

ББК 65.262.2
УДК 336.762.3
Т19

Издание подготовлено при участии *М. А. Литвиновой*
Куратор проекта *А. С. Кияница*, «Форекс Клуб»

Таран В. А.

Т19 Играть на бирже просто?! 3-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 272 с.: ил.

ISBN 5-469-01547-5
978-5-91180-381-0

Эта книга о том, как ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ на изменениях курсов валют. Прочитав ее, вы узнаете, как устроена мировая финансовая система и как обычному человеку стать частью финансового мира, извлекая из нового интересного дела прибыль и получая от него удовольствие. Жизнь без начальников и подчиненных, финансовая свобода, возможность работать в любом месте планеты в удобное время — это все доступно и вам! Сделайте с этой книгой первый шаг к финансовому успеху!

Книга «Играть на бирже просто?!», как и все последующие из цикла «Академия биржевой торговли», предназначена для студентов Международной Академии Биржевой Торговли «Форекс Клуб», и для тех, кто хочет внести в свою жизнь новые краски, освоив профессию трейдера.

В новом издании добавлена глава «Удовольствие с Wall Street или чистый адреналин с доставкой на дом» о том, как получить изрядную порцию адреналина, на отрываясь от компьютера.

ББК 65.262.2
УДК 336.762.3

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-91180-381-0

© АНО НОУ МАБТ «Форекс Клуб», 2006
© ООО «Питер Пресс», 2007

Таран Вячеслав Александрович

Играть на бирже просто?!

3-е издание

Заведующий редакцией
Руководитель проекта
Выпускающий редактор
Художественный редактор
Редактор
Корректоры
Верстка

*С. Жильцов
В. Фасульян
Е. Егерева
Е. Дьяченко
М. Литвинова
Е. Гарпинченко, Л. Лебедева
О. Морозова*

Подписано к печати 01.11.06. Формат 60×90/16. Усл. п. л. 16. Тираж 15 000. Заказ
ООО «Питер Пресс», Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д. 73, лит. А29.

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93,
том 2; 95 3005 — литература учебная.

Отпечатано с готовых диапозитивов в ООО «Типография Правда 1906».

195299, Санкт-Петербург, Киришская ул., д. 2.

Тел.: (812) 531-20-00, (812) 531-25-55

Содержание

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Вступительное слово автора | 5 |
| Вместо скучного введения | 7 |
| Официальное обращение к людям | 8 |
| Напутствие перед дорогой | 10 |
| 1. Не бойся быть богатым | 12 |
| 1.1. Почему так тяжело вырваться из оков бедности? | 12 |
| 1.2. Миллион за день??? | 21 |
| 2. Что за важная птица – валютный рынок? | 30 |
| 2.1. Рынок FOREX и его очарование | 30 |
| 2.2. Премудрости великого искусства «торговля» | 34 |
| 2.2.1. Как же происходит сама торговля? | 34 |
| 2.2.2. За счет чего меняются курсы? | 34 |
| 2.2.3. Как быстро и часто меняются цены на твердые валюты? | 36 |
| 2.2.4. Просто, как все гениальное | 39 |
| 2.2.5. Практический пример | 40 |
| 2.2.6. Как определить, когда и какую валюту лучше купить, а когда и какую продать? | 42 |
| 3. Какие тайны скрывают от нас банкиры? | 44 |
| 3.1. Валютный трейдер и компания | 44 |
| 3.1.1. Важные «детали» машины для зарабатывания денег | 45 |
| 3.2. Суровые реалии жизни | 51 |
| 3.2.1. Как же на рынке FOREX заключаются сделки? | 51 |
| 3.2.2. Пример работы клиента Дмитрия К. | 52 |
| 4. Как баба Ньюра чуть доллар не подкосила, или О пользе фундаментального анализа | 62 |
| 4.1. История № 1 – невероятная | 62 |
| 4.2. История № 2 – про золото вашего знакомого | 64 |
| 4.3. История № 3 – стара как мир | 67 |
| 4.4. Информация на первом месте | 71 |
| 4.5. Основные экономические показатели | 81 |
| 5. Жизнь, какая она есть | 89 |
| 5.1. Женщинам – дорогу! | 90 |
| 6. Технический анализ – примета нашей жизни | 113 |
| 6.1. Народные приметы | 113 |
| 6.2. Все движется по кругу | 114 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 6.3. Маленькая Вселенная | 118 |
| 6.4. Нарисуй меня | 122 |
| 6.4.1. Сущность графика цен | 122 |
| 6.4.2. Типы графиков | 124 |
| 6.5. Куда тренд — туда и мы! | 130 |
| 6.5.1. Верным трендом идете, товарищи! | 130 |
| 6.5.2. Линии и уровни поддержки и сопротивления | 130 |
| 6.5.3. Типы трендов | 131 |
| 6.5.4. Важные правила игры «Мы строим тренд» | 137 |
| 6.5.5. Зачем мы строим тренд? | 137 |
| 6.6. Идеальная фигура | 137 |
| 6.6.1. Фигуры продолжения | 138 |
| 6.6.2. Разворотные (поворотные) фигуры | 143 |
| 7. Математика — всему голова | 150 |
| 7.1. Волновая теория Эллиотта | 150 |
| 7.1.1. Общие положения волновой теории Эллиотта | 151 |
| 7.1.2. Свойства волн Эллиотта | 155 |
| 7.2. Числа Фибоначчи — математическая основа теории волн | 156 |
| 7.3. Резюме о волнах Эллиотта и числах Фибоначчи | 160 |
| 7.4. А теперь совсем математика | 163 |
| 7.4.1. Скользящая средняя | 164 |
| 7.4.2. Осцилляторы | 169 |
| 8. Холодный душ укрепляет здоровье | 177 |
| 8.1. Внешность обманчива | 177 |
| 8.2. Вся наша жизнь — игра? | 180 |
| 8.3. Психология — та еще наука! | 181 |
| 8.4. Кто не рискует, тот не пьет шампанского | 184 |
| 8.5. Страх отнимает половину жизни | 187 |
| 9. Взгляд через замочную скважину | 190 |
| 10. Как много брокеров хороших, как много ласковых имен | 211 |
| 10.1. Избыток выбора стирает вкус, а недостаток его убивает | 211 |
| 10.2. С кем поведешься, так тебе и надо | 213 |
| 10.3. Как банкиры-брокеры сосут кровь трудового народа | 224 |
| 11. Удовольствие с Wall Street или чистый адреналин с доставкой на дом | 233 |
| 12. Спаси и сохрани | 244 |
| P.S. Очень важный постскрипtum | 248 |
| Вместо заключения — «Harley-Davidson» | 250 |
| Список литературы | 253 |
| Международная Академия Биржевой Торговли «ФОРЕКС КЛУБ» | 256 |
| Полный список филиалов и офисов «ФОРЕКС КЛУБА» | 259 |

Вступительное слово автора

Перед вашими глазами книга, в которой доходчивым языком рассказано о секретах работы мировой финансовой системы. Наконец-то чудо свершилось: банкиры спущены с небес, и их тайны теперь доступны каждому из вас! Читайте книгу, постигайте азбуку финансов и зарабатывайте ДЕНЬГИ на колебаниях курсов валют.

В чем же отличие этого издания от других?

Самое главное — это простота изложения. Впервые самый сложный материал о Мировом Валютном Рынке подан настолько доступно и раскрашен яркими примерами так, что складывается впечатление, будто общаешься со своим близким другом, сидя за чашечкой кофе.

Мы постарались, насколько это было возможно, избавить вас от километровых математических формул и английских терминов. В тех же случаях, когда их использование было оправданным, вы найдете прямо в тексте подробную расшифровку каждого понятия.

Воспринимайте эту книгу как начало большого пути. В ней много написано про финансы, но еще больше — про людей и любимую всеми нами психологию. Нашим главным желанием было вселить в вас энтузиазм, заразить новым интереснейшим делом и, конечно же, показать во всем великолепии, что такое Мировой Валютный Рынок, как его можно укрощать и эксплуатировать.

Надеюсь, мы достигли этой непростой цели. Мы достигли ее благодаря самоотверженным усилиям команды единомышленников.

Но у всякого дела есть и главный герой — и читатель обязан его знать. Это литературный редактор проекта Марина Литвинова. В этом человеке удивительным образом уживается множество та-

лантов. Она превосходно владеет словом и обладает тонким чувством юмора, прекрасно ориентируется в хитросплетениях графиков и общается на «ты» с метровыми формулами. Фактически, роль Марины была гораздо шире литературной правки. И если вы найдете в этой книге искрометные шутки, врезающиеся в память сравнения или примеры, скажите слова признательности Марине — это благодаря ей книга стала такой живой и интересной.

Отдельно хотел бы сказать слова благодарности в адрес Алексея Кияницы и Сергея Ковжарова. Будучи профессионалами в валютной торговле, эти люди оказали неоценимую помощь в наполнении книги фактическими примерами, изложили и систематизировали огромный массив информации, накопленный компанией ФОРЕКС КЛУБ за годы работы, сделали доступным для читателя этот уникальный и живой опыт.

Мне приятно и легко работать с такой сильной командой. Надеюсь, что читатель также будет доволен плодами нашего скромного труда.

С благодарностью, Вячеслав Таран.

P. S. Возможно, после прочтения этой книги у вас появятся новые вопросы, а быть может даже замечания или предложения по ее содержанию. Мы будем чрезвычайно признательны, если вы вышлете их нам. Адрес электронной почты: book@fxclub.org. Заранее вам благодарны!

Вместо скучного введения

Внимание! Внимание!

Если вы взяли в руки эту книгу, будьте осторожны!!!

Во-первых, она вам может не понравиться. Когда вы это поймете, станет ужасно жаль потраченного зря времени и денег. Придется в очередной раз задуматься над своей тяжелой долей... Естественно, это произойдет только в том случае, если вы любите сидеть без дела и убиваться по поводу бесцельно прожитых лет, время от времени посыпая голову пеплом и проклиная свою горькую долю. Но все же мы надеемся, что однажды вам это надоест. И как только наступит этот светлый день, тогда и попробуйте начать все сначала.

Во-вторых (предупреждаем, это гораздо хуже), эта книга может вам понравиться, и причем безумно. И так, что «есть, спать не могу, ой как хочется перечитать ее еще раз». Да ладно, тут мы немного лукавим, но с кем не бывает...

Тем не менее, пока НЕ НАЧАЛОСЬ...

Официальное обращение к людям

С потухшими глазами,
карликовым чувством собственного достоинства,
кастрированным юмором,
гипертрофированной ленью...

К тем...

...кто владеет искусством пресмыкаться перед начальством,
...кто доволен своей зарплатой,
...кто знает, что все люди сволочи и что только они
и зарабатывают деньги,
...кого уволили с работы или собираются уволить...

К тем...

...кто уже начал думать о старости и готовится жить
на пенсию,
...кто не может жениться на любимой женщине,
потому что «нет денег»...

А также...

...к страдающим «ленивым ожирением» умникам, которые
никак не могут понять, почему они такие умные, но та-
кие бедные:

**ДАМЫ и ГОСПОДА!
НЕ БЕРИТЕ В РУКИ И НЕ ЧИТАЙТЕ ЭТУ КНИГУ
И ТЕМ БОЛЕЕ ДАЖЕ НЕ ПРОБУЙТЕ
ЗАНИМАТЬСЯ ТЕМ,
О ЧЕМ В НЕЙ НАПИСАНО!
МЫ КАТЕГОРИЧЕСКИ ВАМ ЭТОГО НЕ СОВЕТУЕМ!!!**

Почему? Как почему?! Потому что эта книга вызовет в вашей
жизни перемены! А хотите ли вы перемен? Если вы нашли себя

среди тех, кто упомянут выше, то однозначно — «нет»! Перемены опасны для вашего здоровья!

Ну, а если вы ДРУГОЙ, то эта книга — для вас! ДА! СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ ВАС!

Она для вас и для тех, кто...

...стоит на пороге величайших открытий;

...кто любит смело подставлять лицо ветру приключений и огромных богатств (да, звучит пафосно, но по-другому не скажешь!);

...кто может легко и непринужденно поддаться всем соблазнам мира и не утонуть в их бесчисленном множестве;

...а главное, для тех, кто готов стать другим и **повернуть свою жизнь на 180 градусов**, кто готов с головой окунуться в этот волнующий и чудесный мир исполненных желаний и осуществленных планов!

Эта книга — для вас!

Напутствие перед дорогой

Редьярд Киплинг

Заповедь

Владей собой среди толпы смятенной,
Тебя клянущей за смятенье всех,
Верь сам в себя, наперекор вселенной,
И маловерным отпусти их грех;
Пусть час не пробил — жди, не уставая,
Пусть лгут лжецы — не снисходи до них;
Умей прощать и не кажись, прощая,
Великодушней и мудрей других.
Умей мечтать, не став рабом мечтанья,
И мыслить, мысли не обожествив;
Равно встречай успех и поруганье,
Не забывая, что их голос лжив;
Останься тих, когда твое же слово
Калечит плут, чтоб уловлять глупцов,
Когда вся жизнь разрушена и снова
Ты должен все воссоздавать с основ.
Умей поставить, в радостной надежде,
На карту все, что накопил с трудом,
Все проиграть и нищим стать, как прежде,
И никогда не пожалеть о том,
Умей принудить сердце, нервы, тело
Тебе служить, когда в твоей груди
Уже давно все пусто, все сгорело
И только Воля говорит: «Иди!»
Останься прост, беседуя с царями,
Останься честен, говоря с толпой;

Будь прям и тверд с врагами и друзьями,
Пусть все, в свой час, считаются с тобой;
Наполни смыслом каждое мгновенье
Часов и дней неумолимый бег, —
Тогда весь мир ты примешь во владенье,
Тогда, мой сын, ты будешь Человек!

1. Не бойся быть богатым

1.1. Почему так тяжело вырваться из оков бедности?

Надеемся, вы хорошенько прониклись стихотворением Киплинга, ведь это стихотворение — о вас. И даже если не о вас сегодняшнем, то о том, каким вы должны стать, чтобы получить заветное право на свободу и счастье. А вы что же думали, что только на бантики и цветочки? Да ладно, знаем-знаем. Вам, наверное, уже надоело получать шишки и тумачи от жизни. Раз надоело, так и не получайте! И сделать это гораздо проще, чем кажется. Не так страшен черт, как его некоторые малюют.

А пока солнце окончательно не зашло за край земли, сядем поудобнее и послушаем друг друга.

Когда бедный человек говорит о чужом «Мерседесе» (ну, естественно, со скрытой или откровенной завистью), он редко первым делом упоминает красоту, высокие технические качества или комфортабельность этой машины. Нет, он говорит только об одном: каких же огромных денег он стоит! Самые бурные эмоции вызывает та сумма, которая была угрохана на предмет зависти. И только после обсуждения цены вспоминают о других достоинствах вещи. Деньги! Вот что главное! Вот что делает богатых богатыми, а бедных — бедными. Хорошо сказано, правда?! Мысль, конечно, не нова, а даже, наоборот, стара как мир. Зато в каком контексте! Чудо ведь как хороша!!!

Впрочем, это все шутки, а тем временем за окном — суровая правда жизни. И мы знаем, что вы ее видите и чувствуете, вы ее давно уже осознали со всей глубиной и ясностью. Поэтому зада-

димся вопросом: как видят себя сами люди? К какому полюсу себя относят? И тут мы обнаруживаем тако-о-е! Наше российское общество переживает какой-то особый этап: словами «богатые» и «бедные» мало кто пользуется применительно к самим себе. Происходит это, конечно, по разным причинам, но факт налицо.

Ну, для начала про бедность. Быть бедным — это унижительно. Не дай Бог, кто-нибудь узнает, что мы бедные и несчастные!.. Наверное, каждый из нас попадал в ситуацию, когда нам во что бы то ни стало нужно было выглядеть «на уровне». За примером далеко ходить не надо: мы ждем гостей. И что? Мы делаем все, чтобы они думали, что у нас все в порядке, что живем мы просто отлично. Поэтому мы начинаем лихорадочно прибирать квартиру, затем, сбивая с ног всех на своем пути, бежим в магазин за картошкой и курицей, предварительно заняв у соседа деньги до следующего вторника. И, наконец, достаем из шкафа самые лучшие наряды, которые существуют в единственном экземпляре как раз на такой случай. Зря мы, что ли, искали его именно «с перламутровыми пуговицами»?!

А зачем пыжимся-то? Да затем, что «так принято», а кем — Бог его знает, не наше дело.

Привыкли мы прикидываться бурундуками по жизни. Делаем вид, что все у нас в порядке и (о ужас!) все, «как у людей». Что конкретно значит это выражение — никому не известно, но все считают, что так должно быть. А самое смешное: все думают, что живет хорошо кто угодно, только не он. Ну, если не вы, то кто же?! И что нужно вам конкретно, чтобы можно было считать, что вы живете хорошо?

Чтобы получить то, чего вам не хватает, для начала было бы неплохо признать, что у вас этого нет. И сейчас мы говорим не столько о самих ценностях, сколько о ваших способностях получать ценности! Как говорят психологи, чтобы решить проблему, надо осознать, что она у тебя есть. Нет, мы вас не призываем биться головой об стену и уходить в горькое заливание своих бед с ежеминутным восклицанием: «Ну почему же мне, бедному и несчастному так не везет?!». Это, конечно, возможный вариант развития событий, но далеко не самый лучший. Куда полезнее верить в то, что все, чего вам не хватает, может быть заработано, и куда приятнее

мысль: «Ну как же мне повезло!». Ведь правда? Относитесь к жизни проще! Не хватает денег на машину или квартиру, идите и работайте! И в следующих главах мы расскажем вам, как это сделать.

Итак, если вы все-таки решили, что в вашей жизни чего-то недостает (нет, не банального миллиона, а квартиры, машины, загородного дома и что там еще...), тогда приступим к делу!

Для начала забудем про слова «Мне не хватает денег». Чем больше вы будете повторять эту глупость, тем дольше будете в ней жить. Ведь вы живете именно так, как говорите. Откуда же появятся деньги, если вам их не хватает? Лучше придумаем тезис посвежее. Это может быть что-то вроде «У меня с деньгами все в порядке» или «У меня их куры не клюют». Да, сначала это будет не совсем верно, зато потом народ привыкнет, да и вы сами втянетесь. Мы настаиваем на этом подходе, потому что иначе нельзя. Говоря об отсутствии денег, вы не впускаете их в свою жизнь.

У каждого человека есть своя денежная планка, выше которой он не поднимается. Для одного это 100 долларов, для другого — 2000, а для третьего это 100 000. Вы тоже можете узнать ее — это проще простого. Единственное условие: делайте это наедине с собой. Спрячьтесь куда-нибудь подальше от этого бренного мира и только тогда залезайте в глубины своей темной души. Шутка!

Начните с очень маленькой суммы. Произносите ее и анализируйте свои ощущения. Если слышать ее легко и проговаривать тоже, то смело «наращивайте объемы» (только делайте это не резкими скачками, а постепенно, а то с непривычки и стресс заработать можно). Сначала вы обнаружите, что многие суммы вы легко пропускаете, но потом доберетесь до того момента, что какая-то цифра будет вызывать у вас задумчивость, а какая-то — вообще ступор. Когда вы дойдете до значения, которое не сможете «переварить», это и будет ваш предел. Многие с удивлением обнаружат, что «потолок» их не так высок. А вы что же думали, просто так бедные, да?

Теперь будем рассуждать разумно. Если предел ваш большой, то расслабьтесь и получайте удовольствие от чтения — стартовые возможности у вас уже есть, все получится. Если же вам явно не хватает совсем немногого на что-то новенькое и давно желаемое, то надо надолго задуматься и уйти в себя. Побыв «там» достаточно време-

ни, начните работу по расширению своего денежного горизонта. Каждый день привыкайте к осязаемому образу тугих пахнущих типографской краской пачек банкнот. Да, будет тяжело, но вам ли бояться трудностей — с такими невысокими притязаниями они должны были стать привычным делом. Страх вообще противный до невозможности субъект, а еще он отнимает половину жизни. Поэтому лучше постараться забыть про него: «Денег бояться — на работу не ходить». Привыкать к великим перспективам можно еще и дробя сумму на более мелкие части. В целом, все, что вы ни сделаете, будет хорошо.

Многие умные люди (исследователи то бишь) одной из главных социально-политических проблем России считают слабость и малочисленность среднего класса, которому в нормальном обществе принадлежит опорная роль. Краткий экскурс: формирование среднего класса напрямую связано с развитием экономических отношений, с укреплением частной собственности, мелкого предпринимательства и так далее. В общем, «средняки» — это основа замечательного будущего, на которое мы возлагаем такие надежды.

Однако есть мнение, что психологически средний класс у нас (мы говорим о России) уже прочно сложился. Хотя по уровню доходов многие его представители еще вполне могут быть причислены к бедноте, зато внутренняя динамичность и заряд социального оптимизма, свойственные среднему классу, позволяют этим людям использовать любой, даже самый малюсенький, шанс для того, чтобы изменить свою жизнь к лучшему. Борются, в общем, активные середняки за свое место под солнцем. Каждый — по-своему и на своем участке, но в целом, надо признать, очень успешно. С такой бы волей к победе — да побольше бы денег и поменьше бы налогов... Но тут возникает небольшая проблема: на текущем этапе мелкому и среднему российскому предпринимателю недостает оборотного капитала и порядка с законами на государственном уровне. А было бы все это — был бы и средний класс в западном понимании, которого сейчас, казалось бы, нет.

Гораздо интереснее картина, которая наблюдается в менее обеспеченных слоях общества. Все те же исследователи обнаружили поразительное сходство в психологии, стремлениях и, в итоге, в укладе жизни бедняков Москвы, Нью-Йорка, Рио-де-Жанейро и

Дели. Разделенные тысячами километров, говорящие на непохожих языках, исповедующие разные религии, эти люди, тем не менее, имеют колоссальное сходство между собой! Перефразируя великого Толстого: «Все несчастные семьи похожи друг на друга, каждая счастливая семья счастлива по-своему». Однако же обнаружилось, что бедный народ почему-то очень уважает деньги. Да-да, это подтверждается (вы только подумайте!) множеством психологических экспериментов. Например, был проведен чудесный опыт с «цветами нашей жизни», детьми. Как-то раз десятилетним детям было предложено угадать по размерам световых кружочков на экране специального прибора то, каким по достоинству монетам они соответствуют. Дети состоятельных родителей, к всеобщему удивлению (ну надо же!), практически не ошибались. А вот дети из бедных семей постоянно попадали впросак — завышали достоинство монет. Из этого следовало, что в их воображении даже по внешнему виду монеты крупнее, чем на самом деле. В развитие этих опытов был проведен сравнительный анализ металлических денег, выпускаемых в 84 странах. Отчетливо выявилась тенденция: чем беднее страна, тем более крупные по размеру деньги находятся там в обращении. А все потому, что хочется быть значительным. Даже таким странным способом: «Мы, конечно, маленькие и бедные, зато деньжищи у нас — ОГО-ГО».

