важно не название услуги, а то, что получит собеседник. Фраза восстановления — не номер заявки и не подтверждение личности. В нашем примере тот, кто её получит, сможет восстановить те же ключи и попытаться распорядиться активом. Смена кода приложения на телефоне Антона у постороннего эти ключи не отберёт.

Фразу не отправляют в чат поддержки, не диктуют по телефону и не вводят на сайте из присланной ссылки. Её используют только в предусмотренной процедуре восстановления, предварительно убедившись, что приложение или устройство подлинное. Если фраза уже попала к постороннему, считать её секретной больше нельзя, даже если остаток на экране пока не изменился.

Антон добавил к записи полезное различие. Номер заявки на вывод он может сообщить площадке через официальный канал, чтобы она нашла операцию. Слова восстановления ей сообщать не нужно: они не помогут разобраться с заявкой, зато дадут доступ к другому кошельку.

Как проверить, от кого зависит доступ

Антон снова открыл блокнот. Раньше он записал бы: «Половина на бирже, половина в телефоне». Теперь он сформулировал иначе:

«Первые 0,50 учитываются на площадке. Чтобы распорядиться ими, я вхожу в аккаунт и подаю запрос по её правилам. Если теряю второй фактор, пользуюсь её процедурой восстановления».

«Другие 0,50 переведены на адрес моего кошелька. Чтобы отправить их дальше, мне нужны ключи. Если ломается устройство, я восстанавливаю кошелёк с помощью сохранённых данных. Площадка за меня этого не сделает».

Из этих записей не следует, что каждый должен разделить активы пополам, как Антон. Он сделал это для учебного примера. В одном случае он зависит от того, работает ли сервис, доступен ли аккаунт и обрабатывает ли хранитель распоряжения. В другом у него больше прямого контроля, но потерю собственных ключей некому компенсировать кнопкой сброса пароля. Самостоятельное хранение меняет набор рисков, а не устраняет их.

Для себя Антон решил записывать не секреты, а порядок действий. В торговом журнале он может отметить, где искать официальный раздел восстановления аккаунта, какой способ защиты подключён и предусмотрена ли резервная копия. Сам пароль, резервные коды и фразу восстановления в журнал сделок он не переносит. В этом журнале достаточно знать, что нужные данные сохранены отдельно и что он понимает их назначение.

Задание.
Что потеряно в каждом случае?

Представьте три короткие истории. Денег переводить и устанавливать кошелёк для упражнения не нужно.

В первой истории Антон помнит пароль от площадки, но потерял телефон с приложением для кодов. Почта доступна. Последняя выписка показывает 0,50 единицы актива на счёте.

Во второй истории телефон с личным кошельком сломан, но фраза восстановления сохранилась. В истории площадки есть адрес, на который был выполнен вывод.

В третьей истории телефон утрачен, фразы и других пригодных резервных данных нет, другого устройства с доступом тоже нет. У Антона остались адрес получения и подтверждение перевода.

Для каждой истории ответьте обычным текстом: чего именно лишился Антон, кто может помочь и что подтверждают оставшиеся у него записи?

Разбор

В первой истории Антон потерял доступ к одному из способов подтверждения входа. Выписка показывает, какой баланс площадка учла на момент её формирования, но не подтверждает состояние счёта сейчас. Антону нужна офици-

альная процедура восстановления аккаунта. После входа он сможет сверить актуальный остаток и проверить историю операций.

Во второй истории Антон потерял устройство, но не обязательно доступ к активу. Сохранившаяся фраза может позволить восстановить прежний кошелёк. Адрес из истории вывода пригодится для сверки, но сам по себе не восстанавливает ключи.

В третьей истории остались сведения о переводе, но не средство авторизовать новый перевод. По адресу и записи об операции можно проверить, куда был отправлен актив. Получить из этих данных закрытый ключ нельзя. При заданных условиях ни площадка, ни разработчик кошелька не могут вернуть Антону доступ.

Перед следующей сделкой

В начале главы Антон видел две одинаковые цифры: 0,50 на площадке и 0,50 в кошельке. После поломки телефона выяснилось, что за ними стоят разные способы распоряжаться активом и разные способы вернуть доступ.