Но и это еще не все: как-то раз (все тем же тоскливым вечером, когда делать не только нечего, но и не хочется) устроен был эксперимент, в рамках которого проверяли, насколько деньги мотивируют нас. Ну, естественно, здравый смысл оказался прав: мотивация — это реальность. Суть эксперимента состояла в том, что хоть и в американской, но школе стали платить по доллару за каждую отличную отметку. (Эх, если бы так платили нашим студентам за учебу... Ну да ладно, не о том речь.) Речь о том, что на успеваемость хорошо живущих детей это почти не повлияло, зато бедные стали заметно прилежнее готовить уроки. Родители, наверное, наконец-то занялись воспитательной работой.

А о чем все это говорит? Правильно, только об одном — об отношении к деньгам со стороны тех, кому их не хватает. Все эти эксперименты — а они в разных странах ставились сотнями — неопровержимо доказали: при такой реакции даже на столь маленькие

деньги перспектива получить крупный приз в виде, например, хорошей зарплаты вообще должна совершить чудо. Однако этого не происходит. Почему?

А все дело в одном — зависть, и только она одна во всем виновата. Сидишь так, сидишь, никого не трогаешь. И вдруг видишь — нечто спортивное последней модели проехало. Тут к тебе начинается незаметно подкрадываться Она. Тихонько так ползет по ногам, животу, груди и... хватя за горло! И давай душить... Если описать данный процесс двумя словами, то это называется «жаба душит». К сожалению, многим это ощущение знакомо. При виде тех, кто сильнее, красивее и удачливее нас, душу хотя бы на минуту (а иногда и на большие временные интервалы) начинают переполнять острые, разъедающие чувства. Тут и жалость к себе (бедный я, бедный), и возмущение несправедливостью судьбы (вот так всегда: одним — все, а другим — ничего), и бунт против нее (ну, ничего, я еще покажу им кузькину родственницу), и прочее, прочее... В общем, на выбор все самое ядовитое и убийственное.

Еще в прошлом веке, когда обитатели Средней Азии составляли резкий контраст с европейцами, французский антрополог Левчин прожил длительное время среди кочевых племен казахов. Надо заметить, что их жизненные потребности были минимальны. И тем не менее самое незначительное приобретение вызывало у соплеменников настоящие лавины зависти, переходящие в кровопролитные драки. Левчин не раз в шоке наблюдал за ограблением караванов и за тем, что происходило потом. Эка невидаль — грабеж, скажете вы. Однако самое забавное в другом: вместо того, чтобы с пользой употребить добычу, ее резали на мелкие никчемные кусочки, чтобы никому не досталось и не было обидно!

Это, конечно, крайний случай, но с психологической точки зрения нас нередко тоже «режут на кусочки» из-за внезапно свалившегося счастья. Человека, получившего крупную сумму денег (заработал, получил наследство или выиграл в лотерею), окружающие начинают рассматривать как своего должника. Ну а как же? А представиться?! Ну нет, ты уж собери ораву гостей и отметь свою удачу как положено, а не бутылкой шампанского на работе! И вы собираете ораву... Естественно, поход в ресторан обходится в копейку. Затем окружающие начинают выманывать подарки, просить займы и

все в таком духе. Вы потихоньку начинаете ненавидеть всех своих многочисленных родственников, друзей и знакомых — всех вместе и по отдельности каждого. Потом возникает тягостное чувство: единственное, что от вас людям надо, это деньги. А сами вы никому и ничем не дали. Окончательно прокляв все на свете, вы начинаете с удвоенной скоростью тратить уже то небольшое, что осталось. И это продолжается до тех пор, пока нарушившееся равновесие не восстановится полностью — денег стало «ноль».

Мрачновато, конечно, но общая тенденция налицо. Еще доказательства? Пожалуйста. Жила-была одна из обитательниц трущоб в Рио-де-Жанейро. Зарабатывала она на жизнь проституцией и, вообще, была не без талантов, особенно литературных. Все фанатично записывала: что видела, что слышала, ну и всякое такое. Совсем случайно эти заметки попали на глаза предприимчивому журналисту (наверное, был одним из ее клиентов). Он и сделал из них серию ярких публикаций, издав отдельной книгой, которая стала бестселлером. Книга принесла даме не только шумную славу, но и солидный счет в банке. «Можно начинать новую жизнь», подумало наше литературное дарование, приступив к упаковке своих жалких пожитков. А соседи-подлецы, когда прониклись ее перспективами, забросали несчастную камнями и мусором. Она, конечно, пострадала и даже поранилась страшно. Полежав месяц-другой в Красном Кресте, оклемалась и уехала-таки в лучшую жизнь. Но неприятный осадок остался на всю лучшую жизнь.

«Дикие нравы! Дети гор!» — скажете вы. Если про горы — тогда давайте заглянем повыше. Проститутки, конечно, нам не пример, а что вы знаете об американских квалифицированных рабочих? Оказывается, и среди этой достаточно образованной и обеспеченной публики существует антипатия, а иногда даже ненависть к «выскачкам» — к людям с талантом от Бога, творчески подходящим к производственным процессам и пытающимся их рационализировать. «Выскачка» противопоставляет себя коллективу. Он затевает свою собственную игру, отвоевывает для себя особые перспективы и жизненное пространство. Очень скоро коллеги начинают понимать, что даровитый энергичный парень на достигнутом не остановится и пойдет значительно дальше. И вот здесь уже происходит катастрофа. Все понимают, что, в конце концов, достижения

коллеги наглядно покажут всем, что и у каждого были шансы, но чего-то не хватило — то ли способностей, то ли ума, то ли силы характера. В итоге налицо перспектива подрыва самоуважения и, как следствие, пробуждение острой зависти и агрессии со стороны серого большинства по отношению к новатору.

Когда кто-то говорит, что подъему вверх по социальной лестнице мешает сопротивление среды, все почему-то представляют богатых зажавшихся снобов, сталкивающих беднягу в пропасть ловкими ударами лаковых ботинок по лицу. Прямо как в знаменитой детской игре «Царь горы». Но едва ли не больше психологических сложностей создает конфликт с тем окружением, которое человек покидает. Сослуживцы, товарищи и даже родственники используют все средства давления, чтобы никого от себя не отпустить и в другой мир не выпустить.

Вот он каков, самый сильный фактор, увековечивающий бедность, — зависть.

Теперь, надеюсь, вы поняли, где собака порылась и чья костлявая рука тянет вас все время назад в болото под названием «Быть, как все». Вас тянули и будут тянуть. Они никогда не простят вам даже попытку что-то изменить и жить лучше других. Требуется огромное мужество, чтобы сделать первый шаг. А еще большее — чтобы удержаться на этом пути. И еще большее — чтобы самому не погрязнуть в этом болоте, став одним из серого большинства! Итак, если вы готовы, мы продолжим.

Прежде всего, надо выработать **несколько правил**, от которых ни-ни, даже если очень хочется.

- Надо уметь мечтать. А мечтать надо не только про то, как достать луну с неба или стать Папой Римским, а и о более приземленных вещах. Можно мечтать о поездке с любимой женщиной в далекие и красивые места, о том, чтобы помочь дочери закончить этот безумно дорогой вуз, о том, чтобы купить родителям хорошую квартиру в спокойном районе и о прочем, прочем, прочем.
- Никогда не сдаваться! Мечта тебе этого не простит!
- Слушать только себя. Порой даже самый лучший друг может выполнять миссию бедности и тащить тебя назад. В такой ситуации надо поступать как в песне Высоцкого: «Если друг оказался

вдруг и не друг, и не враг, а так... Парня в горы тяни, рискни, не бросай одного его...». Истинных друзей надо тянуть за собой на новый высокий уровень.

- И главное: нужно не бояться ошибок, неудач и многой другой ерунды, которая может случиться, но еще (заметьте!) не случилась.

И вот вы готовы сломать инерцию судьбы. Что дальше?

Придумайте нестандартный план. Выберите линию поведения, резко отклоняющуюся от свойственной окружающим. Возьмите же с собой творческую инициативу и ту особую смелость, которая необходима, чтобы бросить вызов этому миру. Страшно, да? Это хорошо. Значит, цель для вас важна. Значит, все будет в порядке.

И никаких синиц в руках, нам нужны исключительно журавли в небе или где они там летают. На большее замахиваешься, большее и удается. Поэтому ранним утром бегом к зеркалу, и: «Здравствуй, гений! Как спалось? Сладко или чудесно? А вокруг-то лепота!!!». И все тип-топ. Увлекаться, конечно, не надо — целый день болтать со своим отражением смысла не имеет. Отвели этому минут 10 (ну ладно, 15), умылись, поели и потопали творить и вершить судьбы миллионов — своих и чужих.

А по каким правилам вершить судьбы?

Самое главное правило — деньги надо любить. Уважать — это, само собой разумеется, их все уважают. А вот любят их не все. Любить надо не просто, а со всей душой, как любят ребенка: порой капризного и непослушного, а чаще любимого и любящего. Конечно, деньги сами по себе не приносят счастья. Они не заменят вам ни любовь, ни дружбу. Однако они — часть нашей жизни. С ними все мелочи, из которых состоит бытие, становятся легкими и приятными. Зарабатывать хорошо чрезвычайно приятно, отлично выглядеть — еще приятней. Поэтому зарабатывайте все больше и больше, чтобы выглядеть отлично! Возможно, заработав все богатства этого мира, вы почему-то захотите поделиться с этим миром своим счастьем. И тогда не сопротивляйтесь и займитесь благотворительностью. Этим вы достигнете такого состояния блаженства и радости, что останется совсем чуть-чуть до понимания смысла жизни. Сомневаетесь? Проверьте! Хотите проверить? Милости просим!

1.2. Миллион за день???

Скажите, пожалуйста, сколько людей на Земле зарабатывают по миллиону в день? Ну, как вам кажется? Наверняка, у вас есть какие-нибудь соображения... Десять человек? Пятнадцать? Около сотни? Ошиблись. На самом деле в одной только Турции треть населения зарабатывает по несколько миллионов в день... Ага, попались на удочку! Видно удивление в ваших глазах. Ну ладно, речь идет о миллионах турецких лир. Если вспомнить, что турецкая валюта стоит около 1 500 000 лир за американский доллар, то становится понятным, почему все там миллионеры. Отсюда вывод: миллион миллиону рознь. Надо еще думать и про такую штуку, как обменный курс. Ну, в смысле, сколько одних тубриков можно поменять на другие зубрики. Например, наш рубль оценивается 32 к 1 по отношению к доллару (сведения начала декабря 2002 г.), а вот английский фунт стерлингов дороже «зеленого американца» аж в полтора раза.

Как вы правильно понимаете, у каждого государства есть своя денежная единица. И она, в свою очередь, имеет некую цену. То есть сколько она стоит с точки зрения всех стран. Любую денежку (валюту) можно обменять по некоторому курсу. Естественно, всем хочется, чтобы уж их-то валюта обменивалась по самой высокой цене. Если это происходит постоянно, то можно говорить о некоторой силе данной валюты. Например, у нас долгое время силой был американский доллар. Теперь, конечно, ему пришлось подвинуться, уступив несколько позиций новенькой валюте под именем евро.

Еще один важный момент: все хотят, чтобы родная валюта продавалась лучше всего. А из этого следует, что обменные курсы никогда не стоят на месте, они скачут, и эти движения отражают постоянный процесс переговоров между покупателями валют и продавцами. Именно эти скачки и позволяют некоторым личностям, именуемым Валютными Спекулянтами, «делать» полновесные «зеленые» миллионы.

Как эти люди зарабатывают себе на жизнь и на кое-что еще, показательно рассмотрим на примере человека, на протяжении нескольких лет терзающего самое сильное государство в мире —

США. Это не банкир и не работник инвестиционной компании, этот человек никогда не надевал белой рубашки и галстука-бабочки. Его руки больше привыкли к автомату Калашникова, нежели к клавиатуре компьютера, но, несмотря на все это, он является непревзойденным мастером финансовых операций, заработавшим на террористических актах 11 сентября 2001 года в Нью-Йорке около 100 миллионов долларов. Имя этого злого гения — Усама Бен Ладен. Его фото — на рис. 1.2.1.

Как он это сделал?

И до событий в Америке Бен Ладен был далеко не бедным человеком. Строительный бизнес, торговля оружием и наркотиками позволили этому неглупому человеку сколотить миллиардное состояние.

В том роковом сентябре расчет его был верен и прост. За несколько дней до терактов Усама уже был твердо уверен в без-



Рис. 1.2.1. Усама Бен Ладен

условном исполнении своего кровавого замысла. Он продал все принадлежащие ему доллары США, купив взамен швейцарские франки, евро и японскую иену. Аналогично он избавился от акций страховых компаний и авиаперевозчиков.

Далее все шло как по нотам. Самолеты с камикадзе таранят башни Всемирного Торгового Центра, курс доллара по отношению ко всем мировым валютам стремительно падает (рис. 1.2.2). То же происходит и с акциями терпящих многомиллиардные убытки страховщиков и авиаторов. Бен Ладену остается только фиксировать прибыль.

Кстати, даже российский рубль отреагировал на эти события: ночью с 11 на 12 сентября в Москве можно было продать доллар только по 15–18 рублей — то есть почти в два раза дешевле, чем накануне.

В разных источниках приводятся противоречивые цифры затрат на подготовку этой крупнейшей в истории террора бойни. Но ни один из экспертов не называет цифры более 10 миллионов.

Если предположить, что Усама задействовал через подставные фирмы в этой спекуляции на биржах до 500 миллионов долларов (что он легко мог себе позволить и что косвенно подтверждается журналистскими расследованиями), то, вполне вероятно, он получил до 100 миллионов долларов дохода.

Отсюда можно легко сосчитать, что по итогу Террорист № 1 стал богаче и могущественней на 90 миллионов долларов.

Конечно, если вы думаете, что валютный спекулянт — это такой плохой дядя, который делает одни только гадости, то вы сильно ошибаетесь. Спекулировать — означает «покупать дешевле, продавать дороже». И в самом этом понятии нет ничего отрицательного! Валютный спекулянт — это один из многочисленных участников валютного рынка, где все и происходит. В следующей главе мы расскажем вам о таких людях подробнее, и вы сможете убедиться сами, что «покупают дешево, продают дорого» практически все. Не занимаются этим разве что только ленивые.

Чтобы вам стало еще более понятно, каким образом «богатые раньше встали и все расхватали», вспомним такого великого человека, как Джордж Сорос (его фото — на рис. 1.2.3). Эта знаменитость родом из недалеко от нас страны Венгрии. Прекрасное

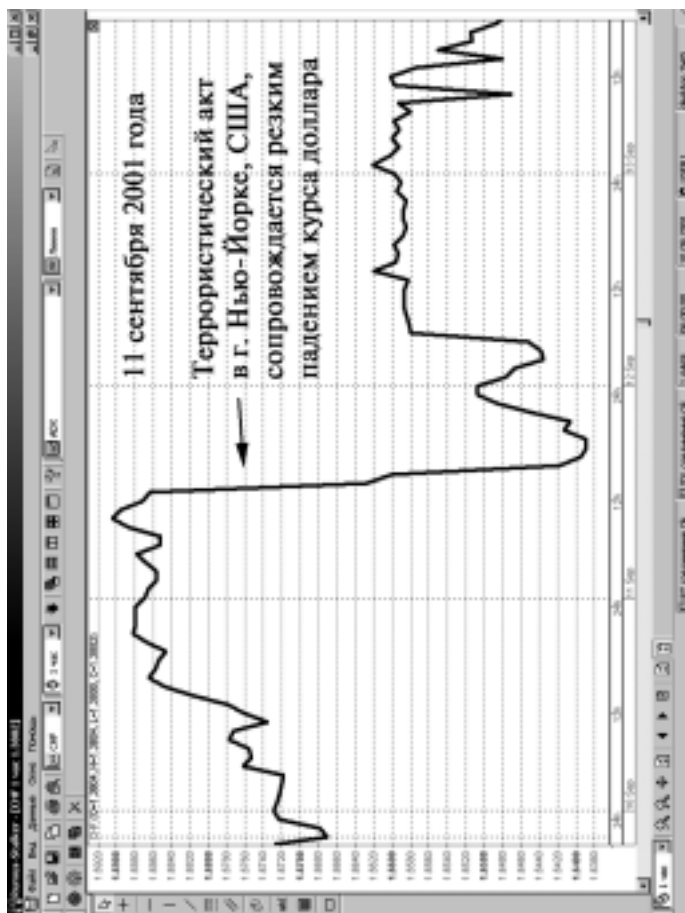


Рис. 1.2.2. График USD/CHF 11 сентября 2001 года — в день совершения в США террористических актов



Рис. 1.2.3. Джордж Сорос

экономическое образование и долгие годы исследований позволили ему заработать баснословные прибыли. В настоящее время этот человек широко известен во всем мире как меценат и филантроп, щедро поддерживающий гуманитарные и образовательные программы. Короче, живет человек по принципу: «Заработал состояние — поделись с ближним своим».

Пример Джорджа Сороса во многом стал уже хрестоматийным. В 1992 году гениальный финансист «взял» 950 миллионов долларов на спланированном им падении английского фунта стерлингов к доллару США (рис. 1.2.4). Конечно, пострадавших при этом событии было море. Зато некоторые стали чуть-чуть богаче... Умение получать прибыли, когда весь мир рушится — это тоже искусство.

Грамотный читатель (и не только грамотный) может заметить — «богатство к богатству». Одно из главных финансовых правил — деньги делаются на деньгах. Без каких-либо вложений получить

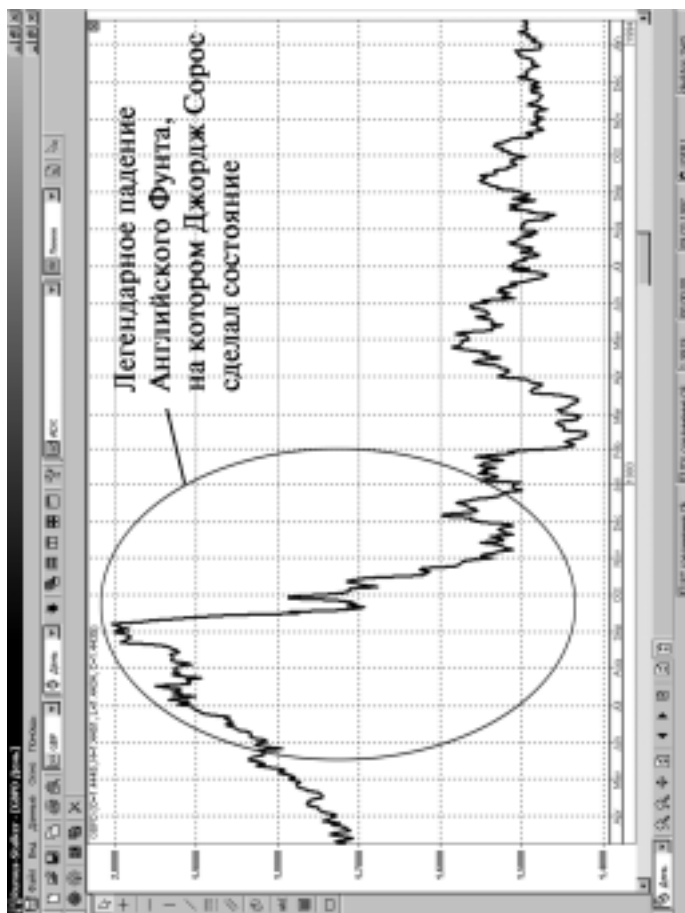


Рис. 1.2.4. График GBP/USD 1992–1993 годов, иллюстрирующий момент падения курса фунта стерлингов, вызванный спекуляцией Дж. Сороса

прибыль невозможно. Конечно, для того чтобы «грохнуть» фунт стерлингов, деньги нужны не просто большие, а очень большие. С другой стороны, вы-то пока не собираетесь действовать на нервы английской королеве. А Сорос в свое время привлек 10 миллиардов в свой инвестиционный фонд Quantum. Ну естественно, фунт стерлингов не пережил такого горя, сник, раскис и опустился.

Однако заметьте, что для начала великой финансовой карьеры вовсе не обязательно быть родственником Ротшильда или султана Брунея. Можно начать с малого, как это сделал Ричард Деннис (его фото — на рис. 1.2.5). Самое драгоценное, что у него было, — голова на плечах да желание стать великим. И никаких полезных связей, помощи влиятельных мира сего и огромных денежных средств. В кармане у него была тысяча долларов, которые позднее разрослись до состояния 200 миллионов. Прошло всего каких-то 16 лет упорных трудов, и простой парнишка из Чикаго — миллионер.

Надеемся, глаза у вас загорелись, и при этом появилось новое, неведомое вам раньше желание сделать что-нибудь великое. Верим, что чистое и светлое. Запомните хорошенько это странное чувство — именно оно является «двигателем прогресса». Наличие у человека страстного желания достичь цели, упорства в достижении цели и понимания того, зачем ему все это нужно, — неотъемлемые составляющие успеха, и без них вам никуда. Те люди, о которых мы рассказываем, все эти качества имели.

Доллары, евро, иены, франки, фунты, спекулянты, центробанки и много всякой нечисти типа Усамы — все это в изобилии присутствует на огромных просторах валютного рынка, большого и противоречивого, как сама наша жизнь. Добро и зло, белое и черное, правда и ложь беспрерывно находятся в борьбе и определяют его изменчивую погоду.

И оказывается, можно предсказывать поведение даже такого ветреного красавца. Конечно, точность предсказаний не стопроцентная, иначе бы все были миллионерами, но гораздо точнее, чем прогноз погоды от метеобюро. Узнать, как прогнозировать движения курсов валют, вы сможете из последующих глав нашей книги — о техническом и фундаментальном анализах, а также о том, что такое «торговые системы» и зачем они нужны.



Рис. 1.2.5. Ричард Деннис

Это, конечно, звучит так, словно мы пытаемся озарить ваши и без того светлые головы: «ЛЮДИ!!! Вас обманывают!!! Бульонные кубики на самом деле — это бульонные параллелепипеды!!!» Согласны, есть сходство. Только мы не озаряем, а просвещаем. А это уже совсем другое дело. Стать гением и заработать миллионы — это уж вы сами. Мы же даем саму идею, рассказываем, где это сделать и каким образом. А еще пытаемся убедить вас в том, что чрезвычайно важно правильно настроиться на жизнь. И настроиться нужно только на самое лучшее, чтобы появилось такое состояние души, когда она парит, и все удается, даже самое невозможное. И давайте уж как-то сразу искать правильное направление, чтобы потом не повторять традиционную ошибку нашего народа, пытаясь найти выход оттуда, куда вошли по недоразумению. Чтобы определиться со своим направлением до совершения лишних шагов, больше читайте, учитесь, а потом уже пробуйте.

Ну и напоследок, перед активным, внимательным и кропотливым изучением нового и неизведанного, послушаем истории, кото-

рые потрясли мир. Например, про то, что жизнь в 40 лет только начинается. Нет, мы не будем пересказывать сюжет фильма «Москва слезам не верит», а приведем историю про одного ирландского парня. Он был танцором, и звали его Майкл Флэтли. Всю жизнь, вплоть до 40 лет, он был бедным и никому не известным человеком. Но на протяжении 20 лет бесплодных попыток пробиться в люди он ни на минуту не сомневался в своей звезде и в том, что когда-нибудь об ирландском степе узнает весь мир. И танцевал, танцевал, выделявая бесконечное количество движений ногами. Так быстро и долго не способен был танцевать ни один танцор на свете. И, естественно, в какой-то момент царица-судьба обратила на него свой благосклонный взгляд! Случай представился, и впервые у Майкла появились почитатели — известные продюсеры. Все это позволило ему сделать поистине незабываемое шоу «Lord of the Dance». Это принесло ему и всемирную славу, и хорошо обеспеченную старость, а также реальные перспективы оставить нечто гениальное и прекрасное молодому поколению. И он смог оставить свой след!

Вот и задумаешься после этого об упущенных возможностях и зря проходящей молодости. Ведь где-то рядом с нами маячит ШАНС. Он предназначен каждому из нас. И каждый из нас может, не дожидаясь случая, начать делать дело и использовать этот ШАНС. А то, как у нас любят: «Если бы я закончил институт, если бы я не женился, если бы я не начал пить, если бы меня не забрали в армию, если бы моим папой был Ротшильд (нужное подчеркнуть), то я бы стал богатым, знаменитым и счастливым». У женщин список, как правило, попроще: «Я угробила на него всю свою молодость. У меня было столько возможностей, столько перспектив! Во всем виноват этот злодей, именуемый коротким русским словом из трех букв — «муж». И так до бесконечности.

Вам не надоело обвинять во всех смертных грехах и проблемах вашу половину, родных, государство или погоду? Это не они испортили вам жизнь. Это вы отказались от своего ШАНСА. Поэтому Бог с ними, с золотыми рыбками. Давайте лучше отвлечемся от серых будней и впрыгнем в прекрасное настоящее, увидим там все самое лучшее и посмеемся над темным и унылым прошлым. И работать, работать и еще раз работать!

2. Что за важная птица — валютный рынок?

2.1. Рынок FOREX и его очарование

Помните анекдот про идею? На очередном торжественном заседании партии выступает Л. И. Брежнев... Для тех, кто не знает: Леонид Ильич Брежнев был Генеральным секретарем Центрального Комитета КПСС еще во времена существования СССР. Фактически, он являлся главой государства. Ну вот, выступает он, но ничего не слышно, ничего не понятно. И вдруг он говорит: «Идея». Все так оживились, схватили ручки, приготовились записывать. А он опять: «Иде я?» (в смысле: «Где я?»). Вот так и возникает идея.

Идея, как вы поняли из предыдущей главы, заключается в международном валютном рынке и его эксплуатации в своих целях. Вернее, в успешной торговле на нем. Место это чрезвычайно интересное, а главное, веселое — скучать в любом случае не придется. Одно из двух: либо вы будете веселиться при удачно проведенной операции, либо вы будете веселиться при неудачно проведенной операции. Потому что плакать в последнем случае не поможет, да и вредно это для организма.

Но продолжим об операциях... Прежде чем оперировать, желательно знать, чем и кого. А то «валютный спекулянт», «FOREX», «тренды», «индикаторы» и другие товарищи — ну ничего не понятно! Конечно, можно положиться на интуицию и пытаться заработать, нещадно эксплуатируя ее, бедную, и пренебрегая традиционными методами накопления знаний, — может, что и выгорит. Хотя маловероятно. Поэтому мы не рекомендуем наивно думать, что

можно обойтись без обучения и знаний хотя бы основных принципов функционирования валютного рынка и его анализа. Надеемся, вы согласны с нами.

Раз так, то приступим к изучению.

Ну, начнем с самого главного определения — рынок валют именуется словом **FOREX** (от английского словосочетания Foreign Exchange Operations). Вы совершенно точно уже знакомы с ним, поскольку наверняка не раз меняли валюту (кто-то один раз, кто-то чаще, кто-то это делает вообще регулярно). Как правило, на вывесках обменных пунктов пишут целую фразу FOReign EXchange. И любой человек понимает, что здесь меняют иностранную валюту. Если перевести с английского, то обнаружится, что «Foreign» означает иностранный, а «Exchange» — обмен, размен денег. Теперь, надеюсь, в вашей голове такая легкость образовалась, такая легкость...

Если все легко и просто, то предлагаем ознакомиться с характерными чертами великого валютного рынка. Великий он по нескольким причинам. Основная — он очень давно существует, аж с 70-х годов прошлого века. Дело в том, что раньше валюты разных стран не могли менять свои курсы по отношению к другим валютам свободно, то есть в зависимости от соотношения спроса и предложения, в которых и проявляются ощущения и ожидания участников валютного рынка. Наоборот, курсы были строго фиксированы правительствами разных государств. Такое положение вещей называется системой фиксированного курса. Фиксировать курсы можно по-разному. Можно объединяться в межстрановые союзы, можно вообще делать привязку к какой-нибудь иностранной валюте (например, к доллару) или золоту. В общем, вариантов масса: бери — не хочу. Ну, а если вернуться к 70-м годам, то мы обнаружим, что это был период заката Бреттон-Вудской системы, когда цены валют жестко привязывались к доллару, а «зеленый», в свою очередь, был жестко привязан к золоту (унция золота стоила около 30 долларов). В 1971 году эта система прекратила свое существование, выполнив свою миссию: она позволила многим государствам пережить эпоху послевоенной разрухи без глобальных финансовых кризисов (кстати, если вам интересно узнать про разные денежно-валютные системы, истории их возникновения и существования, то обязательно обратитесь к историческим книгам о международных валютных рынках, а мы пока вернемся к рынку FOREX).

Как только валютные курсы стали плавающими (получили право «на самоопределение»), естественным продолжением стал FOREX — международный валютный рынок, где в свободном полете формируются валютные курсы при обмене участниками одних валют на другие. Курс конкретной валюты теперь определяется тем, как договариваются все заинтересованные лица. Их совокупное мнение и будет итоговым курсом. Впрочем, говорить о каком-то конкретном итоге трудно, потому что курсы-то плавающие! Сейчас курс может быть таким-то, а через секунду таким-то с хвостиком, а через час уже совсем другим. И так без перерывов на обед. Сами понимаете, динамика изменения курсов получается еще та... А все дело в том, что FOREX — не только сфера экономики, где цены товаров плавающие (валюта ведь — типичный товар!), но и единственный рынок, который **работает круглосуточно в течение всей рабочей недели**. В любое время суток (утро ли, день ли, вечер ли) на рынке активно торгуют, и эта активная торговля приводит к постоянным изменениям курсов. Поскольку Земля круглая, часовых поясов море, то от желающих поучаствовать и «нагреть руки» отбоя нет. Вот так вот! И становится необычайно хорошо на душе, когда вспоминаешь, что большинство людей работает, что называется, по заводскому гудку, а участники FOREX в какой-то степени — свободные художники. Они могут торговать валютой, когда удобно: перед работой, после работы, вместо работы — утром, днем, вечером, ночью.

Если уж мы заговорили о **достоинствах валютного рынка**, то непременно стоит упомянуть про объемы совершаемых сделок. Не хватит пальцев рук всех жителей Земли, чтобы сосчитать, сколько на FOREX денег вращается! FOREX есть чем гордиться: **ежедневный объем сделок** на рынке валют оценивается в 1–3 триллиона долларов. Эта сумма соответствует одному-трем годовым бюджетам США или 40–120 годовым бюджетам России. Впечатляет, не правда ли? И, наконец, последняя цифра для сравнения: объем международного рынка ценных бумаг составляет всего 200 миллиардов долларов в день. А ведь акции — это тоже вам не фантики-бумажки, не копейки, понятно, стоят. Но до FOREXа фондовому рынку далеко, как до Луны...

Да, забыли сказать самое главное — **про место проживания**. Дело в том, что FOREX — это по-нашему БОМЖ!!! Да-да, он без

определенного места жительства. И это, пожалуй, единственный случай в мире, когда быть таковым не только удобно, хорошо и красиво, но еще и полезно, поскольку существенно улучшает настроение миллионов человек на Земле. Нельзя же собрать эту ораву людей в одном месте. Слишком уж шумное веселье получится!

Однако где же все находятся, спросите вы. А у себя в офисах, сидят за компьютерами или дома. Валютный рынок — это огромная сеть, соединяющая людей через экран компьютера или телефон. Одновременно из тысяч мест на разных континентах люди общаются между собой: находят общий язык, не находят его, иногда даже и не пытаются. Живут интересной жизнью, короче.

Причины торговли на рынке могут различаться как небо и земля. Все зависит от того, к какой из перечисленных групп относится **участник рынка**:

- центральные банки;
- коммерческие банки;
- участники валютных бирж;
- инвестиционные фонды;
- брокерские компании;
- фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции;
- частные лица.

Последние участники, а если хотите — первые (надо лишь книгу вверх ногами перевернуть) — это вы. Хотя, конечно, вы сами непосредственно (в физическом смысле) участвовать в торговле на рынке FOREX не сможете. Вы будете больше поручать это сделать своему брокеру. Да и на самом деле, ведь куда приятней давать распоряжения, чем самому их исполнять, согласитесь. Если вы в этом не уверены сейчас, то в ближайшем будущем еще не раз убедитесь. Главное, правильно рулить в бизнесе. Умеешь рулить — все объедешь, и даже большую пробку. А не умеешь — тогда уж извините, подвиньтесь...

Из всех вышеперечисленных организаций знать в лицо надо брокера. Брокер — это тот лучик в темном царстве, без которого жизнь и не жизнь. Именно он будет выполнять ваши поручения «продать сейчас», «покупать позднее», «а это вообще попрідер-

жать». Поэтому любить его надо, и чем больше, тем лучше. Эквивалентом вашей любви к нему, как все уже догадались, будут дензнаки. Как говорят уличные музыканты: «Не аплодируйте! Лучше деньгами!» Здесь примерно та же история. Впрочем, платить брокеру выгодно, ведь именно благодаря его услугам и вниманию к вашей персоне вы получаете новый источник дохода. Короче говоря, не скрывайте свою благодарность по отношению к брокеру, и да будет у вас с ним любовь-морковь на всю вашу жизнь.

2.2. Премудрости великого искусства «торговля»

2.2.1. Как же происходит сама торговля?

Суть торговли валютой та же самая, что и суть торговли домашними тапочками: одни предлагают, другие покупают. Схема общения примерно такова: «Слюшай, дарагой, купи доллар — савсэм дешево». Конечно, трейдер общается со своими партнерами (покупателями и продавцами) не напрямую, а путем нажатия кнопочек на компьютере, которые посылают брокеру приказ выполнить определенную заявку (см., например, рис. 2.2.1). Правда, бывает, что хочется и с человеком поговорить... И если нет рядом соседа, то разговаривать можно и с самим собой. Приятно же общаться с умным собеседником! А иногда люди начинают говорить с «ними», то есть с теми остальными, которые сидят «по ту сторону экрана». Подслушаем?..

«...Ах ты, подлец, куда полез! Ну, вы, господа, даете. Нельзя так издеваться над людьми... О, Боже! Ну пожалуйста. Ну, родная!... Йо-хо-хо!!!! Я КРУТОЙ!!!!!!!»

2.2.2. За счет чего меняются курсы?

Курсы меняются по самым различным причинам: экономическим, политическим, социальным, природным. На курс может повлиять и ураган в Азии, и состояние платежного баланса Вели-



Рис. 2.2.1. Дилинговый центр FOREX CLUB, Москва

кобритании, и то, какую бабочку надел нынче премьер-министр Японии. В общем, на курс валют влияет все, что только можно. А «почему конкретно ЭТО влияет», — другой вопрос, который мы обсудим позднее. Главное, знать, что обменный курс валют — штука ветреная и изменчивая. Важно быть всегда готовым к резкой смене настроения, капризам и неожиданным широким улыбкам валютного рынка. Ведь именно благодаря этим его свойствам мы с вами имеем такую прекрасную возможность — возможность зарабатывать деньги своей головой!

2.2.3. Как быстро и часто меняются цены на твердые валюты?

Даже при поверхностном взгляде на график курса доллара к нашему рублю несложно понять, что не так-то много шевелений наблюдается на нем.

Точнее, есть они (рис. 2.2.2), но странноватые какие-то, очень скромные и совсем не такие перспективные для трейдера, как у наиболее популярных валют (евро — EUR, английского фунта (фунта стерлингов) — GBP, швейцарского франка — CHF или японской иены — JPY). На графике курса рубля не найти той динамики, которая может быть интересна валютному трейдеру. Но картинка — это всего лишь одна сторона медали. Есть и вторая. На самом деле отечественный рубль — это буйный больной, одетый в крепкую смирительную рубашку во имя того, чтобы в стране был относительный покой и предсказуемость. Почти неподвижно лежит рубль под суровым присмотром Центрального Банка. А как же иначе? Рубль — он такой — только дай волю, сразу всем покажет кузькину родственницу. И вот вам прямо сейчас одна из многих причин изменения (или, наоборот, неподвижности) валютного курса — Центральный Банк заботится о своей родной денежной единице, и как только увидит опасность для нашего рубля и экономики страны, так сразу пытается рубль укрепить (или, может, наоборот, его ослабить, если этого требует ситуация). Все делается ради того, чтобы курс был стабильным. А чтобы был стабильный курс по отношению к другим валютам, чтобы не было инфляции, безработицы и много всякой гадости в стране... — для этого ЦБ делает те шаги, которые считает нужными делать.

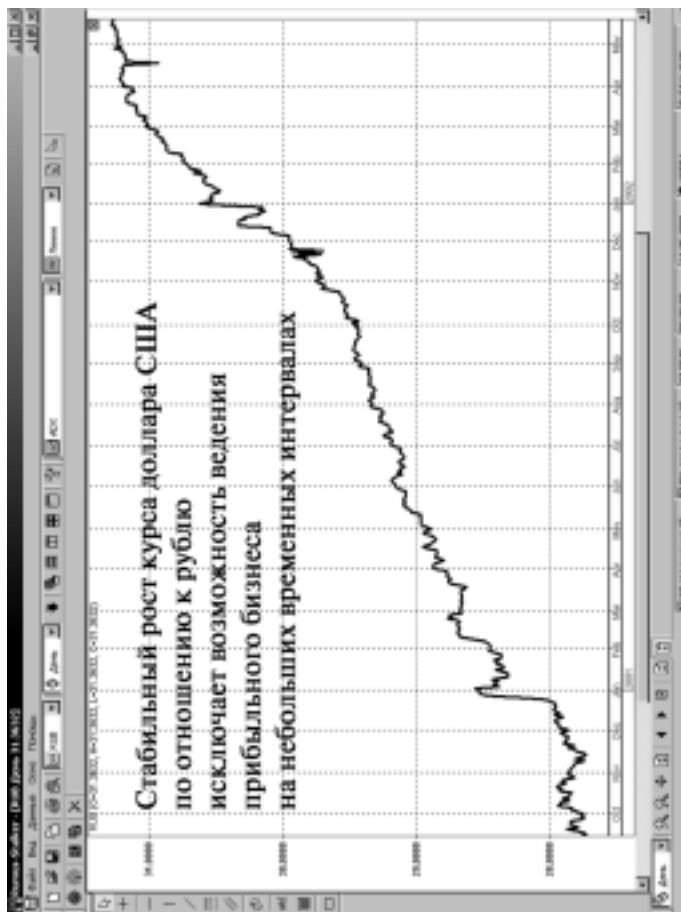


Рис. 2.2.2. Линейный график курса доллара США по отношению к российскому рублю

А теперь посмотрите на один типичный день сестрицы евро, отраженный на рис. 2.2.3. Жизнь бьет ключом: каждую секунду, каждую минуту происходят изменения цены евро, и это напоминает огромные океанские волны. Словно умелый серфингист, вы можете оседлать самую большую волну и получить удовольствие (читай — «прибыль»). А «тихий пруд» с рублем в качестве средства сохранения и преумножения капитала интересен разве что почтенным старушкам со своими вкладами в Сбербанке. Но вы-то не почтенная старушка, а если и старушка, то, скорее всего, продвинутая бабушка, раз читаете эту книгу! И вы выбираете что? **Работать на динамичном рынке, полном возможностей!**

Итак, вы выбираете возможность зарабатывать!

Зарабатывать регулярно.

Зарабатывать каждый день и каждый час!

Осознали ли вы глубинный смысл сказанного, Товарищи Будущие Капиталисты? Нет? Поднимитесь на три строчки вверх и перечитайте... Как манит перспектива, как приятны эти слова...

Ароматные, словно божественный нектар, дарованный нами богами...

Бодрящие, словно восточный кофе...

Сладкие, как поцелуй, и бесконечные, как сама любовь... Мммм...

Не спать, господа-товарищи, не спать! Распустились! Солнце уже встает!

2.2.4. Просто, как все гениальное

Так с чего же вам начать?

Для начала вы должны знать, что торговля безналичной валютой называется **диллингом** (от английского слова «deal» — сделка). Заниматься диллингом не намного сложнее, чем раскрашивать стены на даче. Второе дольше и труднее. Убедитесь сами.

Для того чтобы зарабатывать на FOREX, требуется очень небольшой стартовый капитал — от нескольких сотен долларов. Это если начинать, как Денис Ричард. Если же вы планируете начать, как Сорос, то познакомьтесь со своими спонсорами. В долгу не останемся. Мы тоже хотим счастья на всю жизнь.

Затем идем со своими кровными в специальные организации. Ну, те, которые помогают торговать. Они называются диллинговы-

ми центрами (такие, как FOREX CLUB, например, что по адресу www.fxclub.org обитает). Именно они организуют весь процесс (в том числе и процесс обучения) и аккумулируют средства своих клиентов, частных трейдеров, чтобы какой-то из банков взялся клиентов обслуживать (сотню «безналом», разумеется, никто не купит, нужны другие, более серьезные суммы). А банки, где располагаются счета торговцев, называются **брокерами**. Они без всякой бумажной волокиты выдают клиентам своего рода кредит — сумму, в 100 раз превышающую размер счета. Это называется **«предоставлением кредитного плеча»**. Естественно, кредит — целевой. Это означает, что никуда в другое место (на винтик от машины или на потрясное платье, например) деньги потратить нельзя, но их можно использовать для совершения операций на FOREX.

Итак, ПОЗДРАВЛЯЕМ! Вы — клиент одного такого заведения. Конечно, счет в банке на 500 (или другую сумму) долларов уже открыт, и в любое время, кроме субботы и воскресенья, вы можете купить какой-нибудь валюты аж на 50 тысяч долларов. Это называется **«открыть позицию»**. Купили, сидим и ждем, когда цены вырастут. Ждем от нескольких минут до нескольких дней (можно даже месяцев). Растет! Выросло! Тут-то немедленно продаем. Это называется **«закрыть позицию»**. Внимание! Вы заработали на разнице цен, и все, что заработали — ваше.

Но подчеркнем, что речь идет о прибыли. Банк — хозяин своих кредитов. Как дал, так и забрал. 49,5 тысячи долларов, что вам давал в долг банк, как ни странно, остаются у него. Зато доход ваш составит не какие-нибудь гроши и доли процента от начального капитала, а сумму, с ним сравнимую. И не за год, а за месяц, неделю, а то и час...

2.2.5. Практический пример

На графике, изображенном на рис. 2.2.4, вы видите, как бежит по экрану курс доллара США по отношению к швейцарскому франку за период в несколько дней ноября 2002 года.

Предположим, ваши кровные составляют \$100 (они размещены на счету брокера системы FOREX CLUB). Раз есть кровные, значит, банк-брокер даст вам «кредит» в соответствии с принятым у него кре-

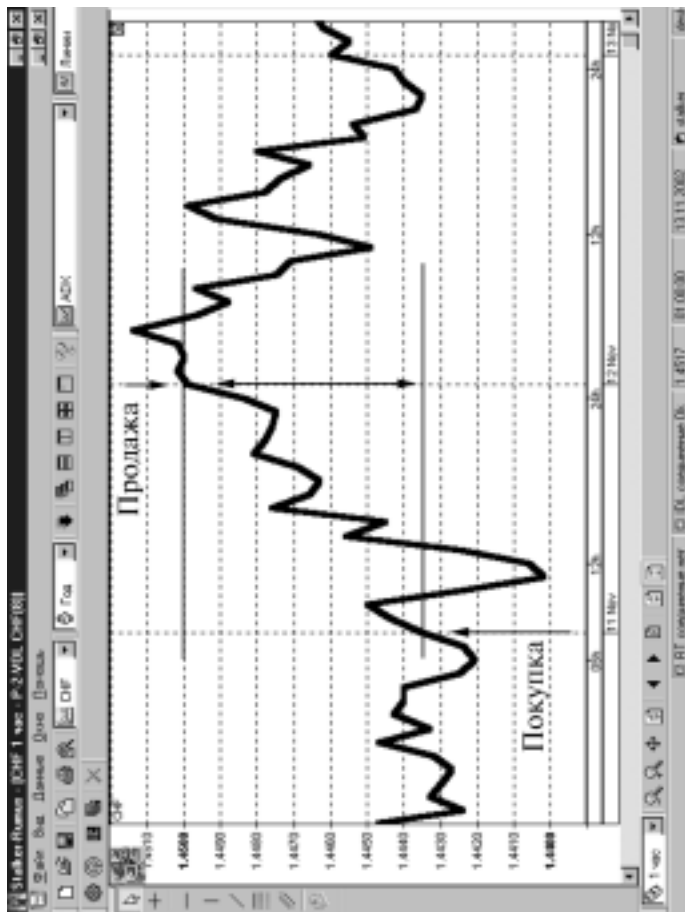


Рис. 2.2.4. График «доллар/швейцарский франк»

дитным плечом. Всегда приятно опереться на плечо, и тем более — на кредитное. А плечо у нас — один к ста (1:100). Отсюда следует, что мы можем пользоваться суммой в \$10 000 для совершения сделки.

В начале 11 ноября 2002 года доллар стоил каких-нибудь 1,4435 швейцарских франков. Будем надеяться, он подорожает. Раз надеемся, то покупаем \$10 000 за франки по этому курсу («отдаем» 14 435 франков).