Теперь перед покупкой Антон запишет не только «что покупаю» и «у кого», но и «где оставлю купленное». Если ответ — «на площадке», он проверит, от чего зависит вход и вывод. Если ответ — «в личном кошельке», он сначала выяснит, как восстановит доступ, если устройство перестанет работать. Именно до перевода этот вопрос проще всего проверить: актив ещё не зависит от ответа.

В следующей главе соберём решения Антона в один короткий план. Запишем, зачем он вообще рассматривает сделку, при каком условии откажется от неё и какой учебный убыток готов заложить в расчёт. Всё это — до того, как он нажмёт кнопку «Купить».

Глава 6. План сделки на одной странице

Антон положил рядом с телефоном чистый лист и написал: «Купить по 100. Продать по 104».

Подумал и добавил: «Если начнёт падать — выйти».

Третья строка ему особенно понравилась. С ней запись выглядела предусмотрительной. Антон уже собирался отложить лист, когда заметил, что не может ответить на простой вопрос: если цена опустится со ста до девяноста девяти, он выйдет или подождёт?

Он прочитал свою запись ещё раз. Под неё подходило любое решение. Можно было продать при первом снижении и сказать: «Я же написал, что выйду». Можно было дождаться девяноста и оправдаться: «До этого я считал, что падение ещё не началось».

Антон зачеркнул третью строку. Не потому, что передумал ограничивать убыток. Просто ему нужна была запись, которая означала бы одно и то же до покупки и после неё.

Попробуем составить такой план. Для этого не понадобятся ни график, ни настоящий счёт. Все цены, комиссии и суммы в главе условные. Наш результат — одна страница текста, которую можно положить рядом с выпиской и проверить: что Антон собирался сделать и что сделал на самом де-

ле.

Зачем покупать именно сейчас?

В прошлых главах Антон научился узнавать, что именно покупает, кому переводит деньги и от кого зависит доступ к активу. Он уже мог объяснить, почему выбирает спотовую покупку за собственные средства. Но это отвечало на вопрос «как купить?», а не «зачем покупать сейчас?».

Первый ответ Антона был коротким: «Хочу продать дороже».

Так можно сказать почти о любой покупке, сделанной ради прибыли. Через несколько дней эта фраза ничего не напомнит ни о том, чего Антон ожидал, ни о том, сколько собирался ждать.

Тогда он написал иначе:

«В учебном сценарии рассматриваю покупку одной единицы по 100. Хочу проверить предположение, что в течение трёх дней после покупки смогу продать по 104».

Теперь хотя бы ясно, какую идею Антон проверяет. Если цена достигнет 104 через две недели, он не сможет записать, что его первоначальный расчёт оправдался. Он ждал этого в течение трёх дней. Две недели — уже другая история.

Но и новая формулировка не объясняет, почему Антон ждёт такого движения. Для упражнения мы задаём цены заранее, чтобы потренироваться в составлении плана. Если бы Антон оценивал настоящую покупку, ему пришлось бы добавить, на каких наблюдениях основано ожидание. «Хочу уви-

деть 104» и «у меня есть основания ожидать 104» — разные утверждения.

Антон оставил это различие в записи: «Цель упражнения — проверить расчёт и условия выхода. Прогноз сам по себе я не проверял». Так учебная сделка не превращается незаметно в рекомендацию купить.

При каком условии покупка не состоится?

Антон собирался купить за 100. Представим, что, пока он считал комиссии, цена, по которой в нашем сценарии была доступна покупка, поднялась до 103.

Продать он по-прежнему рассчитывал за 104. На первый взгляд шанс на прибыль оставался: купить по 103, продать по 104. Но в первой главе мы уже видели, чем закончилась сделка с разницей в одну денежную единицу и двумя комиссиями по 0,60.

Посчитаем заново. Покупка за 103 с комиссией обойдётся в 103,60. При продаже за 104 после второй комиссии вернётся 103,40. Даже если цель будет достигнута, Антон потеряет 0,20.

Он мог бы решить: «Тогда буду ждать не 104, а 106». Но откуда взялось 106? Если единственная причина — прежняя цель перестала приносить прибыль, то Антон подогнал ожидание под подорожавшую покупку. Он не нашёл нового основания для сделки.