В начале 12 ноября (0 часов 00 минут) курс достиг отметки 1,4500. Мы немедленно избавляемся от долларов. Продадим, естественно, те же \$10 000 за франки. После продажи получим 14 500 франков. Таким образом, у нас образовался доход в 65 франков, или \$44,83. Если требуется, платим комиссию (денежное вознаграждение) банку — \$10. И получаем на руки \$34,83 полновесных доллара.

Заметьте, мы оперировали для наглядности самой минимальной суммой залога — одной сотней долларов. А если взлететь немного выше... Например, если на вашем торговом счете было бы \$500, то прибыль от сделки могла быть в 5 раз больше, т. е. свыше \$170!

Было ли поведение франка и доллара в этот день каким-то необычным? Вовсе нет, в среднем колебания курсов твердых валют составляют от 0,5% до 3% в сутки. Так что возможности для зарабатывания нескольких сотен будут у вас каждый день.

Другой вопрос — могли ли наши надежды не оправдаться и мог бы доллар, предположим, упасть? Что тогда?

Конечно, и на старуху бывает проруха. На финансовых рынках все возможно, в том числе неизбежно будут и ошибки, за которые придется платить. Хотите зарабатывать больше, а ошибаться реже — вперед, на баррикады! Точнее, скорее приступайте к разгрызанию главного орешка знания. Здесь мы с вами это дело только начнем, а догрызать будем в других главах и книгах.

В любом случае вы все ближе и ближе к священному Граалю!

2.2.6. Как определить, когда и какую валюту лучше купить, а когда и какую продать?

Чтобы знать, что, когда и как покупать и продавать, хорошо бы научиться делать выводы о состоянии рынка по той информации, которая вам доступна. Методов есть несколько.

На конъюнктуру FOREX, как мы говорили, влияют многие факторы, и в частности, сильные и богатые личности. Например, динамику котировок могут менять в своих целях крупные финансисты, настоящие гроссмейстеры вроде Джорджа Сороса. Умеют, шельмы, поиграть на человеческих слабостях, да и в средствах не стеснены. Сначала спровоцируют панику на рынке (или, напротив, усыпят бдительность), а потом ка-а-к бабах по голове! Только лед и спасает. А они купоны стригут себе на здоровье. Короче говоря, все выводы о курсах и о нашем с вами поведении сделаны ими заранее — еще до тех событий, над которыми потом мир голову ломает. Раз речь о «них», то будем считать, что пока не о нас. У нас (по крайней мере, в начале нашего пути) другие способы работы.

Выводы можно делать, основываясь на интуиции (если вы по натуре игрок) или на простых допущениях. Например, вчера швейцарский франк подорожал на один цент, сегодня еще на один. Следовательно, завтра он, скорее всего, опять поднимется на цент.

И, наконец, выводы и деньги можно делать на знаниях законов мировой финансово-хозяйственной системы. Хорошо, если вы по образованию экономист. Но если прежде вам никогда не приходилось брать в руки соответствующие книжки, тоже не беда. Конечно, за несколько дней вы вряд ли сможете стать финансовым чародеем. Да мы и не обещаем. Если обещают, значит, дурят нашего брата. Нельзя стать великим за миг, хотя можно стремиться. Если же стремление есть, то начало можно считать положенным. Базовые экономические знания после прочтения этой книги вы обязательно получите. А еще будет попытка научить вас пользоваться программным обеспечением трейдера (торговца валютой). Вы сможете легко и непринужденно преобразовывать изменения котировок в наглядные графики. Происходить это будет не без помощи таких инструментов, как программа INTERNET DEALING SYSTEM и RUMUS, а также при участии лучшего, что у вас есть — вашего разума! Что касается программ, то их можно в любое удобное время бесплатно скачать с нашего сайта в Интернете — www.fxclub.org. А разум... Это уже исключительно в вашей компетенции!

«Орешек знания тверд. Но все же вы не привыкли отступать!..»

3. Какие тайны скрывают от нас банкиры?

3.1. Валютный трейдер и компания

Валютный трейдер (то есть вы) чрезвычайно напоминает автолюбителя. Законы и принципы движения похожи на законы вождения до смешного. Возьмем, к примеру, сам автомобиль (разумеется, последней марки). Игрушечка такая — ну чудо как хороша! А за блестящим капотом скрывается мощный и полный электроники двигатель. Точно так же и с финансами: за простым определением стоит масса деталей, сложных операций и процедур.

Наше счастье, что ездить на машине можно, даже не зная, что такое верхний наконечник втулки задней рулевой тяги. На самом деле верхний наконечник — это маленькое резиновое колечко. А ведь можно подумать и про нечто огромное и сложное до безумия. Вот и в трейдерской науке (от которой, кстати, крепнут разум и руки) главное — знать, о чем речь идет и не пугаться длинных определений.

На дорогах валютного царства нет работников ГАИ. Греет душу — неимоверно! Однако расслабляться не стоит: рынок сам нещадно подвергает штрафам всех нарушителей финансовой дисциплины. И дело не обходится сотней-другой рублей. Поэтому мы подробно изучим «правила валютного движения», «органы управления» и другие важные понятия (пробки, объезды и т. д.)

Садясь за руль, каждый ведет себя по-своему. Один давно ездит и хорошо знает дорогу, другой — новичок и предпочитает быть осторожным. А есть любители и вовсе бесшабашно погонять по ма-

гистралям. Аварии, правда, чаще всего с ними и случаются, ну да ладно — каждому свое. В любом случае вы начнете свою езду по валютному рынку с малого: будете очень внимательными и сознательными гражданами. «Тише едешь — дальше будешь» — главный девиз на данном этапе. Затем, вероятно, вам захочется простора, да и возможности будут. Именно тогда вы перейдете в более активную жизненную позицию, и деньги зазвенят в вашем кармане. А может, вы станете той самой звездой, которая открывается раз в столетие, и тогда мы будем счастливы. Ведь в этом будет и наш небольшой вклад.

3.1.1. Важные «детали» машины для зарабатывания денег

Валюты

Сначала надо рассказать, кто у нас самый важный, кого надо знать в лицо.

Самые важные валюты

- доллар США (**USD**).
- евро (**EUR**).
- Японская иена (**JPY**).
- Швейцарский франк (**CHF**).
- Английский фунт стерлингов (**GBP**).

На их долю приходится основной объем всей торговли на рынке FOREX. Если обратить взор к цифрам, то они нам поведают многое. Например, что в 2001 году ежедневный объем конверсионных операций в мире составлял в среднем 1,798 триллиона долларов США.

Но и это еще не все. Еще на Лондонском рынке торгуется порядка 32% оборота, а доля рынков США — 18%, Германии — 10%. Все операции с участием доллара США составляют 70%. И вообще, через электронных брокеров проходит 36% всех сделок. А вы говорите, не может быть, не может быть...

Участники

Мы уже говорили вам о **многочисленных участниках рынка**. Однако стоит отметить, что не только брокеры (которых вы уже знаете в лицо) есть на белом свете. Еще необходимо понимать, кто и куда ветер перемен направляет. Прежде всего, это **крупные коммерческие банки**. «Обреченно пляшут они под дудку» экспортеров и импортеров, а также инвестиционных институтов, страховых и пенсионных фондов, хеджеров и частных инвесторов. В общем, народу, который они обслуживают, полно. Если у вас создается впечатление о некой марионеточности банков, то разочаруем — это не совсем так, более того, в большинстве случаев плясать-то они пляшут, но все же не от безысходности; чаще всего как раз они делают нам одолжение. И именно благодаря их доброте мы можем зарабатывать деньги. Конечно, и сами банки не лыком шиты и тоже любят, понимаешь ли, пошалить на FOREX. И, безусловно, проводят сделки в своих интересах за счет собственных средств. У таких гигантов, как **Deutsche Bank, Barclays Bank, Union Bank of Switzerland, Citibank, Chase Manhattan Bank, Standard Chartered Bank** только объемы ежедневных операций достигают сотен миллиардов долларов. При этом очень часто у некоторых из них основная часть прибыли образуется лишь за счет спекуляций с валютой.

Здесь нужно сказать пару слов о наших верных друзьях — брокерах — да, тех самых, которые зарабатывают на перепродаже денег и нас с вами обслуживают. Один брокер в поле — не воин. Именно поэтому они объединяются и образуют **брокерские дома**. Они тоже, как правило, состоят из безумно активных участников. А все почему? А все потому, что именно на их хрупких плечах великое дело соединять не только сердца, но и великое множество фондов, комиссионных домов, дилинговых центров и т. п.

Важный момент, который просто необходимо запомнить, заключается в следующем: коммерческие банки и брокерские дома не только покупают и продают валюту по ценам, которые выставляют другие активные участники. Они тоже сами с усами: предлагают, знаете ли, и свои собственные цены. Вот таким простым способом они влияют на процесс ценообразования и жизнь всего рынка.

Именно с тех пор, как только им пришла в голову эта гениальная мысль, люди прозвали их маркет-мэйкерами (market makers — что в переводе с английского означает «делающий рынок»).

Есть на валютном рынке сильные мира сего — это вышеупомянутые товарищи. А есть и такие, как мы с вами... Ну, не то чтобы не великие, лучше сказать, менее влиятельные. Такие участники (мелкие, одним словом) вынуждены торговать валютой по правилам и ценам, которые выставляют банки-маркет-мейкеры. Ужасно, но факт! Впрочем, было бы несправедливо думать, что если не выставляешь цены самостоятельно — это плохо. Выставляя цены, банки не всегда могут быть уверены в прибыльности своих надежд. Механизм сей операции мы приведем позднее.

И вообще, не всегда такие участники подчиняются воле свыше. Иногда можно и наоборот — сказать свое веское слово. Для примера вспомним такую повседневную деталь, как обмен валюты. Если вы приходите в обычный обменник и достаете жалкую сотню-другую, то вполне естественно, что вам их обменяют по объявленному курсу. А вот если вытащить из-под полы тысяч этак двадцать, то на вас, уверяем, посмотрят уже другими глазами — более дружелюбными. Выяснится, что курс меняется в зависимости от обстоятельств, особенно таких, как вы. Но для того чтобы это почувствовать, нужно быть значимым обстоятельством.

И, наконец, **Центральные банки** разных стран — тоже не промах. Ранним ли утром, глубокой ли ночью выходят они поохотиться на просторах FOREX. Как вы помните, не с целью извлечения прибыли, а просто поразвлечься. Приятно ведь махнуть миллионом туда, миллионом сюда... Впрочем, не только развлекаются они. Они к тому же и дело делают играючи. Существующий курс, например, успокаивают. А то расшалится он иногда, подлец, и безоблачного счастья в стране как и не бывало.

Впрочем, не зарабатывать сознательно прибыль не означает проводить убыточные операции. Нет, они делают по-умному: как только случается надобность какой-нибудь интервенции (ну, масштабной покупки либо продажи), Центральные банки с «невозмутимыми лицами» маскируются под обычных «людей» и никоим образом не выдают своих намерений. А дела их делают «люди» попроще — коммерческие банки.

Выслушав все эти байки, вы, наверное, надуете губы: «Ну как же, крупные и активные игроки рынка торгуют миллионами долларов. А я что могу сделать?!» Ха! Многое, если будете оценивать свои интересы и потенциалы, а не считать деньги брокеров и прочих участников! Потому что надо помнить про кредитное плечо. Вам, что же, зря дают столько денег взаймы? Благодаря банкам ваши шансы с этим миром практически уравниваются. И вообще, у нас есть средство понадежней — смекалка. И надежность средства подтверждает народная мудрость. Взять хотя бы этот замечательный анекдот:

Попали в ад американец, индус и русский. Встретил их черт и говорит:

— Всем, кто сюда попадает, я даю шанс перейти в рай!

И тут он достает здоровенный кнут.

— Кто выдержит три удара, не закричав, — отпускаю! Можете защищаться чем хотите!

Первым вышел американец.

— Чем хочешь защищаться?

Американец взял здоровый гранитный камень:

— Я готов!

Черт размахнулся в первый раз и... камень вдребезги. Второй раз — и американец заорал, как... громко, короче говоря.

— Следующий! — говорит черт.

Выходит индус.

— Чем будешь защищаться?

— Ничем! — отвечает индус. — Я 80 лет занимался йогой, и в медитации тело не чувствует боли!

— Ладно.

Первый удар. Индус: — Ошшш...

Второй удар. Индус: — Ошшшш...

Третий удар. Индус: — Ошшшш...

— Ух, ты! Еще никто не выдерживал трех ударов! — говорит черт. — Ну что ж, ты свободен, можешь спокойно идти в рай.

— Нет, — говорит индус, — хочу остаться и посмотреть. Во всех анекдотах русские выигрывают. Хочу увидеть, как у него на этот раз получится.

— Ладно, останься. Ну, чем думаешь защищаться? — обращается черт к русскому.

— Чем защищаться? Индусом, конечно...

Отдохнули и хватит. Вернемся теперь к нашим плечам и миллионам. Знаем ведь, сомнения у вас большие по этому поводу. А зря, зря все волнуетесь. Да, получить кредит в банке ох как непросто. В принципе, без серьезного залога от них и копейки не добьешься. Однако заметьте, речь идет о ссуде на покупку квартиры, машины или что там еще жена хочет. А мы вам толкуем о других реалиях жизни. Более перспективных.

Кредитное плечо

Что такое кредитное плечо? Предположим, вы жили-жили и смогли, наконец, накопить кругленькую сумму. Для начала это было \$1000. Бережно берем их в руки и бежим в обменник. Охранник, добрый такой, закрывает заботливо за вами дверь и... забирает у вас вашу тысячу и кладет ее в отдельный сейф. Испугались? А надо дослушивать до конца.

Пока вы читали рекламу на стене, он из другого сейфа достает инкассаторский мешок. И затем, приняв вид еще более добродушного и дружелюбного субъекта, чего вы, ясное дело, не ожидали, выдает вам в руки это холщовое сокровище, в котором аж \$100 000!!! И говорит сладеньким голосочком: «Идите к окошку кассира и меняйте». Вы подходите и продаете доллары (\$100 000), получаете рубли. Дама из окошечка, в свою очередь, доллары берет и тут же перепродает следующему визитеру... вы от окошечка только отошли, как охранник опять предлагает: «Меняйте еще». Вы час-два подумали, снова к окошку — теперь уже продаете рубли и покупаете доллары. Но, естественно, из-за курсовой разницы между ценой покупки и продажи (курс-то вряд ли изменился за два часа — это же рубль) вы что-то теряете. Допустим, около \$100.

Далее та же самая процедура продолжается еще несколько раз. Вы покупаете и тут же продаете. И ежу понятно, что охранник (который, разумеется, стоит на страже интересов банка) разрешит вам произвести не более 10 обменов. То есть вы будете допущены к заветному окну до тех пор, пока ваша родненькая

тысяча (что загодя была положена в отдельный сейф) будет компенсировать потери. А дальше, как только общий убыток сравняется с суммой в \$1000, все — прикроется лавочка. Охранник невозмутимо заберет мешок, в котором после ваших неудачных обменов останется ровно \$99 000. И радостно покажет вам на дверь. Доложив в мешок вашу \$1000 из сейфа, банк будет удовлетворен. У банка опять все будет в порядке: как было \$100 000 до вашего визита, так и осталось.

Радостно? Радостно. Вам дали возможность управлять огромной суммой — \$100 000! А вы, вы... Впрочем, не ваша то вина. Просто пример такой жестокий. Он иллюстрирует то, как и что вы потеряли, но уж в любом случае в долги ни к кому не попали! Рисковали, так сказать, только в пределах взноса. Ну, а если бы курс в обменном пункте менялся так же динамично (каждую минуту, каждую секунду), как на рынке FOREX, то вполне возможно, что вы не расстались бы с \$1000, а, наоборот, заработали примерно столько же. И ситуация могла развиваться, например, так: вы — с тысячей, вам дают 100 000 в долг (кредитное плечо). Вы купили и продали — заработали \$100, потом снова заработали \$100, потом еще \$200, потом опять \$100, потом потеряли \$200, потом плюс \$100, минус \$50, плюс \$200, плюс \$500 — в итоге заработали \$1050. И даже когда у вас \$100 000 охранник отобрал, у вас на руках осталось \$2050, включая вашу тысячу.

А вот и понимание кредитного плеча. Именно оно позволяет многократно усиливать ваши возможности, потому что доход от перепродажи \$100 000 всегда больше, чем от торговли \$1000. Впрочем, потери тоже не будут стоять на месте, но на этот случай мы вам позже (в одной из книг цикла «Школа валютных трейдеров») расскажем про правила управления капиталом, которые и помогут сводить убытки к минимуму.

И как резюме: в целом, кредитное плечо — это хорошо. С ним работать выгоднее, чем без него. В сто раз! Правда, рискованнее ровно во столько же. Но вы-то для того и учитесь, чтобы знать, что есть риск и как с ним бороться. Это все равно что ездить на «Формуле 1». Если вы сразу вдавите газ в пол, не имея элементарных навыков вождения, — гарантированно уьетесь. Но если подойдете к обучению с умом, то получите непередаваемое наслаждение и

чувство свободы, управляя мощнейшим и послушным болидом. Кто-то просто порадуется и насладится контрастом с «Жигулями», а кто-то обязательно станет Шумахером!

3.2. Суровые реалии жизни

3.2.1. Как же на рынке FOREX заключаются сделки?

Если обычный гражданин захотел стать великим торговцем валютой, лучше отойти и не мешать ему. А то можно пострадать от искрящегося желания. Впрочем, шутим мы все, развлекаемся. Сколько же можно вздыхать и скучать? Как говорится, грех предаваться унынию, когда есть другие грехи.

Однако, если устраивать фейерверк не входит в ваши ближайшие жизненные планы, стоит придерживаться алгоритма из ряда простых действий.

Сначала неплохо бы заключить договор с банком-брокером. В общем, нужно приобрести, так сказать, нового друга — того, который будет блюсти наши интересы и исполнять желания. Затем желательно подкрепить дружбу и обещания любить всю жизнь более материальными доказательствами — разместить в этом банке на своем личном счете залоговый депозит (начнем с нескольких сотен долларов). Таким образом, самая необходимая экипировка будет обеспечена, и вы без пяти минут самый настоящий рыцарь валютного рынка. Или королева — царица всех полей и просторов этого огромного царства.

Да, еще начистим наши компьютеры и телефоны до блеска, чтобы в глазах зарябило: рабочее место должно быть удобным и приятным глазу, ведь нам здесь работать. Стоять на страже своих интересов можно в любое время суток, как вы помните. Поэтому назначайте встречу: где и когда состоится торжественный момент выхода в свет. Мы ждем!

Итак, к делу. Теория только тогда хороша, когда подкреплена реальными примерами. Будем же верны традициям и расскажем подробно о том, как работал однажды наш клиент Дмитрий К.

Дата — 28 октября 2002 года.

3.2.2. Пример работы клиента Дмитрия К.

Разведанные по поводу финансовой состоятельности нашего клиента имелись следующие: банковский счет Дмитрия составлял 800 долларов США.

Следовательно, помня о кредитном плече, подсчитываем максимальную сумму для работы: $\$800 \times 100 = \$80\,000$. Неплохо для начала! А говорят, народ у нас бедный. Всем бы быть такими бедными...

Заметьте, что по правилам торговли Дмитрий мог выбрать любой лот стандартного объема: \$10 000, \$20 000 и т. д. до \$80 000. Впрочем, Дмитрий был человеком опытным и осторожным. Он никогда не позволял себе предельных рисков. Именно поэтому он покупал и продавал только \$10 000; при этом соблюдался разумный компромисс между потенциальным заработком и возможными потерями. Итак...



*Отрывки из дневника нашего клиента***14 часов дня по Гринвичу** (рис. 3.2.1)

Клиент: Так-с, все хорошенько обдумал, пора и поработать. Считаю, что швейцарский франк будет расти по отношению к доллару. Посему я ему покажу русскую зиму! Все! Продаю зеленые и затариваюсь франками, да не простыми, а швейцарскими. Ловись, рыбка, большая и маленькая...

Далее происходит собственно звонок в банк. Ниже вы можете его прочитать. Сами знаете, у нас (здесь мы имеем в виду банки) все на учете, все записывается, даже телефонные разговоры.

Наш Клиент: — Добрый день. Я Дмитрий К., мой пароль XXXXXX. Прокотируйте десять тысяч долларов против швейцарского франка.

Дилер банка: — 58/63.

Клиент Дмитрий: — Продал.

Дилер банка: — Вы продали десять тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,5058.

Дмитрий: — Да, я подтверждаю. Дмитрий К., пароль XXXXXX, я продал десять тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,5058.

Правда, мило они поговорили? Теперь бы еще понять хоть что-нибудь из того, что было сказано. И тут, как по волшебству, появляемся мы и все пояснения вам даем! Вот они!

Во-первых, каждый клиент имеет индивидуальный пароль, который необходимо называть во время любых переговоров с дилером банка. Это на тот веселый случай, когда кто-нибудь совсем для вас посторонний заинтересуется вашими закромами. Сами знаете, часть народа такова, что ценности и драгоценности, а тем более деньги, оставлять в их присутствии без присмотра крайне нежелательно! А если уж оставить надо, то нужно хоть как-то их защитить: кодовый замок поставить, сигнализацию какую-нибудь... Или пароль придумать. Вот и возникает необходимость использовать пароли для опознания хозяина тех денег, с которыми предполагается совершить сделку.

— Скажи пароль!

— Пароль!

— Проходи!

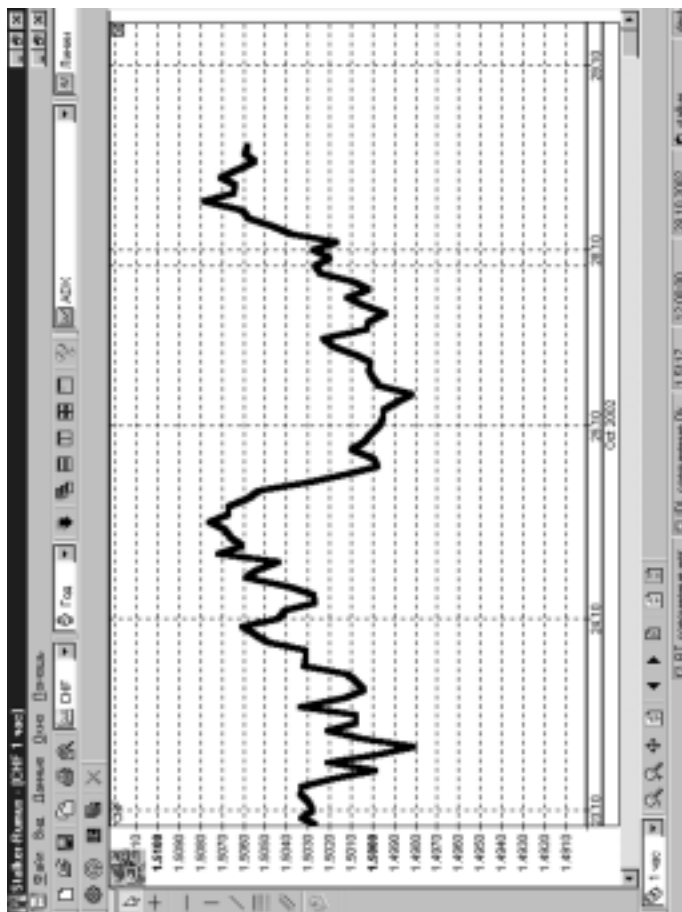


Рис. 3.2.1. График курса доллара США по отношению к швейцарскому франку (начало работы)

Далее дилер сказал странные слова 58/63. Это он дал цену швейцарского франка — прямо как в обменном пункте: банк покупает по 1,5058 и продает по 1,5063. Соответственно, клиент продает по 1,5058, а покупает по 1,5063. Оперативность и быстрота — самое важное в работе валютного трейдера (да и дилера тоже), поэтому для экономии времени дилер озвучивает только две последние цифры в цене валюты. Конечно же, если вы вдруг по какой-либо причине не в курсе первых цифр или не уверены в них (ну, мало ли, отдыхали целый месяц в Майями и забыли, как выглядит валютный рынок), то вы всегда можете уточнить полную котировку.

14 часов с хвостиком (рис. 3.2.2)

Дмитрий: Ух и разгулялся же я, а страховаться кто будет, интересно! Так жить нельзя... Надо срочно предпринять что-нибудь. Ах, ордерочки-ордерочки... Ордера... Сейчас поставим... Думай, голова, где. Шапку сошью...

Что такое ордер?

Ордер — это маленький гном, который охраняет богатство, нажитое непосильным трудом. А если по-умному, то это четко сформулированный вами заранее приказ дилеру банка совершить покупку либо продажу конкретной валюты в определенном количестве, как только цена вырастет или упадет до обозначенного вами значения.

Разъясняем: представьте, что вы наконец-то решили отдохнуть и взять отпуск. Похвально и здорово. Все бы хорошо, но денег у вас больше, чем вы берете с собой. Есть кое-какие сбережения под подушкой или в носке, уж не знаем, где вы их прячете. Может, расскажете?.. Не больно-то и хотелось. Однако деньги хочется сохранить, а то мало ли радостей в виде неожиданно развалившейся экономики может случиться во время нашего отсутствия. Слава Богу, у вас есть одна хорошая знакомая — тетя Галя. И, кроме умения долго рассказывать потрясающие воображение истории «за жизнь» она обладает еще одним важным качеством — работает в обменном пункте. Начинает проясняться? Да, вы оставляете ей свои кровные рубли и говорите: «Если зеленый подпрыгнет до тридцати трех рублей, ты уж прикупи мне на все, а я в долгу не останусь, солнышко». В итоге, конечно, курс доллара никуда не подпрыгнул, отпуск

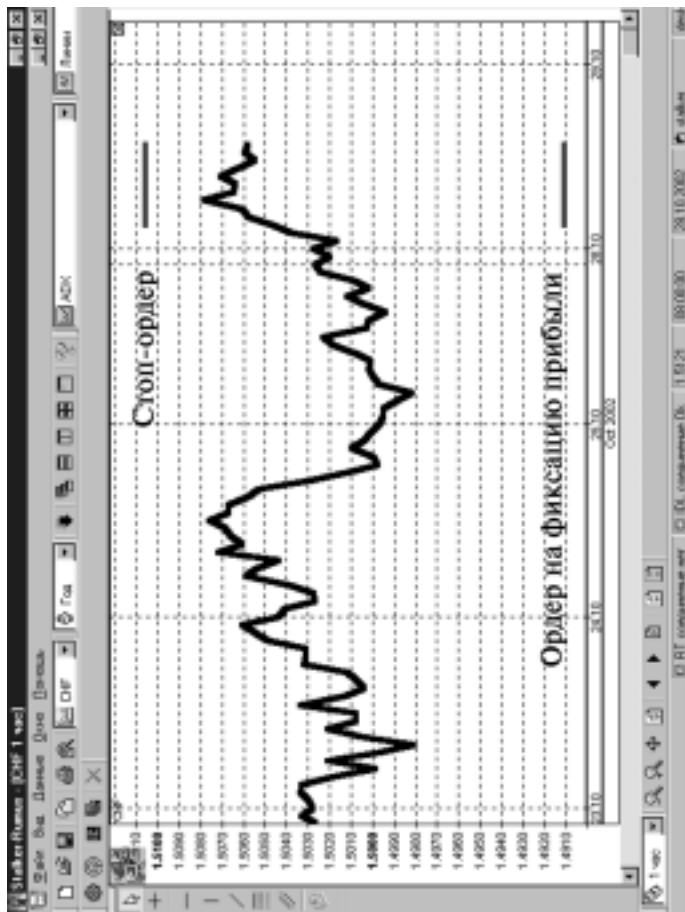


Рис. 3.2.2. График курса доллара США по отношению к швейцарскому франку с уровнями ордеров

был восхитительный, а жизнь вообще удалась, потому что деньги целы — и даже в долларовом эквиваленте.

Вот и наш ордер (под кодовым названием «гном») делает то же самое, только на рынке FOREX или любом другом. И дилер наш будет, аки пчела, трудиться, только ордер оставьте. Он уж постарается не хлопать ушами и ворон не считать, а будет дело делать. И благодаря ему в какой-то момент у вас будет куплено все что нужно. Впрочем, вернемся к нашему Дмитрию...

Дмитрий: ...Надеюсь, этот подлец, швейцарский франк, вырастет все-таки, то есть доллар упадет — я же доллар продал на понижение... Вот что! Буду столбить прибыль, как только курс упадет до уровня 1,4910... Это будет... на 148 пунктов ниже текущего рынка (1,5058 – 0,0148 = 1,4910). Так, 148 пунктов по франку — это \$99,26. А на случай, если курс пойдет в убыточную сторону — вверх, я поставлю стоп-ордер, как учили... Остановимся на чем-нибудь круглом... Ставлю стоп-ордер на уровень 1,5105. Это будет равно \$31,12 максимального убытка, больше не хочу. Это будет ход вверх размером 47 пунктов... Вот и славненько. Я, конечно, гениален до безумия, но стоит подстраховаться. На Бога надейся, а сам не плошай, как говорится.

Пока Дмитрий думал, мы заметили, что он оперирует новым для вас словом — «пункт». Объясняем смысл этого слова. **Пунктом** называется минимальное изменение цены, на величину которого может измениться курс одной валюты по отношению к другой. К примеру, курс швейцарского франка, евро и английского фунта меряется числами с четырьмя знаками после запятой, а курс иены — с двумя. Следовательно, для евро минимальное изменение (1 пункт) равно 0,0001 цены, а для иены — 0,01.

Теперь разберемся, как рассчитать, где **должны находиться ордера**, установленные Дмитрием.

Вопрос чрезвычайно интересный и важный. Ведь только понимая процесс, можно его контролировать. Зная, откуда берется прибыль, мы можем быть уверены в ее стабильности или хотя бы предсказуемости. Для начала выясним, сколько стоит 1 пункт по швейцарскому франку.

Конечно, для расчета цены пункта мы не начинаем смотреть на звезды и не шаманим с картишками. Есть более цивилизованный способ. Правильно! Математика с ее замечательными формулами.

Формула для расчета стоимости пункта выглядит так:

$$\begin{aligned} & \text{Стоимость 1 пункта} = \\ & = (\text{лот} \times \text{пункт}) / \text{курс валюты котировки к USD} \end{aligned}$$

где лот — сумма, с которой производится сделка (в нашем примере это \$10 000\$); пункт по CHF = 0,0001; курс валюты котировки к USD — курс, по которому Дмитрий совершил сделку = 1,5058.

Стоимость 1 пункта в нашем примере:

$$(10\,000 \times 0,0001) / 1,5058 = \$0,66.$$

Если хотите потренироваться (а вы хотите, потому что знания нужно закреплять выработанными рефлексами), то примените формулу к нашему рублю.

Но еще здесь нужно иметь в виду такой факт: цена пункта зависит от того, для какой валюты она рассчитывается, а также от величины лота и для некоторых валют — от текущего курса. Если мы попробуем вычислить цену пункта для евро или английского фунта при лоте \$10 000, то окажется, что при любом курсе 1 пункт равен 1 доллару. А вот для франка и иены цена 1 пункта будет различная в зависимости от текущего курса. К примеру, цена 1 пункта для франка при курсе 1,5058 равна \$0,66, а при курсе 1,6300 — \$0,61; не Бог весть какая разница, но при больших лотах она оказывается очень важна.

Теперь мы знаем, как рассчитать цену пункта. Осталось научиться, как рассчитать прибыль от сделки. Для евро или фунта все просто: умножили цену пункта на длину хода (число пройденных пунктов) и получаем сумму в долларах. А вот для франка или иены ситуация осложняется тем, что цена пункта зависит от курса. Все потому, что курс франка и иены выражается **как число франков или иен в 1 долларе**, в то время как курс евро или фунта — **как число долларов в евро или фунте**. Первый вариант котировки, обозначающий число денежных единиц какой-либо валюты в долларе США, называется **прямой котировкой** (USD/CHF, USD/JPY), а второй — **обратной** (EUR/USD, GBP/USD).

Сразу можете запомнить еще один момент, связанный с терминологией: **базовой валютой** является та валюта, ценность которой **по отношению** к цене другой валюты обозначает котировка. То

есть в парах EUR/USD и GBP/USD базовой валютой являются EUR и GBP (исторически фунт возник раньше доллара, в ситуации же с евро появление ее в числителе в виде базовой валюты было вызвано исключительно амбициями создателей новой валюты), а в парах USD/CHF и USD/JPY и у большинства других валют мира — доллар США, USD.

Ну, хорошо, рассчитываем наконец-то потенциальную прибыль.

Если по курсу 1,5058 мы продадим USD (доллар США), то купим 15 058 CHF (франков).

Когда курс упадет на 148 пунктов (0,0148) до 1,4910, мы продадим имеющиеся 15 058 CHF и получим «на руки» 10 099,26 USD.

Итого: у нас было сначала 10 000. Стало после совершения двух сделок (продажа и покупка) 10 099,26. Имеем разницу $10\,099,26 - 10\,000 = 99,26$ USD. Именно эта разница будет зачислена нам на счет, если курс франка упадет на 148 пунктов.

Саму цену этого ордера мы уже вычислили. Задав длину хода в 148 пунктов, мы получили, что уровень ордера на фиксацию прибыли будет равен $1,5058 - 0,0148 = 1,4910$.

С ордером, останавливающим убытки, расчет делается аналогичным образом.

Вот и посчитали. Наш друг Дмитрий не ленился и делал то же самое. А после этого, **чтобы установить ордера**, он позвонил в банк. Подслушивающее устройство № 2 готово к прочтению. Дмитрий дает дилеру соответствующие команды, то есть ставит 2 ордера на покупку доллара против швейцарского франка. Первым он размещает ордер на ограничение убытков на 1,5105 (теперь больше \$31,12 он не потеряет), вторым — ордер на фиксацию прибыли в размере \$99,26 на 1,4910.

Клиент: — Добрый день, Дмитрий К., мой пароль XXXXXX. Примите ордер. Прошу купить 10 тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,5105, действует до отмены.

И, пожалуйста, примите второй ордер. Я прошу купить 10 тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,4910, действует до отмены.

Дилер банка: — Вы установили два ордера. Первый на покупку 10 тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,5105, дей-

ствует до отмены. Второй на покупку 10 тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,4910, действует до отмены.

Клиент: — Да, я подтверждаю. Дмитрий К., пароль XXXXXX, я установил два ордера. Первый на покупку 10 тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,5105, действует до отмены. Второй на покупку 10 тысяч долларов против швейцарского франка по курсу 1,4910, действует до отмены.

Сделав великое дело, можно и отдохнуть. Вернее, только это и остается — ждать развязки сюжета. Этому и последовал наш Дмитрий. А тем временем швейцарский франк все сильнее и сильнее теснил доллар...

А еще через три часа, пообщавшись с дилером банка, Дмитрий узнал, что исполнен его ордер на фиксацию прибыли (рис. 3.2.3). Да-да! Прогноз полностью оправдался. К \$800 добавилась еще почти сотня долларов. На счету оказалось $(800 + 99,26) = 899,26$ доллара США. Поздравляем!

Не прошло и полувека (всего-то 3 часа), как свершилось чудо! Сто долларов ох как греют душу! \$100 за 3 часа... Значит, за день \$400, а в неделю \$2 000. А если в месяц...

Впрочем, тут мы увлеклись расчетами и совсем забыли про главное — с чего начинается Родина? Вернее, не Родина, а размышления Дмитрия. На основе каких умозаключений великий и гениальный Дмитрий вдруг решил, что доллар будет дешевле? Интуиция? Догадки? Или стройная система? Как торговцы валютой заглядывают в будущее и предсказывают цену?

Технику принятия решений Дмитрия оставим на его совести. Может, ему звезды нашептали или сон приснился... А за себя ответим. Лично мы при принятии решений основываемся на достаточно «осязаемых» китах. Эти киты относятся к странному классу «наука». А называются эти большие рыбы — фундаментальный и технический анализ.

Мы уверены, вы знаете джиу-джитсу, самбо, дзюдо, айкидо и много других страшных слов. Время узнавать новые слова! Ближайшие главы мы этому и посвятим.

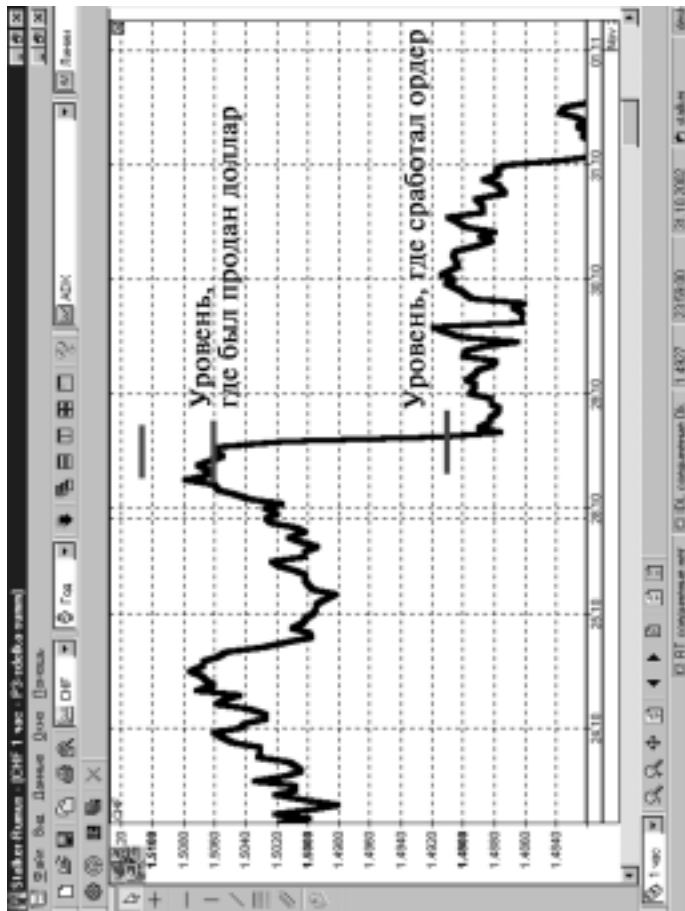


Рис. 3.2.3. График курса доллара США по отношению к швейцарскому франку с ценой исполнения ордера

4. Как баба Нюра чуть доллар не подкосила, или О пользе фундаментального анализа

4.1. История № 1 — невероятная

Жила-была на свете замечательная баба Нюра. Вреда никому не делала, с людьми была приветлива и вообще была человеком огромной чуткости и душевного тепла. Был у нее чудесный деревянный дом около реки. Был у нее и огород, а также домашнее хозяйство в виде козочки Аси, барашка Тимки и кота Васьки. Жили они дружно и всегда помогали друг другу по мере сил. И вот однажды случилась с бабой Нюрой невероятная история. А началась она ранним утром, когда солнце еще протирало заспавшиеся глаза, а роса не хотела уходить на небо. Баба Нюра, как обычно, встала покормить козочку с барашком, а Василий уже за ней вовсю увивался. Он тоже любил ранние завтраки.

Пошла она на огород, накопила картошки и полное ведро понесла в сарай. По дороге Васька так хотел помочь, что невольно мешался под ногами, вот баба Нюра и споткнулась. Сама, слава Богу, на ногах удержалась, а вот картошку рассыпала. Начала она причитать и собирать картошку, да одна юркая возьми и покатись. Покатилась картошина по дорожке, покатила по тропинке. А потом и вовсе скатилась к реке и прыг! — поплыла странствовать. Плыла она так, плыла, радуясь возможности посмотреть на свет Божий. А на реке стоял завод большой химический. Завод был не только

огромный, но еще и заморский. Вернее, наполовину. У нас же не могут быть полностью заморские заводы. Естественно, выходила на реку заводская труба, которая нещадно загрязняла реку своими ужасными отходами, чем не раз вызывала возмущение живущих по всей округе.

В этом месте громоздились просто горы мусора, которые почти перекрывали русло реки. Зажатая со всех сторон вода резко ускорила свое течение и создавала многочисленные водовороты, куда и начало затягивать нашу бедную картошину. Она и так, и сяк, да все равно угодила в самое логово. Только тут случилось чудо. Наша путешественница застряла на полдороге и вместе со всяким хламом создала затор в движении. Мал золотник, да дорог, как говорится.

Вот и образовалась неожиданно мусорная плотина, и уровень воды начал резко подниматься. Вскоре конец трубы, что выходил в реку, был полностью забит. Застопорившиеся отходы стали немедленно накапливаться, создав огромное давление. А труба эта давно уже засорила реку, следовательно, была стара, и ее надо было заметить, наверное, еще лет двадцать назад. Именно поэтому ее и провало, да прямо на заводской территории. Катастрофа была настолько большая, что прекратил деятельность сам завод. А завод-то, хоть и изгадил уже все вокруг, был очень важным в химической промышленности. Прекращение его работы сказалось на всей отрасли. А большие люди с деньгами — да не простые, а с чужбины — собирались строить точно такой же завод. Но после происшествия сама затея оказалась под большим сомнением. И огромные иностранные инвестиции так и остались лежать в западных банках. Наши же большие дяди очень рассчитывали поднять промышленность за счет западных товарищей, да только вот не случилось. Поэтому пришлось, как всегда, выкручиваться самим. Долго горевали они сначала об этом, да делать нечего — пришлось смириться. Затем стали искать по возможностям да по поддержкам правительства. И тут удивительное обнаружилось: мы и сами не так бедны, как привыкли думать. Много людей нашлось добрых, много желающих поспособствовать. В итоге общими усилиями смогли-таки и подняли химическую промышленность. Это, в свою очередь, сказало немедля на нашем престиже, да так, что наш дорогой рубль

стал интересовать западных окружающих. И плохо отразилось на почти родном долларе. По справедливости надо учесть, что не только из-за этого, но факт налицо. Конечно, доллар недолго переживал и подрос потом самым нахальным образом. Тем не менее факт остается фактом: таким чудесным образом баба Нюра чуть не подкосила американские денежки.

Конечно, рассказанная история — сказка. Но помните ли это: сказка — ложь, да в ней намек — добрым молодцам урок? А наш урок в том, что все события, происходящие в мире, тесно взаимосвязаны между собой. Неосторожное действие, резкое слово, уверенный шаг победителя или неожиданная новость могут чрезвычайно быстро изменить мир, в котором мы все живем. А вот для того чтобы быть готовым к переменам, нужно иметь навыки анализа подобных ситуаций, то есть владеть методом «фундаментального анализа».

Поэтому попробуем разобраться в деталях того, что такое фундаментальный анализ и как его можно применять, зарабатывая деньги на FOREX.

4.2. История № 2 — про золото вашего знакомого

Для начала нарисуйте себе следующую картинку: один из ваших знакомых — директор крупной компании. Всякое бывает в жизни, и даже это. Однако компания эта не простая, а золотая, вернее, нефтяная. Так и будем ее называть — «Черное Золото» («ЧЗ»). Компания вашего приятеля является акционерным обществом, при этом весьма успешным. Именно поэтому акции этого предприятия высоко котируются на бирже, цены постоянно публикуются в газетах. А журналисты, чиновники и вся общественность пристально следят за всеми событиями, так или иначе связанными с этим гигантом индустрии. Все это представить, думаем, несложно. Даже приятно. Жалко одно — что гендиректор «Лукойла» (Газпрома, «Юкоса» и т. д.) не только не наш друг, но и даже не знакомый. Впрочем, нет. Он нам почти знакомый: мы его знаем, а он нас нет.

А сейчас будем разумно рассуждать, что может повлиять на курс акций компании? Ну, как вам кажется? Думаем, вы согласитесь, что открытие нового богатейшего месторождения геологами «ЧЗ» приведет к ажиотажному спросу на акции «ЧЗ» на бирже. Или, к примеру, постройка трубопровода, соединяющего Чукотку и Аляску, также положительное событие, в результате чего акции с большой вероятностью вырастут в цене. И еще для примера почти невероятное событие: публикация отчета о прибылях-убытках компании, в котором прибыль в разы превышает планируемую. Однозначно престиж «Черного Золота» взлетит до небес вместе с ценой на его акции.

Впрочем, поговорим и об обратной стороне медали. Если акции могут расти, то когда-то они могут и понижаться в цене. Понижение может вызвать множество событий. Например, в один прекрасный день директор-нефтяник сообщит вам о крупнейшем пожаре на его буровой. Что будет на следующий день, когда по центральным каналам телевидения пройдет этот материал? Акции прореагируют на плохие вести не хуже самого чуткого барометра. А тут и следующая беда не замедлила себя ждать: ваш товарищ, будучи не совсем в трезвом виде, становится виновником аварии и, естественно, попадает на первые полосы газет. Стыд и позор! Сорваны переговоры с иностранными партнерами и так далее... Как отреагирует биржа? Реакция будет очевидной — и семи пядей во лбу не надо для ее предсказания: акции рухнут.

Если вы хорошо разбираетесь в рынке акций, поздравляем — вы уже чуть-чуть разбираетесь в валютном рынке. Дело в том, что деньги — это те же акции, только акции государств. А государства — это те же компании. Естественно, фирмы бывают разные: большие и малые, сильные или слабые. Также и государства — есть третий мир, а есть сверхдержавы. Организационная структура компании чем-то похожа на внутреннее устройство государства. Взять хотя бы название должностей и выполняемые функции. Вам не кажется, что президент государства и президент компании или Министерство финансов и Финансовый департамент похожи в своих функциях? Примеры можно приводить до бесконечности: Министерство торговли и Коммерческий департамент, полиция и внутренняя служба безопасности и так далее, и тому подобное.