Поэтому в плане появилась отдельная строка:

«Покупку рассматриваю по цене не выше 100. Если по

этой цене купить не получается, не повышаю цену только ради того, чтобы сделка состоялась».

Число 100 — условие учебного примера, а не особая отметка на рынке. Смысл записи в другом: Антон ещё до покупки определил, в каком случае согласен остаться без сделки.

Здесь удобно разделить два вопроса. Первый: «При каком условии я не покупаю?» Второй: «При каком условии я прекращаю уже открытую сделку?» Пока Антон ничего не купил, ему не нужно продавать. Достаточно отказаться от входа. Если же покупка уже состоялась, надо отдельно решить, что делать с активом. В одной строке «если что-то пойдёт не так, выйду» эти ситуации легко перепутать.

Что станет поводом выйти?

Антон вернулся к фразе «Если начнёт падать — выйти». Вместо неё он записал:

«Если после покупки цена опустится до 97 или ниже, считаю, что условие выхода наступило. Если этого не произойдёт, но к концу третьего дня продать по 104 не удастся, прекращаю проверять первоначальную идею и выхожу по доступной цене в рамках упражнения».

У Антона появилось два условия, при которых он перестаёт ждать: одно связано с ценой, второе — со временем.

Представим, что три дня цена держится около 100. До 97 она не дошла, но и продать по 104 не получилось. Без срока Антон мог бы оставить актив у себя ещё на день, потом ещё

на неделю. Срок нужен не потому, что на четвёртый день цена обязательно упадёт. Он нужен потому, что Антон проверял трёхдневное предположение. Если после окончания этого срока он решит держать актив дальше, это будет новое решение, которое стоит записать отдельно.

Теперь представим другой сценарий. На второй день цена уходит ниже 97. Антон замечает это, когда в упражнении продать можно только по 94. Он не может записать продажу по 97 лишь потому, что эта цифра стоит в его плане. Отметка 97 говорит, когда возникает причина выйти. Цена 94 отвечает на другой вопрос: по какой цене выход состоялся.

В плане Антон оставил уточнение: «97 — условие выхода, а не гарантированная цена продажи». Пока нам не нужно выбирать механизм исполнения. В следующих главах мы разберём виды заявок, а позже отдельно вернёмся к тому, почему цена срабатывания и цена исполнения могут различаться.

Сколько я потеряю, если продам по 97?

Антон отвёл на учебную сделку 200 денежных единиц. Но вместо того чтобы считать весь остаток допустимой потерей, он записал: «Хочу проверить сценарий, в котором расчётный убыток при выходе составляет не более 5».

Это две разные суммы. Двести — общий учебный остаток. Пять — предел, с которым Антон сравнит расчёт по выбранному сценарию. То, что денег достаточно для покупки, ещё ничего не говорит о том, устраивает ли его возможный

результат.

Посчитаем одну единицу. Покупка по 100 с комиссией 0,60 обойдётся в 100,60. Если продажа исполнится по 97, после второй комиссии останется 96,40. Разница между потраченной суммой и поступлением — 4,20. В этом сценарии Антон укладывается в выбранные 5.

Теперь изменим только цену продажи. Если исполнение пройдёт по 94, после комиссии вернётся 93,40. При тех же затратах на покупку убыток составит 7,20. Это больше, чем Антон отвёл на учебный сценарий.

Обе цифры нужно оставить на странице. Если записать только «убыток — не больше 5», получится обещание, которого план дать не может. Если записать «при продаже по 97 расчётный убыток составит 4,20; при продаже по 94 — 7,20», сразу видно, от какого условия зависит результат.

Антон мог бы изменить объём покупки и заново посчитать расходы. Мог бы отказаться от сделки, если более неблагоприятный сценарий ему не подходит. Но исправлять исходные числа после того, как стал известен результат, бессмысленно: тогда он будет сравнивать сделку не с тем планом, по которому действовал.

Что останется, если всё пойдёт по плану?

Антон уже посчитал неблагоприятный вариант. Осталось проверить тот, ради которого он вообще рассматривает покупку.

При продаже за 104 и комиссии 0,60 ему вернётся 103,40.