Можно, кстати, копнуть еще глубже. Как говорится, чем дальше в лес, тем толще партизаны. Если в экономике страны все отлично, потому что управляет ею умелый руководитель, то и ее валюта будет в полном ажуре — крепкой и великой. Если же хозяйство ведется неумело, все это разгильдяйство приведет в стране к потере стоимости дензнаков, а в частной фирме — к падению рыночной цены акций.

А теперь — внимание! Все вышеописанное является элементами **фундаментального анализа**. Слово «фундаментальный» означает, что описываемый метод анализа включает в себя анализ базовых, основных тенденций, показателей и процессов в государстве. Эти самые процессы мы и интерпретировали так долго, причем исключительно исходя из житейской логики. И у вас отлично получалось! Посему поздравляем — вы владеете основами фундаментального анализа. Это, конечно, еще далеко не все. Но главное, на наш взгляд, понимать суть самого процесса. Можно выучить назубок все правила, примеры и формулы, но так и не понять, где, как говорится, собака зарыта.

Потренируемся, однако. Закрепим полученные опытным путем знания.

Вопрос первый: представьте, что в Англии уровень безработицы вырос в два раза. Что будет с английским фунтом?

Правильно. Он будет дешеветь относительно других валют.

Вопрос второй: случилось землетрясение в Японии, сопровождавшееся разрушением ряда крупных промышленных объектов. Что будет с японской иеной?

Опять правильно. Иена будет сильно ослаблена.

Вопрос третий: Россия объявила по итогам года о снижении темпов инфляции (а чем черт не шутит!). Как отреагирует рубль?

А вот и неправильно. Он, конечно, по всем логическим законам должен вырасти. Но у нас никогда не знаешь, где найдешь, где потеряешь. Поэтому однозначно говорить о повышении рубля было бы не совсем корректно. Это из серии «Все идет хорошо, только мимо». Ну да ладно, со временем и с рублем все будет хорошо и правильно, а сейчас у нас есть и другие варианты.

4.3. История № 3 — старая как мир

Впрочем, если вам хочется более живых примеров, пожалуйста! Предлагаем освежить память и вспомнить «их» ненаглядную Монику Левински. Ага, ту самую... Симпатичная девушка, однако... (Оцените — рис. 4.3.1.)

Но посмотрим на это уже профессиональным взглядом валютного трейдера. График курса доллара к швейцарскому франку (рис. 4.3.2) весьма красноречиво говорит о том, насколько сильно повлияла связь президента и Моники на экономику всего мира. Когда нежданно-негаданно выяснилось, что Билл Клинтон, президент великой нации, — нормальный человек, испытывающий эмоции, все сразу всполошились и давай это дело обсуждать...

Секс в Овальном кабинете и последовавшая за этим угроза импичмента и отставки плейбоя № 1 стоили американской валюте очень дорого. То, что вызывало у двоих положительные эмоции,



Рис. 4.3.1. Моника Левински

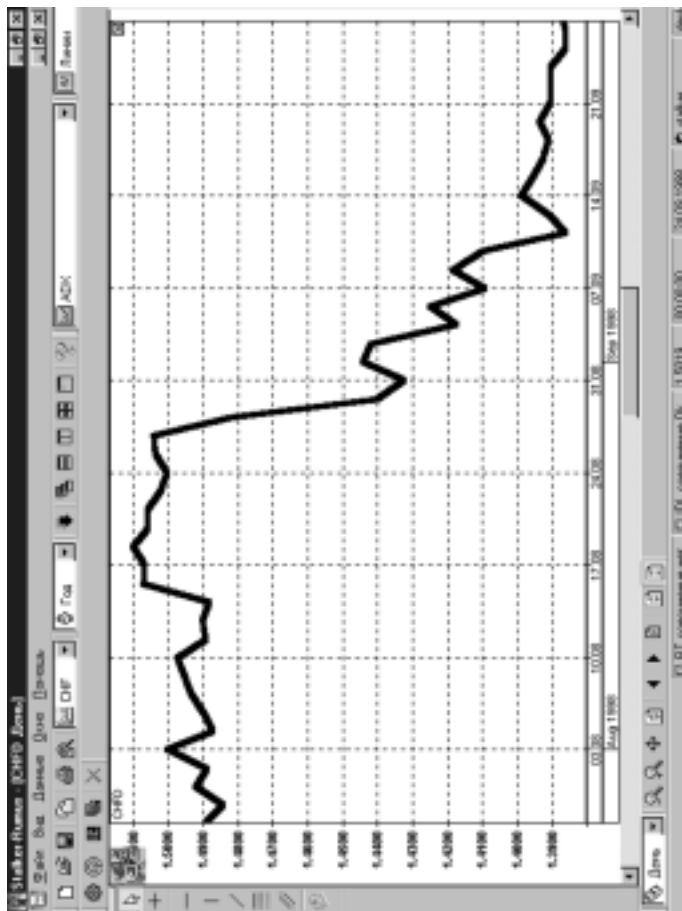


Рис. 4.3.2. График курса доллара США по отношению к швейцарскому франкув период скандала, связанного с отношениями президента США Билла Клинтона и Моника Левински

вызвало грусть и печаль у граждан США и еще большую — у участников финансовых рынков. Особенно расстроились инвесторы во всем мире. Они, видите ли, консервативны по натуре и не любят, когда меняются руководители такого ранга. Поэтому, как только скандал случился, доллар взял, подлец, и резко упал. Конечно, Конгресс потом одумался и решил, что импичмента (отставки) не будет. Тогда-то доллар и воскрес вновь, как ни в чем не бывало. Но потрясло страну Америку весьма заметно...

Следующий пример замечателен тем, что лишний раз подтверждает влияние отставок высших руководителей на курсы валют (рис. 4.3.3). В этот раз отставляли секретаря Казначейства Роберта Рубина и назначали на этот пост его заместителя Лоренса Саммерса. Происходило это 12 мая 1999 года все там же, в Америке. Как ни странно, отставку Рубина давно ждали. Тем не менее реакция валютного и фондового рынков на сообщение была бурной — индекс Dow Jones сразу же упал на 213 пунктов (потом, правда, он восстановил часть потерь). Доллар тоже не отставал: он ослабел по отношению к основным валютам более чем на сто пунктов.

По мнению аналитиков, Рубин, наравне с председателем Федеральной резервной системы Аланом Гринспеном, играл ключевую роль в определении финансовой политики. Именно благодаря Алану она явилась залогом небывалого подъема фондового рынка США в 90-х годах. Лоренс Саммерс, конечно, тоже пользовался большим уважением. Однако смена секретаря Казначейства (человека, который ставит свою подпись на долларовых банкнотах) создала-таки нервную обстановку на валютном и фондовом рынках. Инвесторов беспокоило возможное изменение политики администрации в отношении регулирования финансовых рынков.

Маленькая ремарка: в этот же день состоялась отставка российского чиновника такого же, как Рубин, масштаба. Тогда президент Ельцин отправил на отдых премьер-министра Евгения Максимова. Однако данное событие никак не взволновало мировую общественность. Отсюда вывод: не каждый чиновник и премьер не каждой страны способен возмущать мировой валютный рынок.

Но стоит вопрос: а почему отставка нашего соотечественника не стала заметным событием? Такая реакция финансовых рынков —

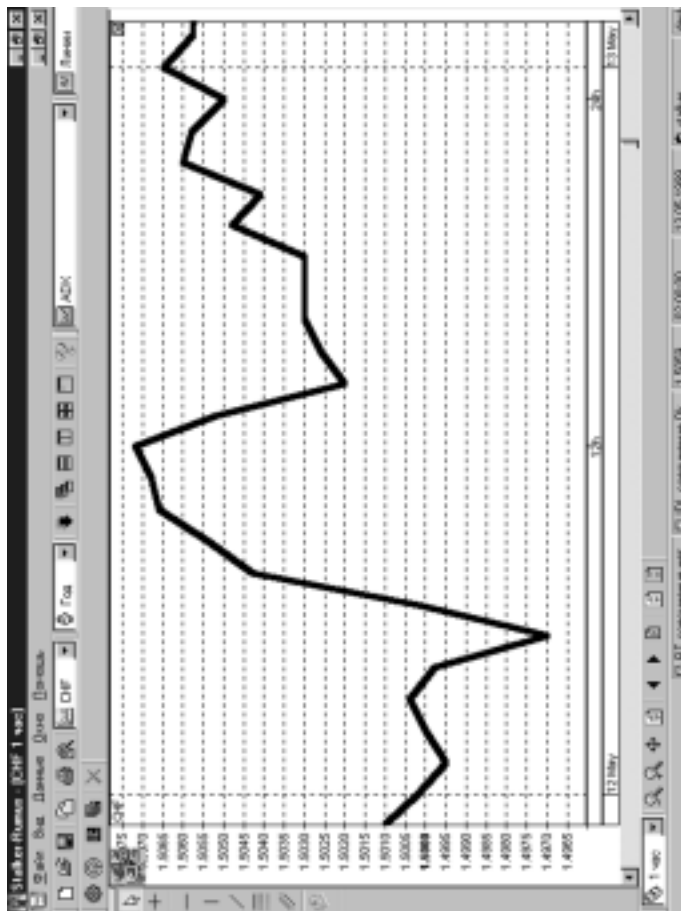


Рис. 4.3.3. График курса доллара США по отношению к швейцарскому франку 12 мая 1999 года

это, конечно, следствие дефолта 1998 года. Именно тогда события в России перестали интересовать западных финансистов. А вот до августовского кризиса к нам относились с большим доверием и даже исправно реагировали на новости о здоровье «гаранта исполнения Конституции». Как только приходила весть об очередном сердечном приступе Ельцина, немецкая марка к доллару США стабильно падала. А все потому, что Германия дала России на тот момент самое большое число кредитов; да, и еще, Коль видел в друге Борисе единственное лицо, которому можно доверять. Вот и опасались все, что не станет друга, забудут и о долгах. Вывод второй (сакраментальный): смотри, кто с кем дружит и насколько крепко.

4.4. Информация на первом месте

Из последнего вывода возникает логичный вопрос: где все смотреть? Если вы не будете самыми осведомленными и просвещенными, никакие великолепные знания не помогут быть впереди планеты всей. Ясно как белый день — для фундаментального анализа необходима точная и своевременная информация. Слава Богу, наш век — век прогресса и информатизации. Именно поэтому существует целая группа специальных агентств. Вот лишь некоторые из них:

- **BRIDGE;**
- **DOW JONES;**
- **CQG;**
- **BLOOMBERG;**
- **TENFORE;**
- **DBC;**
- **REUTERS;**
- **CNN** и другие.

24 часа в сутки аккуратно поставляют они новости и аналитику, необходимые для работы на рынке. Этот огромный поток данных (да еще и на английском) порой ставит в тупик начинающих трейдеров.

Поэтому многие финансовые компании создают специальные отделы, сотрудники которых круглосуточно анализируют проис-

ходящие на рынке события и оперативно переводят все значимые новости на русский язык. Например, компания FOREX CLUB предоставляет в режиме реального времени информацию, которая постоянно обновляется на сайте в Интернете: www.fxclub.org (рис. 4.4.1). Эти же новости можно найти в соответствующем разделе терминала трейдера — специальной программы для совершения сделок, созданной нашей компанией.

А вот пример аналитических статей, которые готовятся на сайте FOREX CLUB к началу каждого дня, чтобы каждый трейдер был морально готов к борьбе за место под солнцем и знал, что и почему сейчас происходит на рынке.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОБЗОРЫ РЫНКА ЗА НЕДЕЛЮ с 11 по 15 ноября 2002 г.

Доллар

Подводя итоги минувшей недели, можно отметить, что доллару удалось скорректироваться от многомесячных минимумов, достигнутых в течение прошлой и в начале этой торговой недели. В понедельник курс доллара продолжил снижение по отношению к основным валютам, которое началось еще на позапрошлой неделе. Напомним, что 6 ноября ФРС США преподнесла участникам рынка сюрприз, понизив процентные ставки сразу на 50 базисных пунктов и изменив приоритеты в своей денежной политике на нейтральные, тем самым предопределив развитие событий в среднесрочной перспективе. Реакция рынков была ожидаемой — американские акции и доллар снизились сразу после объявления этого решения. Также негативное воздействие на доллар в начале этой недели оказало заявление официального чиновника из Багдада, в котором Ирак отказывался принять резолюцию СБ ООН, требующую от Ирака дачи разрешения на въезд международных военных инспекторов. В свете вышеупомянутых событий и в преддверии выступления главы ФРС инвесторы предпочитали не рисковать и закрывали имеющиеся длинные позиции по доллару. Курс пары EUR/USD достиг в понедельник отметки 1,0170, а пара GBP/USD 1,5960. Однако позже, на неделе, участники рынка были воодушевлены заявлениями главы ФРС и новостями о благоприятном разрешении вопросов с Ираком. Выступая в Конгрессе США, Алан Гринспан заявил, что главной причиной снижения основных процентных ставок в стране на 0,50% послужило желание руководства ФРС

обезопасить экономику от наступления худшего развития событий, а низкий уровень инфляции позволил это сделать. По мнению Гринспана, снижение ставок на большую величину по сравнению с прогнозами большинства экономистов не нанесет вреда экономике. Также он заметил, что если снижение ставок на 50 базовых пунктов окажется слишком значительным, ФРС всегда может повысить ставки. Таким образом, слова Гринспана свидетельствовали о «гибкости» ФРС, нацеленной на стимулирование роста экономики, что оказывало значительную поддержку доллару. В четверг участники были порадованы неожиданно хорошим экономическим отчетом из США, по данным которого индекс розничных продаж в США за октябрь при прогнозе в сторону понижения вышел без изменения, а индекс розничных продаж без учета продаж автомобилей в США за октябрь превысил прогноз экономистов и составил +0,7%. Количество заявлений на пособие по безработице в США за неделю к 9 ноября снизилось и составило 388 тыс. вопреки прогнозу в 402 тыс. Основным положительным фактором является то, что количество заявлений снижается уже на протяжении двух недель подряд и находится, по мнению правительства, ниже ключевого уровня в 400 тыс. Однако уже в пятницу экономические данные снова изменили отношение инвесторов к американской валюте. В целом они носили смешанный характер. Так Мичиганский индекс потребительского настроения оказался сильнее прогнозного значения, укрепившись с октябрьского значения 80.6 до 85.0, что вместе с достаточно высоким уровнем розничных продаж говорит о некоторой стабилизации потребительской уверенности в США. После такого скачка индекс доллар попробовал продолжить тенденцию роста этой недели. Однако его рост был не слишком продолжителен, так как инвесторы обратили особое внимание на падение американского промышленного производства на 0,8%. Кроме того, в свете последнего снижения ставок Федеральным Резервом, особое опасение вызвал рост цен производителей — индикатора, который характеризует инфляцию. Рост PPI* составил 1,1%, а ядро индекса выросло на 0,5%. Таким образом, повышается риск того, что снижение ставок может вызвать развитие инфляционных процессов в стране, что в условиях, близких к стагнации, крайне негативно характеризует состояние американской экономики. В этой связи трейдеры предпочитали закрывать длинные долларские позиции к концу рабочей недели, что отразилось на снижении курса доллара в пятницу.

*PPI — индикатор оптовых цен.

Евро

Единая валюта на этой неделе находилась под давлением плохих экономических показателей. В первой половине недели был опубликован обзор центра исследований Европейской экономики ZEW. По данным центра индекс деловых ожиданий в Германии за ноябрь составил 4,2. Показатель упал ниже самых пессимистичных ожиданий, поразив полуторагодовой минимум. Глава центра Франц заявил, что снижение данного показателя предвещает резкий спад экономики страны в первой половине следующего года. Далее ряд новостей продолжил весьма пессимистичный отчет еврокомиссии, в котором в сторону повышения был пересмотрен прогноз дефицита бюджета Германии, Франции и Италии и в сторону понижения — прогноз роста экономики еврозоны на 2002–2003 гг. Президента Бундесбанка Велтеке в своем заявлении подтвердил, что на данный момент экономический рост в еврозоне является слабым, но риски для ценовой стабильности, по его словам, сбалансированы, и ЕЦБ постоянно следит за экономическим развитием региона. Большинство аналитиков склоняются к мнению, что ЕЦБ снизит уровень процентных ставок в евро-регионе на 1% в течение следующих трех месяцев.

Фунт

Самым сильным на сегодняшний день остается британский фунт. Поддержку Фунту на этой неделе оказывали хорошие данные по состоянию экономики и выступление Королевы, в котором тема вступления Великобритании в евросоюз не была достаточно определенно подчеркнута. Данные по рынку труда Великобритании вышли в соответствии с прогнозными значениями, подтвердив тем самым сохранение достаточно устойчивого положения, что, в свою очередь, стимулировало потребительский спрос в стране. Средняя зарплата +3,8% за три месяца. Численность заявок на пособия 3,1%. В среду был опубликован доклад Банка Англии. В своем докладе банк подчеркнул, что непривычно высокие цены на нефть и возросшие цены на жилье вызывают рост инфляции потребительского спроса, но, тем не менее, ЦБ делает прогноз, что индекс инфляции RPIX, который включает процентные платежи по ипотечным кредитам вернется к 2,5% годовых к концу 2-летнего периода, взятого за основу прогноза. Некоторый негатив оказало вышедшее в четверг сообщение о том, что британская компания HSBC Holdings намерена потратить 13 миллиардов долларов на приобретение американской компании Household International.

Иена

Хорошие экономические показатели из Японии не оказывали поддержку иене. Вызвано сие событие было нежеланием японских властей видеть укрепление национальной валюты. Согласно заявлениям официальных лиц чрезмерное укрепление иены вредит экономике страны на данном этапе. Иными словами, угрозы проведения валютной интервенции двигали пару USD/JPY вверх. Предварительное значение индекса валового внутреннего продукта (GDP) в Японии составило +0,7% за третий квартал 2002 года, +3,0% за год. Показатель превысил средний прогноз экономистов в +0,5%, а предыдущее значение пересмотрено в сторону увеличения. Потребление в частном секторе выросло на 0,8% в третьем квартале. Окончательное значение индекса промышленного производства за сентябрь составило 0,1% за месяц и +5,2% за год (прогноз был -0,3% за месяц и +4,9% за год, предварительное значение -0,3% за месяц, +4,9% за год). Индекс заказов в области машиностроения в Японии за сентябрь составил +12,7% за месяц, -2,7% за год. Показатель превысил прогнозируемое ранее экономистами значение более чем в два раза. Экономисты отмечают, что рост экономики Японии наблюдается уже третий квартал.

По итогам прошедшей недели курсы основных валют изменились следующим образом:

- EUR/USD снизился с отметки 1,0130 до 1,0085, или на 0,44%;
- GBP/USD снизился с отметки 1,5900 до 1,5805, или на 0,60%;
- USD/JPY вырос с отметки 119,70 до 120,35, или на 0,54%;
- USD/CHF вырос с отметки 1,4430 до 1,4525, или на 0,66%.

Конечно, это не вся помощь, которую можно получить для анализа сложившейся на рынке ситуации. Например, существуют ежедневные прогнозы экспертов на следующие сутки. Как правило, в них содержатся смоделированные уровни на завтра и цели для валют, а также содержится календарь выхода важных экономических и политических данных. Календарь дается для того, чтобы вы могли точно знать, когда будет то или иное событие (например, данные по инфляции в США выйдут в 18 часов по Москве, а глава

Федеральной Резервной Системы США Алан Гринспен будет выступать в 18–30). Выглядит вся эта информация таким образом:

Прогноз на следующую неделю с 18 по 22 ноября 2002 г.

Учитывая, что на этой неделе доллар, как и ожидалось, сумел несколько отыграть свои позиции, т. е. сделать неплохую коррекцию, есть вероятность, что тенденция к снижению стоимости американской валюты продолжится. Этому способствуют и неуверенные экономические данные по Соединенным Штатам. Однако фундаментальные факторы по странам еврозоны также не внушают оптимизма, что может сдерживать рост евро, франка и фунта против доллара.

Что касается пары доллар/иена, то она снова может упасть ниже уровня 120,00, но при таком падении существенно возрастает риск проведения интервенции японскими финансовыми институтами.

На следующей неделе наибольшее внимание рынок уделит следующим экономическим индикаторам:

Вторник:

1230 U.S. October CPI / Изменение индекса потребительских цен в США в октябре.

Среда:

Japan BOJ Policy Board Meeting and BOJ Monthly Report / Встреча руководства Банка Японии и опубликование ежемесячного отчета Банка Японии.

0930 U.K. BOE minutes / Опубликование протокола совещания руководства Банка Англии.

Четверг:

0700 Germany 3Q GDP / Изменение объема ВВП в Германии в третьем квартале.

0930 U.K. October Retail Sales / Изменение объема розничных продаж в Великобритании в октябре.

1100 U.K. Quarterly and Monthly CBI Industrial Trends Survey / Ежемесячный и квартальный отчет о тенденциях Британской Промышленной Ассоциации.

E.U. ECB Governing Council Meeting / Совещание руководящего комитета Европейского Центрального Банка.

Пятница:

0745 France 3Q GDP prov. / Предварительные данные по изменению ВВП во Франции в третьем квартале.

Календарь экономических новостей на следующую неделю с 18 по 22 ноября 2002 г.*Monday, November 18, 2002:*

GMT

- 0500 Japan October Steel Output (last +6.8% YY) / Изменение объема производства стали в Японии в октябре (последнее изменение составило +6.8% по сравнению с тем же периодом годом ранее).
- 1100 Germany Bundesbank November Report / Отчет Бундес-банка (Центрального Банка Германии) за ноябрь.
- 1400 France Results weekly T-bill auction / Франция: результаты еженедельного аукциона по размещению казначейских обязательств.
- N/A U.S. San Francisco Fed President Parry speaks / Президент отделения Федеральной Резервной Системы США в Сан-Франциско Перри выступит с речью.

Tuesday, November 19, 2002:

GMT

- 1230 U.S. October Consumer Price Index (last +0.2%) / Изменение индекса потребительских цен в США в октябре (в прошлом месяце составило +0.2%).
- 1230 U.S. October Consumer Price Index, ex-food and energy (last +0.1%) / Изменение индекса потребительских цен в США в октябре без учета цен на продукты питания и энергоносители (в прошлом месяце составило +0.1%).
- 1230 U.S. September Trade Deficit (last \$38.46 Bln)/Объем торгового дефицита США в сентябре (последний показатель равнялся 38.46 млрд долларов).
- 1400 U.S. Redbook Retail Sales for Nov. 16 Week (last +0.9%) / Изменение объема розничных продаж за неделю, закончившуюся 16 ноября (последнее изменение составило +0.9%).
- 1400 France Government answering questions in parliament / Франция: Правительство отвечает на вопросы в парламенте.
- 1530 U.K. Auction announcement for 5% gilt due 2025 / Великобритания: объявление аукциона по 5% «золотообрезным» облигациям со сроком погашения в 2025 году.

1700 U.S. November NAHB Housing Index (last 62) / Индекс рынка жилья Национальной Ассоциации Строителей Жилья США.

Wednesday, November 20, 2002

GMT

N/A Japan Bank of Japan Policy Board Meeting / Собрание Комитета по кредитно-денежной политике Банка Японии .

0500 Japan Bank of Japan Monthly Report / Опубликование ежемесячного отчета Банка Японии.

0745 France September Current Account / Состояние платежного баланса Франции в сентябре.

0900 France Government answering questions in parliament / Франция: Правительство отвечает на вопросы в парламенте.

0900 France Weekly cabinet meeting / Франция: еженедельное собрание кабинета министров.

0930 U.K. Bank of England minutes of Nov. 7 monetary meeting / Опубликование протокола собрания правления Банка Англии по вопросу монетарной политики от 7 ноября.

0930 U.K. October British Banking Groups' lending / Объем банковского кредитования в октябре (по данным Британской Банковской Ассоциации).

0930 U.K. October preliminary M4 money supply and M4 lending / Предварительные данные по объемам денежного агрегата M4 (денежная масса) и M4 в кредитной форме.

0930 U.K. October Public Sector Finances / Состояние финансов общественного сектора Великобритании.

1200 U.S. MBA Refinancing Index (last -1%) / Изменение индекса ипотечного кредитования Ассоциации Ипотечных Заемщиков США (последнее изменение составило -1%).

1330 U.S. October Housing Starts (last +13.3%)/Изменение объема строительства нового жилья в США в октябре (последнее составило +13.3%).

1355 U.S. Chicago Fed President Moskow speaks at Business Leaders Breakfast in Chicago / Председатель отделения Федеральной Резервной Системы США в Сан-Франциско Москоу выступит с речью на завтраке ведущих предпринимателей в Чикаго.

- N/A Germany Bundesbank allocates bids on EUR10B 5-Yr Bobl auction / Бундесбанк принимает заявки на покупку перед аукционом, на котором предполагается разместить пятилетние облигации на общую сумму 10 млрд евро.
- N/A U.S. ABC / Money Consumer Confidence (last –19) / Показатель уверенности потребителей, рассчитываемый журналом ABC / Money (предыдущий находился на уровне –19).

Thursday, November 21, 2002

GMT

- 2330 Japan 10-year Government Bond Auction/Япония: аукцион по продаже десятилетних правительственных облигаций.
- 2350 Japan September Tertiary Activity Index (last +0.5%MM) / Изменение индекса активности в сфере услуг Японии в сентябре (предыдущее составило +0.5% за месяц).
- 0400 Japan 10-year Government Bond Auction results / Япония: результаты аукциона по продаже десятилетних правительственных облигаций.
- 0600 Japan Bank of Japan Governor Hayami's Press Conference / Пресс-конференция Председателя Банка Японии Хаями.
- 0700 Germany Third-Quarter Gross Domestic Product (last +0.3% QQ, +0.5% YY) / Изменение объема ВВП в Германии в третьем квартале (предыдущее составило + 0.3% за квартал, +0.5% за год).
- 0745 France October Consumer Spending / Изменение объема расходов потребителей во Франции в октябре.
- 0930 U.K. October Retail Sales / Изменение объема розничных продаж в Великобритании в октябре.
- 1000 France Organization Economic Cooperation and Development economic outlook / Франция: опубликование экономического прогноза Организации Экономического Содействия и Развития (ОЭСР).
- 1100 U.K. Quarterly and Monthly CBI Industrial Trends Survey / Ежемесячный и квартальный отчет о тенденциях Британской Промышленной Ассоциации.
- 1330 U.S. Initial Jobless Claims for Nov. 16 Week (last –8K) / Число первичных обращений за пособием по безработице за

- неделю, закончившуюся 16 ноября (последнее изменение составило –8000 чел.).
- 1500 U.S. DJ-BTM Business Barometer (last -0.3%) / Изменение показателя деловой активности США, рассчитываемого Dow Jones Newswires и Bank of Tokyo-Mitsubishi (предыдущее изменение составило –0.3%).
- 1400 U.S. October Chicago Fed National Activity Index (last –0.35) / Индикатор экономической активности Чикагского отделения ФРС (предыдущее значение было на уровне –0.35).
- 1630 U.S. Fed Governor Bernanke speaks at a National Economists Club luncheon / Управляющий ФРС Бернанке выступит с речью во время ланча в Национальном Клубе Экономистов.
- N/A E.U. European Central Bank Governing Council Meeting / Заседание Правления Европейского Центрального Банка.

Friday, November 22, 2002 :

GMT

- 0500 Japan October 10–11 Bank of Japan Meeting Minutes/Опубликование протокола собрания правления Банка Японии, состоявшегося 10–11 октября.
- 0745 France Third-Quarter Provisional Gross Domestic Product/Предварительные данные по изменению ВВП во Франции в третьем квартале.
- 0750 France Final October Consumer Price Index/Окончательное значение изменения индекса потребительских цен во Франции в октябре.
- 1115 U.K. T-bill auction results/Великобритания: результаты аукциона по казначейским обязательствам.

4.5. Основные экономические показатели

Теперь мы добрались и до логического вопроса: какие же экономические показатели самые важные? Если при чтении новостей и аналитики обращать пристальное внимание на все, что пишут, сойти с ума от такого накала страстей не составит большого

труда. Поэтому просто жизненно необходимо определить наиболее существенные «объекты внимания».

Итак, представляем вашему взору основные показатели состояния экономики. Именно они определяют, куда курс валюты поедет в этот раз.

- Показатели движения капитала между странами: платежный и торговый балансы.
- Индикаторы состояния финансовых рынков, которые определяют интерес движения основной массы капитала между странами: процентные ставки по различным видам инвестиций и фондовые индексы.
- Показатели макроэкономического развития, внутреннего спроса и потребления, производства, занятости, цен.
- Индексы экономической активности (деловой, потребительской), а также индекс оптимизма.
- Индикаторы кредитно-денежного регулирования экономики.

Платежный и торговый балансы являются четкими индикаторами по движению капитала (в частности, валютных активов из страны в страну). Умение читать эти балансы и делать правильные выводы позволит вам быть далеко впереди своих конкурентов. Ведь именно они показывают:

- сколько средств поступило в страну за экспорт товаров и услуг, продажу акций и облигаций иностранным инвесторам;
- сколько средств поступило в страну при покупке Центральным Банком валютных резервов;
- сколько валюты было отдано за импорт, фондовые активы и т. д.

Другими словами, они отражают движение капиталов между странами. Главное достоинство этих отчетов — детализация. При анализе видны все происходящие процессы, изменение интереса инвесторов к тому или иному направлению вложений. А главный недостаток — большое запаздывание выхода данных от реального времени происходивших процессов: Европейцы покупают американские акции в мае, а становится известно об этом только в сентябре. Впрочем, если вы хотите видеть общую картину и научиться предвидеть глобальные изменения, то баланс — то, что вам необходимо.

Следующая по важности группа — **показатели финансовых рынков в части динамики стоимости финансовых активов и их доходности**. Прежде всего, это процентные ставки по кредитам, валютным депозитам, иностранным частным и государственным облигациям, фондовые индексы.

Данные показатели помогают сформировать оценку инвесторов по поводу привлекательности различных видов финансовых инструментов. Что имеется в виду? Здесь мы отвечаем на вопрос: во что выгоднее вкладывать свои валютные средства? Например, предпочтительнее в акции американских компаний или в облигации Казначейства Великобритании.

Сегодня на 80% именно покупки финансовых активов определяют объем движения валют между развитыми странами. Далее делаем логический вывод: умение определить наиболее привлекательное с точки зрения доходности и надежности направление инвестиций в той или иной стране означает правильное прогнози-



рование движения курса конкретной валюты. Правильно определим, правильно получим.

Показатели макроэкономического развития, внутреннего спроса и потребления, производства, занятости, цен дают нам представление об устойчивости отдельно взятой экономики и темпах роста валового продукта. Это своеобразный показатель «доходности» и «успешности» экономики. Они во многом определяют состояние экономических индикаторов первых двух групп. Несмотря на некоторую их вторичность, они являются очень важными в системе прогнозирования валютного курса. Это наиболее информативная и многочисленная группа индикаторов.

Индексы деловой и потребительской активности, а также делового оптимизма позволяют прогнозировать динамику показателей макроэкономического развития страны на некоторый будущий период времени (как правило, на 4–6 месяцев). Обычно эти индексы



являются результатами опросов высшего руководства компаний (постоянной и наиболее влиятельной группы людей) на предмет того, хорошо или плохо развивается сейчас бизнес; также обсуждаются вопросы перспективности бизнеса.

Индикаторы кредитно-денежного регулирования экономики отражают экономическую политику государства (процентные ставки ЦБ, нормы резервирования, объем денежной массы). Также они показывают активность в финансовом секторе экономических участников и их готовность к дальнейшему экономическому росту (объем потребительских кредитов, объем банковских займов и прочее).

Все вышеперечисленные индикаторы представляются в виде индексов, то есть в цифрах. При этом для каждой группы существует базовый набор индикаторов. Этот набор характерен только для конкретной страны. И, естественно, показатели отражают особенности системы национальных счетов именно в данной стране. Ниже мы приведем массив наиболее значимых индикаторов для каждой предложенной группы. А делаем это для того, чтобы вы прониклись значимостью этих индикаторов: всеми сразу и каждым в отдельности. Преисполнившись пониманием их значимости, вы сами станете находчивыми и смелыми, как солдат в анекдоте.

А дело было так.

Идет по мосту генерал вразвалочку и смотрит вокруг ленивым взором. Тут надо ж было ему на глаза попасться рядовому. Солдат, естественно, в самоволке — хочет проскочить мимо генерала, делая вид, что не его замечает.

Генерал:

— Солдат, это что такое! Почему честь не отдали?!

Солдат:

— Согласно 147 пункту устава честь на мосту не отдается!

Генерал растерялся, козырнул и сразу домой. Пришел, полистал устав, нашел нужный пункт, читает, и глаза лезут на лоб:

«П.147. Солдат должен быть находчив и смел».

Итак, компания FOREX CLUB представляет!.. Вышеописанный и легендарный массив данных, только уже в упорядоченном виде. Ну, чтобы жизнь малиной не казалась и было чем заполнять книгу знаний и жизненных достижений.

Показатели движения капитала между странами:

- торговый баланс;
- баланс текущих счетов;
- баланс капитальных счетов;
- платежный баланс.

Показатели финансовых рынков:

- фондовые индексы, а точнее их предполагаемая динамика;
- текущая доходность государственных ценных бумаг (обычно наибольший интерес вызывают у инвесторов бумаги со сроком обращения 6 месяцев, 2 года, 10 и 30 лет);
- доходность вложений в банковские депозиты (деPOSITные ставки по евро в банках Германии и Франции, по доллару в банках США и тому подобное);
- размер процентных ставок по кредитам;
- значения форвардных и опционных валютных курсов на 3 месяца, полгода и год вперед.

Индексы экономической (деловой и потребительской) активности и оптимизма:

- индекс опережающих экономических индикаторов;
- индекс совпадающих экономических индикаторов;
- индекс запаздывающих экономических индикаторов;
- индекс делового оптимизма менеджеров промышленных предприятий (обычно это менеджеры, отвечающие за закупку сырья или продажу конечного товара, так называемые менеджеры по закупкам и продажам);
- индекс делового оптимизма менеджеров предприятий из сферы услуг;
- индекс потребительского доверия (оптимизма);
- индекс делового доверия (оптимизма).

Показатели макроэкономического развития страны:

- валовой внутренний продукт;
- объем государственных расходов и дефицит бюджетных счетов;
- индекс промышленного производства;
- индекс использования производственных мощностей;
- объем промышленных заказов;
- промышленные запасы;
- заказы на товары длительного пользования;
- изменение производительности труда;
- розничные продажи;
- объем выданных потребительских кредитов;
- личные расходы;
- личные доходы;
- уровень личных сбережений;
- объем коммерческого кредита;
- объем кредитов под недвижимость.

Индикаторы денежно-кредитного регулирования экономики:

- показатели предложения денег (денежная масса): M1, M2, M3;
- объемы и нормы резервов коммерческих банков в ЦБ;
- общий объем депозитов в коммерческих банках;
- динамика доходности государственных ценных бумаг;
- учетная ставка ЦБ (ставка дисконтирования, ставка по федеральным фондам для США, ставка по кредитам репо* — для Британии и Японии);
- динамика объема активов ЦБ по ценным бумагам правительства;
- процентные ставки по кредитам и другие показатели.

Индикаторы инфляции:

- индекс потребительских цен;
- индекс промышленных цен;

*Репо — обязательства по обратному выкупу.

- дефлятор цен валового внутреннего продукта;
- индекс потребительских энергетических цен и динамика цен на нефть как на основной биржевой промышленный товар;
- индексы цен на импорт и экспорт.

Показатели рынка труда:

- изменение количества занятых;
- уровень безработицы;
- индекс стоимости рабочей силы (расходов компаний на оплату труда сотрудников).

Данные по строительству:

- число строящихся домов;
- число выданных разрешений на строительство;
- продажи новых домов;
- продажи неновых домов;
- расходы на строительство.

Уф! Кажется, мы вспомнили и классифицировали все, что только можно классифицировать. Да, показателей, действительно, много, но разобраться в них реально. Наверняка вы сами сможете определить для себя наиболее полезные и удобные индексы, чтобы успешно проводить анализ имеющихся данных. Если не сумеете самостоятельно, мы готовы помочь — приходите учиться в нашу Школу валютных трейдеров, все подробности есть на сайте www.fxclub.org. В любом случае мы верим, что когда-нибудь вы добавите к этому списку свои новые, уникальные индексы, и они лягут в основу вашей собственной торговой системы (о торговых системах мы тоже поведем речь).

В следующей главе мы расскажем, как именно проходит мучительный процесс с длинным названием «анализ информации на основе имеющихся данных и прогнозирование изменения динамики валютного курса».

5. Жизнь, какая она есть

Делу время — потехе час. Потешаться мы будем, когда узнают те, другие трейдеры (по ту сторону экрана), где раки зимуют. А начнем мы смотреть в монитор вместе с одним обыкновенным с виду человеком. Но мы-то знаем, что в глубине души это ни дать ни взять самый настоящий волшебник. Время присоединиться и вам к гильдии магов валютного рынка. «Я не волшебник, я только учусь!» — воскликнете вы. Да, пожалуйста. Учитесь на других, пока есть возможность! Учеба на своих ошибках от вас никуда не убежит!

Итак, путь будет неблизкий. Поэтому обязательно захватите с собой хорошее настроение, огромную внимательность и чуточку юмора. Впрочем, можно взять не чуточку, а целый мешок хорошего настроения. А если вдруг энтузиазм закончится внезапно в самый ответственный момент, то мы всенепременно поделимся им и даже больше — завалим с головой. Это будет как раз тот случай, когда забить вашу голову полезно не только для физического здоровья, но и для душевного.

Как же все-таки люди делают деньги? Какими такими операциями? Ниже мы приведем подробную схему такого мероприятия, основанного на анализе новостей и различных данных. А также рассмотрим под лупой одну сделку. Да не простую, а долларовую. Ведь именно благодаря ей наш трейдер (он или она — другой вопрос, скоро узнаете) увеличил свой небольшой капитал на сумму аж 1780 долларов за несколько часов. Конечно, такой успех случается не вдруг и не так внезапно, как гроза в мае. Хороший экспромт — тщательно подготовленный экспромт. Наш умелец прошел для начала полный курс обучения в Школе трейдеров. И не забыл при этом разобраться в премудростях фундаментального анализа. А еще он активно и грамотно использовал все возможности, которые ему

предоставил FOREX CLUB, чтобы понять, «как все это работает», и научиться делать деньги.

Хотя и зайца можно научить курить, но нет гарантий, что в состоянии эмоционального подъема он организует новую транснациональную компанию по производству сигарет. Поэтому читайте, пожалуйста, внимательней, желательнее несколько раз. Глубоко пропускайте материал через себя и плавно выдыхайте...

5.1. Женщинам — дорогу!

Название данного заголовка вовсе не случайно, а имеет свой особый смысл. Во-первых, специально для мужчин: если уж женщина смогла сделать такое, то вам и подавно удастся, ведь правда?

А во-вторых, женщинам на заметку: ну, если мужчинам хочется думать, что они умнее всех, то пусть и думают. Спорить не стоит, надо дело делать. Поскольку одна умная женщина уже есть, то множится пускай их число до несметного!

Итак, знакомьтесь, **наша героиня — Анастасия К., трейдер нового поколения.** Пара слов о ней:

- внешность — обаятельная;
- личность — амбициозная;
- умственные способности — без сомнений, незаурядные;
- коэффициент везения — нормальный;
- рабочий инструментарий — доллар и евро (причина данного пристрастия неизвестна и анализу не подлежит; мы даже не будем гадать, чем объяснялась ее симпатия, — просто констатируем факт. Женская психология и душа, как говаривали классики, потемки).

Может быть, еще пара слов о коэффициенте везения. В дилинге понятие «везение» если и есть, то уж точно оно не такое, как в обычной жизни. На рынке FOREX оно гораздо менее значимое по сравнению с понятиями «знание методов анализа» и «понимание психологии рынка». Вот в чем дело: валютным рынком движет психология толпы. Это раз. Заметьте, что 90% в этой толпе пока что

составляют мужчины, чья логика — неженская и предсказуемая. Это два. А три — это очень просто: выигрывают на биржевых рынках только те, кто не поддается «массовому безумству» и идут если не вразрез с мнением большинства, то хотя бы действуя чуть-чуть не так, как все. Женщины и мужчины часто диаметрально противоположны в оценке одного и того же события, что незамедлительно сказывается на результатах. Именно здесь скрыты «секреты мастерства» лучшей половины человечества. Повезло некоторым, короче говоря. Да и другим повезет. Как добрая рекомендация читателю-мужчине: в следующий раз, когда захотите купить или продать валюту, — спросите свою тещу, что она об этом думает, и сделайте так, как вам будет сказано. Поверьте, что результат будет феноменальный, и, что самое главное, не надо ни книг читать, ни учиться. Но не дело настоящего мужчины искать легкие решения.

Впрочем, вернемся к нашей героине. В это время наша Анастасия занималась премудростями валютного анализа. Дело было в понедельник, на календаре — **24 июня 2002 года**. Аналитический обзор предвещал следующее: **на 25 число намечено важное событие**. Важное событие заключалось в том, что американские компании предоставляют обществу информацию об итогах деятельности за текущий год.

Аналитика за 24.06, содержащая прогноз на 25.06, гласила:

«...Несмотря на то что американской валюте в целом удалось укрепиться в понедельник, дальнейшее ее поведение во многом зависит от того, как будут реагировать американские активы».

Здесь же сообщалось:

«В понедельник евро удалось сделать новый максимум за более чем 2 года, достигнув отметки 0,9816. Причиной такого взлета курса стала все та же слабость американской валюты и потеря доверия инвесторов к американским активам... рынок, похоже, готов к дальнейшему росту валюты».

А еще упоминалось следующее:

«евро имеет значительный потенциал к росту... Публикация данных по американской потребительской уверенности во второй половине дня также будет оказывать немаловажное влияние на валютные рынки».

Анастасия разумно рассудила: «Значит, в зависимости от сказанного представителями американских корпораций, курс EUR

может резко подняться или резко упасть...» И соответственно, по ее заключениям, доллар США (USD) мог либо подешеветь, либо стать значительно дороже по отношению к EUR. При этом стоит вспомнить, что в ожидании момента выбора курс EUR колебался в пределах узкого горизонтального коридора с верхней границей чуть выше 0,9730.

После такого остается только разумно ждать новостей, что и сделала наша великая героиня. Из календаря выхода ключевых новостей легко было определить время начала их оглашения — 14 часов.

25 июня в 13 часов 30 минут она была на своем рабочем месте перед монитором компьютера. Наконец, с 14 часов на новостной ленте замелькали сообщения следующего содержания:

- **14:03/25 июня (GMT)/США:** индекс ожидания доверия потребителей в июне составил 106,9 против 109,7 в мае.
- **14:04/25 июня (GMT)/США:** существующие продажи домов в мае снизились на 0,3%.
- **14:24/25 июня (GMT):** форексный рынок отреагировал на более низкое, чем ожидалось, значение индекса доверия потребителей США снижением курса доллара против евро.
- **15:08/25 июня (GMT)/США:** объем импорта стали в мае сократился на 10,9%.

Все это говорило об одном: американская экономика подвела своих инвесторов. И, вероятно, в ближайшее время последует резкий рост курса евро против доллара США. Около 16–17 часов 25 июня Анастасия приняла твердое решение играть на повышение.

Стоит отметить, что размер ее депозита составлял 2544 доллара США. Анастасия решила купить 100 000 евро, воспользовавшись возможностью получения кредита для совершения сделки (кредитование трейдера позволяет совершить сделку на сумму до 100 раз большую, чем размер имеющегося у него депозита).

Решив, сомнения — в корзину! И вперед на амбразу! Легким нажатием клавиши Анастасия бесстрашно запустила **терминал трейдера INTERNET DEALING SYSTEM (ID System)**.

ID System — простая и чрезвычайно удобная программа («терминал трейдера»), которая предназначена для покупки-продажи валюты и установки ордеров. Попутно напомним, что ордера — это

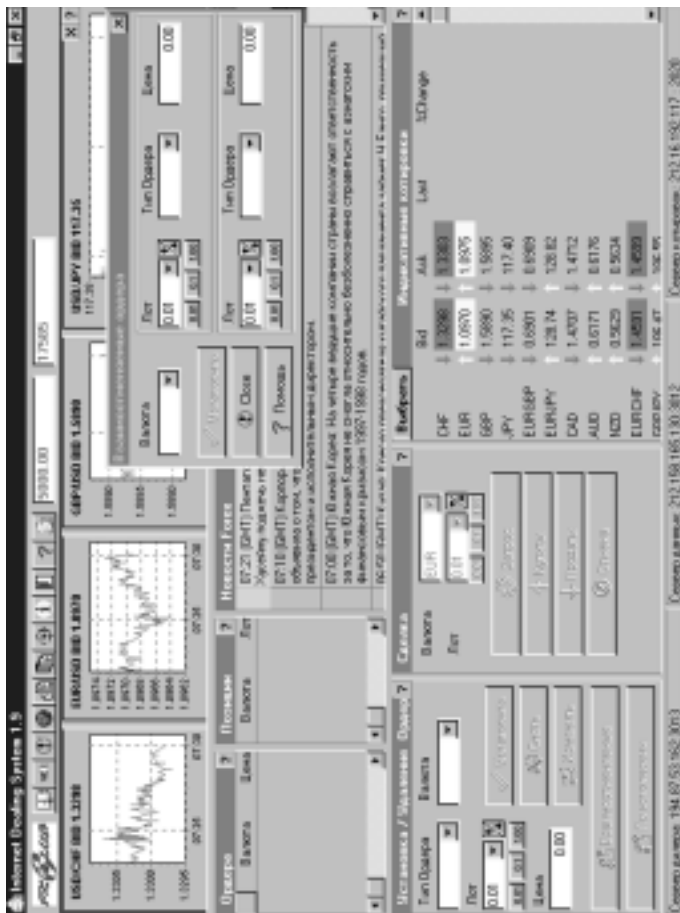


Рис. 5.1.1. Окно терминала трейдера INTERNET DEALING SYSTEM

приказы на совершение сделок, в случае, если курс валюты достигнет определенного, указанного вами значения.