Покупка обойдётся в 100,60. Разница — 2,80 в его пользу.

Теперь на одном листе у Антона три результата. Продажа по 104 даст прибыль в 2,80 после комиссий. Продажа по 97 даст убыток в 4,20. Продажа по 94 увеличит убыток до 7,20.

Из этих трёх цифр нельзя узнать, что случится чаще. Возможно, удачный сценарий вообще не наступит. Возможно, цена ни разу не дойдёт ни до 104, ни до 97, и сделку придётся закрыть по окончании срока. Антон не превращает три примера в прогноз. Он проверяет другое: сколько получит или потеряет при заданных условиях и готов ли оставить такую покупку в своём учебном плане.

Антон посмотрел на свою первую запись: «Купить по 100. Продать по 104». На бумаге между этими числами было четыре единицы. После учёта комиссий осталось 2,80. А в сценарии выхода по 97 потеря оказалась больше, чем возможная прибыль при продаже по цели.

Можно было бы на этом закончить план словами: «Решил не входить». Для упражнения это такой же полноценный результат, как покупка. Если расчёт показал, что условия не устраивают, не нужно открывать сделку только ради того, чтобы потом было что занести в журнал.

Как выглядит готовая страница?

Антон собрал свои записи в четыре коротких абзаца. Ему не понадобились таблица и особый бланк. Достаточно было написать так, чтобы через несколько дней он вспомнил не только цифры, но и смысл каждого условия.

До покупки. «Рассматриваю учебную покупку одной единицы актива за собственные средства. Проверяю сценарий, в котором в течение трёх дней после покупки удастся продать по 104. Цена покупки — не выше 100. Если купить по такой цене не получится, отказываюсь от покупки, а не меняю цель вслед за ценой. Комиссия в упражнении — по 0,60 при покупке и продаже».

После покупки. «Если смогу продать по 104, закрываю сделку по этому сценарию. Если цена опустится до 97 или ниже, наступит условие выхода. Если к концу третьего дня сделка ещё открыта, выхожу по доступной в упражнении цене. Условия выхода не гарантируют цену исполнения».

Расчёт. «Покупка по 100 обойдётся в 100,60. Продажа по 104 даст 2,80 прибыли после комиссий. При продаже по 97 потеряю 4,20 и уложусь в учебный предел 5. Если продам по 94, потеряю 7,20 и выйду за этот предел».

После закрытия. «Запишу, сколько действительно купил и продал, по каким ценам и с какими комиссиями. Если результат отличается от расчёта, отмечу причину: изменились условия, цена исполнения оказалась другой или я сам отступил от плана».

На странице не было обещания заработать. Зато теперь Антон мог проверить почти каждую запись: наступило ли условие, исполнилась ли операция и совпали ли деньги с расчётом.

План не переписывают по выписке

Допустим, в учебной сделке Антон купил по 100. На второй день цена снизилась до 97. Он заметил это вовремя, но решил дать цене ещё немного времени. Позже продал по 94.

В журнале легко написать: «Цена упала, поэтому пришлось закрыть сделку с убытком 7,20». Это правда, но не вся. По такой записи непонятно, мог ли Антон выполнить первоначальный план и почему не попытался.

Полезнее записать: «Условие выхода наступило на второй день. Я это увидел, но решил ждать. Позже продал по 94. Причина отступления: надеялся на возврат цены, новых сведений для пересмотра плана не было».

А теперь другая версия. Антон увидел снижение и сразу отправил заявку, но цена исполнения оказалась 94. Результат тот же: минус 7,20. Запись будет другой: «После наступления условия выхода отправил заявку. Продажа исполнилась по 94. Убыток больше, чем в расчёте по 97, из-за другой цены исполнения».

В первом случае Антону нужно понять, почему он решил подождать. Во втором — почему его расчёт опирался на цену, которую он не мог гарантировать. Если записать в обоих случаях только «минус 7,20», ни того ни другого он не узнает.

Именно поэтому исходную страницу лучше оставить как есть. Новая информация может дать основание изменить решение. Но тогда рядом появится новая запись с объяснением, а первоначальная останется на месте. Иначе то, что Ан-

тон узнал после покупки, незаметно превратится в то, что он якобы знал до неё.

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.