В третьей главе мы приводили пример заключения сделки по телефону. Его, конечно, как дедовский вариант работы можно рассматривать, но нужно совершенствовать и свою техническую вооруженность — как-никак: XXI век на дворе.

С точки зрения функциональных возможностей ID System — полнейший аналог телефона. Однако в случае использования компьютера не надо нервно кричать в трубку: «Купил!» или «Продал!». Достаточно работать пальчиками: в нужные моменты нажимать на разные кнопки клавиатуры. Быстрее и надежнее, если правильно нажал... Зато смело можно говорить, что «работаю, мол, со скоростью света!». Поэтому рекомендуем ID System. Скачать эту программу вы можете бесплатно на сайте www.fxclub.org, ее установка на компьютер занимает минуты полторы. Окно терминала трейдера ID System выглядит так, как показано на рис. 5.1.1.

Согласно предположениям Анастасии курс евро мог подняться от уровня около 0,9720 до уровня 0,9850. Цели, конечно, она составляла приблизительно, зато не ошиблась...

Чтобы совершить сделку и сладко спать, будучи спокойной за свой капитал, Анастасия должна была совершить три операции:

- **открыть позицию** («Совершить сделку»). Сие возможно при использовании кнопок терминала трейдера, расположенных в разделе «Сделка» (на окне терминала — это средний нижний раздел, рис. 5.1.2);



Рис. 5.1.2. Окно терминала с полями и кнопками для выполнения сделки «с рынка»

- **установить ордер stop-loss** на ограничение убытков (рис. 5.1.3).

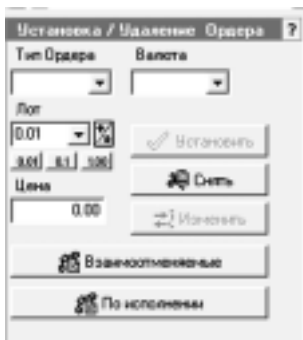


Рис. 5.1.3. Окно терминала с полями и кнопками для установки ордеров

Любой нормальный человек всегда заранее знает (обязан знать!), какой суммой он готов рискнуть. Ордер stop-loss — это как раз то, что позволяет оградить себя от лишних потерь в случае принятия неправильного решения. Именно поэтому без него за просторы клавиатуры родного компьютера — ни-ни!

- **установить ордер take-profit** («Взять прибыль»).

Данный ордер устанавливается на том уровне, где трейдер планирует закрыть свою прибыльную позицию, чтобы «зафиксировать» возможный доход.

Каждая из этих операций выполняется в течение нескольких секунд. Уже после прочтения этой главы вы сможете попробовать совершить нечто подобное — это несложно, и мы вообще-то больше говорим об этом, чем делаем. Но помните, что суть дилинга не в нажатии кнопок, а в том, чтобы правильно определять направления движения валют и принимать решения, то есть основная работа трейдера — думать!

А часто ведь получается так, как в анекдоте про Майка Тайсона:

— Майк, зачем вам голова, что вы ею делаете?

— Ну, это.... Я могу хук слева в голову безболезненно принять, апперкот в челюсть без проблем выдержу... А еще... а еще... а еще я в нее ем!

Некоторые моменты в сделке, проведенной Анастасией, сегодня будут вам не совсем понятны. Ну и отлично. Лиха беда — начало! Глубокое понимание не сваливается на нас как снег на голову. Глубокое понимание устройства мира приходит неожиданно-негаданно, то есть момент заранее неизвестен, но уж в любом случае — только после того, как вы вложите в процесс изрядное количества труда. Именно тогда оно изволит явиться к нашим услугам. Поэтому глубоко вздохнули, немного его, понимания, для профилактики позвали, и просвещаемся дальше, пока не подоспела мудрость.

Сразу же хотим уточнить для вас одну вещь.

Чуть раньше мы рассказывали, что есть базовые валюты, а есть котируемые. Ниже мы будем говорить о том, как совершать сделку при помощи терминала трейдера INTERNET DEALING SYSTEM. Так вот, запомните: любая операция в терминале рассматривается с точки зрения **воздействия на базовую валюту**, то есть на ту, которая записывается «в числителе» котировки. Если при работе с парой EUR/USD мы нажимаем кнопку «Купить», это значит, мы покупаем именно EUR, а продаем USD. В то же время если мы работаем с парой USD/CHF, то нажатие той же самой кнопки «Купить» вызовет покупку USD и продажу CHF. Все потому, что в первой паре базовая валюта — евро, а во второй — доллар. А теперь переходим к делу.

Итак, **25.06.2002 приблизительно в 17 часов по Москве, или в 14 часов по Гринвичу** (на рынке FOREX для ориентации во времени чаще всего используется время по Гринвичу) наступает торжественный момент — Анастасия покупает евро по курсу 0,9722:

- в разделе «Сделка» выбирает валютную пару, с которой будет работать (рис. 5.1.4). (EUR — это сокращенное обозначение пары EUR/USD: просто когда доллар является валютой пары, его не указывают);



Рис. 5.1.4. Выбор валютной пары в терминале INTERNET DEALING SYSTEM

- выбирает лот размером 0,1 (рис. 5.1.5);



Рис. 5.1.5. Выбор лота в терминале INTERNET DEALING SYSTEM

в терминале трейдера лоты меряются в долях миллиона. Это значит, что 0,1 — это 100 000;

- нажимает кнопку «Запрос» (рис. 5.1.6).

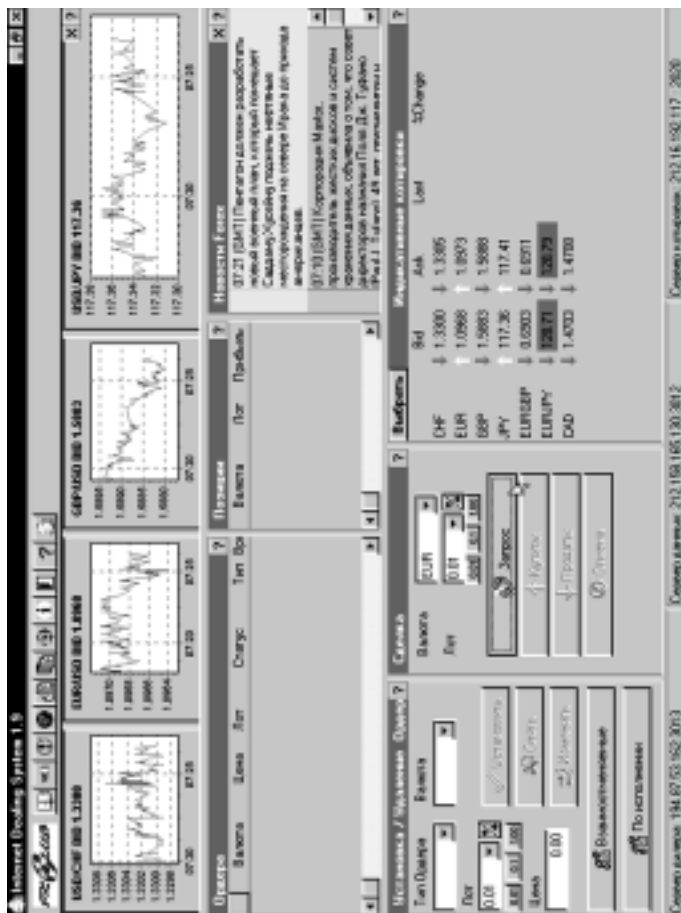


Рис. 5.1.6. Окно терминала трейдера INTERNET DEALING SYSTEM, подача запроса в разделе «Сделка»

В ответ на запрос **брокер** выдал Анастасии две цены: «Купить» по 0,9722 (ASK), «Продать» — по 0,9717 (BID) (рис. 5.1.7).



Рис. 5.1.7. Выбор направления сделки в окне терминала трейдера INTERNET DEALING SYSTEM «Сделка»

Ответ брокера на запрос трейдера о ценах появляется на двух кнопках: «Купить» и «Продать». Когда брокер предлагает цены, эти кнопки становятся «активными», то есть на них загораются цифры, указывающие текущие курсы покупки и продажи. Как только цифры на кнопках появились, трейдеру остается совершить одно из трех действий: либо нажать кнопку «Купить», либо нажать кнопку «Продать», либо отказаться от сделки вообще.

Тут мы введем новый термин — **спрэд**. Спрэд — это разница между ценами покупки и продажи. Спрэд — обычное явление на валютном рынке, ведь именно он позволяет банкам зарабатывать на обмене валюты. Кстати, мы имеем доступ к торговле именно потому, что банк предлагает нам цены со спрэдом — мы ему интересны как источник дохода, в частности. Идем дальше...

В окне терминала трейдера справа вы всегда видите табличку **«Индикативные котировки»** с текущими котировками (рис. 5.1.8).

| Выбрать | Индикативные котировки ? | | | |
|---------|--------------------------|--------|---------|---------|
| | Bid | Ask | Last | %Change |
| CHF | 1.4548 | 1.4553 | | |
| EUR | 1.0090 | 1.0095 | | |
| GBP | 1.5808 | 1.5813 | | |
| JPY | 120.98 | 121.03 | | |
| EURGBP | 0.6381 | 0.6389 | | |
| EURJPY | 122.06 | 122.14 | | |
| CAD | 1.5817 | 1.5822 | | |
| .DJI | | | 8579.10 | 0.43 |
| .IXIC | | | 1411.10 | -0.03 |
| XAU | 291.26 | 291.31 | | |

Рис. 5.1.8. Индикативные котировки по валютным парам и индексам в окне терминала трейдера INTERNET DEALING SYSTEM

Для каждой валютной пары, например EUR (EUR/USD), даются две цены — **BID** (цена продажи вами валюты) и **ASK** (цена покупки вами валюты). BID всегда меньше ASK на величину спреда, если смотреть на эти величины в одно и то же время.

Важно осознавать, что, если вы планируете покупать EUR, брокер предложит вам ту цену, которая повыше, то есть цену ASK или близкую к ней (курсы постоянно меняются). Если же вы хотите продать все, что на руках, куда подальше, брокер предложит вам другую цену. Эта цена будет ниже — цена BID или близкая к ней.

Итак, ответ брокера на запрос Анастасии был следующий: «Купить: 0,9722/Продать 0,9717».

Анастасия уверенно жмет кнопку «Купить: 0,9722», в связи с чем ей сразу же дается подтверждение сделки в таком виде, как изображено на рис. 5.1.9.

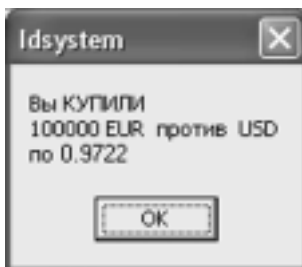
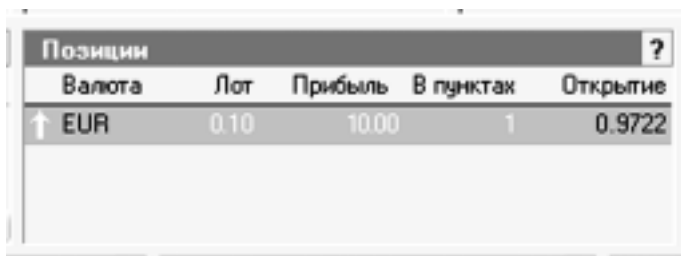


Рис. 5.1.9. Подтверждение со стороны брокера о совершенной сделке, передаваемое через терминал INTERNET DEALING SYSTEM

Меж строк это подтверждение звучит так: «Поздравляем! Вы все-таки купили на свою голову 100 000 EUR по 0,9722».

Шутка! Просто: «Вы КУПИЛИ».

После этого в разделе **«Позиции»** на терминале Анастасии появилась надпись «EUR... 0,1... 10... 0,9722» желтыми буквами (рис. 5.1.10).



| Позиции | Валюта | Лот | Прибыль | В пунктах | Открытие |
|---------|--------|------|---------|-----------|----------|
| ↑ | EUR | 0.10 | 10.00 | 1 | 0.9722 |

Рис. 5.1.10. Появление записи об открытой позиции в поле терминала трейдера «Позиции»

Это означало, что:

- куплены евро в размере 0,1 миллиона;
- цена открытия позиции 0,9722;

- на текущий момент курс изменился на 1 пункт;
- прибыль составила 10 долларов.

И все дела — евро был в кармане! Теперь наступила очередь ордеров...

Напоминаем, курсы валют очень подвижны, на месте не стоят. Часто при общей тенденции к росту цена валюты может сильно упасть за достаточно короткий срок. Не успели чихнуть, а цена уже полетела в дальние края. Отсюда мудрое решение: бьем по двум зайцам сразу. Будем, во-первых, защищаться от больших потерь в случае падения курса вниз и, во-вторых, стараться не закрываться раньше времени перед большим подъемом. Поэтому спокойно ставим ордер stop-loss (ограничитель убытков) на некотором удалении от уровня открытия позиции.

Наша разумная Анастасия готова была рискнуть суммой максимум в 400 долларов США. При лоте 100 000 и работе с валютной парой EUR/USD эти 400 долларов соответствуют движению валюты в сорок пунктов (1 пункт — 10 долларов). Значит, установив ордер на продажу типа stop-loss на уровень $(0,9722 - 0,0040) = 0,9682$, Анастасия принимала на себя риск. А риск следующего содержания: если курс упадет до 0,9682, то позиция будет автоматически закрыта. При этом валюта евро будет продана, а Анастасия потеряет 400 долларов своего капитала. Грусть, несомненно, будет одолевать романтически настроенное женское сердце, но не настолько, чтобы считать промежуточный итог поражением. Курс может ведь падать и дальше — а позиция убытков уже и не приносит, потому что закрыта по ордеру... Именно поэтому переживать надо по действительно глобальным проблемам, то есть когда ситуация складывается в противоположность нашему плану, и мы вообще не ожидали такого развития событий. А если она складывается согласно вашему сценарию, то вы — просто гений! Снимаем шляпы.

Установка ордера stop-loss (остановить убытки) требовала выполнения в левом нижнем углу терминала («Установка/Удаление ордера») следующих операций:

- В поле «Тип ордера» выбрать тип ордера — SELL («Продать») или BUY («Купить») (рис. 5.1.11).

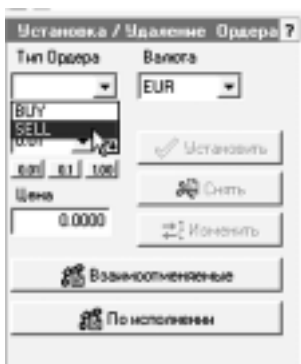


Рис. 5.1.11. Выбор типа ордера (Buy/Sell)

Если мы будем по ордеру stop-loss продавать EUR, тогда должен быть ордер SELL.

- В поле «Валюта» выбрать валюту (EUR в нашем случае) (рис. 5.1.12).



Рис. 5.1.12. Выбор валютной пары

- В поле «Лот» выбрать лот (рис. 5.1.13).

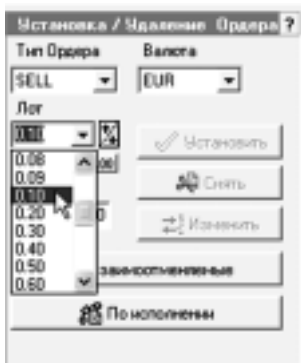


Рис. 5.1.13. Выбор величины лота (указывается в долях от миллиона)

Лот у Анастасии составлял 0,1 (100 000). Его и выбрала смелая женщина.

- В поле «Цена» вручную ввести цену (рис. 5.1.14).

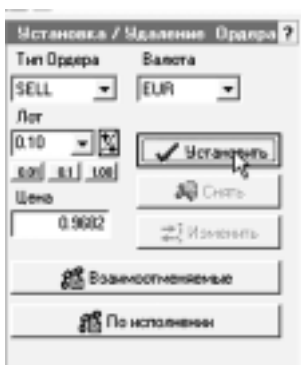


Рис. 5.1.14. Установка цены в поле «Цена» и подача команды на установку ордера

По достижении этой цены ордер должен сработать. Как вы видите, мы его уже рассчитывали в сделке Анастасии — он равен 0,9682.

- Нажать кнопку «Установить» (рис. 5.1.14).

Естественно, брокер не дремлет — его обязанность работать на наше благо. Он с готовностью и, как нас уверяют, с радостью отвечает на запросы своих клиентов. Вот и в этом случае он с удовлетворением от сотрудничества сообщил, что ордер принят (рис. 5.1.15).

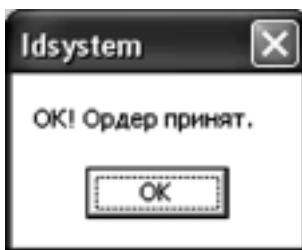


Рис. 5.1.15. Сообщение о принятии ордера

После того как Анастасия нажала кнопку «ОК», в окошке терминала ID System под словом «Ордера» (под названием соответствующего раздела терминала) появилось описание только что установленного ордера.

А сейчас приводим несколько маленьких секретов важного дела — «установки ордеров».

- Для удаления любого ордера со статусом «Активный» или «Ожидание» нужно кликнуть на описание ордера курсором мышки (он будет выделен цветом), а затем нажать кнопку «Снять» (для «Исполненных» и «Отмененных» ордеров нужно нажать крестик слева от описания ордера).
- Для изменения параметров ордера нужно выделить ордер мышкой, потом поменять параметры с помощью полей «Лот», «Цена», «Тип ордера» и только потом нажать кнопку «Изменить»; изменение происходит только в том случае, если в поле «Цена» хотя бы на 1 пункт была изменена цена.
- В разделе установки ордеров есть две кнопочки — «Взаимоотменяемые» и «По исполнении». Это очень полезные кнопки, потому что позволяют устанавливать более сложные ордера, подроб-

ности о которых вы найдете в описании программы (кнопка «Помощь», найти тему «Ордера»). Хотя будет и здесь нелишним отметить их функции. Сделаем это прямо сейчас.

- «Взаимоотменяемые» ордера — это два таких ордера, которые устанавливаются одновременно с помощью кнопки «Взаимоотменяемые» и обладают следующим свойством: при исполнении одного из этих ордеров второй автоматически отменяется. Полезными «Взаимоотменяемые» ордера могут быть, например, в том случае, когда вы собираетесь установить ордера stop-loss и take-profit для только что открытой позиции по конкретной валютной паре: при срабатывании ордера take-profit вам не придется вручную снимать stop-loss. А вообще-то, программе все равно, какую функцию выполняют ваши ордера — любой из «Взаимоотменяемых» ордеров может быть и stop-loss, и take-profit или вообще не закрывающим позицию, а добавляющим к ней. Над функцией вы уж думайте сами, а брокеру просто отдайте приказ — как скажете, так и будет сделано.
- Кнопка установки ордеров «По исполнению» позволяет установить для конкретной валютной пары «Открывающий» ордер и один или два ордера, которые становятся активными «по исполнению» открывающего. Где ее можно использовать? Например, можно по «Открывающему» ордеру открыть позицию и тут же активизировать соответствующий ей ордер stop-loss. По умолчанию программа предлагает установить один ордер «По исполнению», но если поставить галочку внизу окна установки этих ордеров («Установить взаимноотменяемые ордера»), то появится поле для второго ордера, который можно сделать ордером take-profit. Ну и, ясное дело, имеет смысл открывать позицию по «Открывающему» ордеру только в том случае, если предполагаемый курс открытия позиции («Открывающего» ордера) отличается от курса текущего рынка не менее чем на 10 пунктов. В ином случае входить в рынок нужно «вручную», то есть совершив обычную сделку.
- Еще одним важным моментом, о котором нужно помнить при установке ордеров, является то, что нужно быть очень вниматель-

ным при введении значений курсов, по которым должны быть исполнены ордера. Если вы ошибетесь в десятичных разрядах и не там, где нужно, поставите точку, отделяющую целую часть числа от дробной (укажете, например, 10,005 вместо 1,0005), а также если вы вместо нужной цифры по ошибке укажете другую (вместо 1,0005, например, 2,0005), то такой ордер в ближайшее время вряд ли исполнится — курсов-то таких на рынке нет! Соответственно, невнимательность может помешать вам достичь целей сделки или вовремя ограничить убыток.

Пока мы с вами выясняли все тонкости замечательной вещи по имени «ордер», Анастасия методично работала. Прежде всего она выполнила все перечисленные выше операции. Заняло это меньше минуты: всего-то требовалось установить ордер stop-loss на уровень 0,9682.

Аналогично Анастасия установила ордер take-profit (взять прибыль) на уровень 0,9840. Разумеется, он имел тот же тип, размер лота, валюту, что и ордер на ограничение убытков. Разве что в поле «Цена» была указана более «прибыльная» цена — 0,9840. Как была определена цена ордера take-profit? Очень просто. Анастасия руководствовалась одним из известных требований управления капиталом: потенциальная прибыль от сделки должна быть приблизительно в три раза больше, чем потенциальный убыток. Уровни обоих ордеров указаны на рис. 5.1.16.

Посчитаем доходность ордера на фиксацию прибыли. При достижении ценами уровня ордера take-profit (взять прибыль), позиция автоматически закрывается, евро продаются с прибылью. Анастасия получает: $(0,9840 - 0,9722) \times 10 = 118 \times 10 = 1180$ долларов США.

И все бы было хорошо... Но вот он — момент истины! Жизнь складывается иначе!!! Анастасия (о Боже, трудно даже произносить это) просчиталась! Да-да! Она могла бы заработать 1180 долларов, а заработала 1780! Просто ужас какой-то, как только такое могло случиться...

Если отвернуть назад пленку, то мы увидим, что события развивались следующим образом:

В 22:12 25 июня (GMT) на новостной ленте появляется информация следующего содержания: «Американские рынки упали на

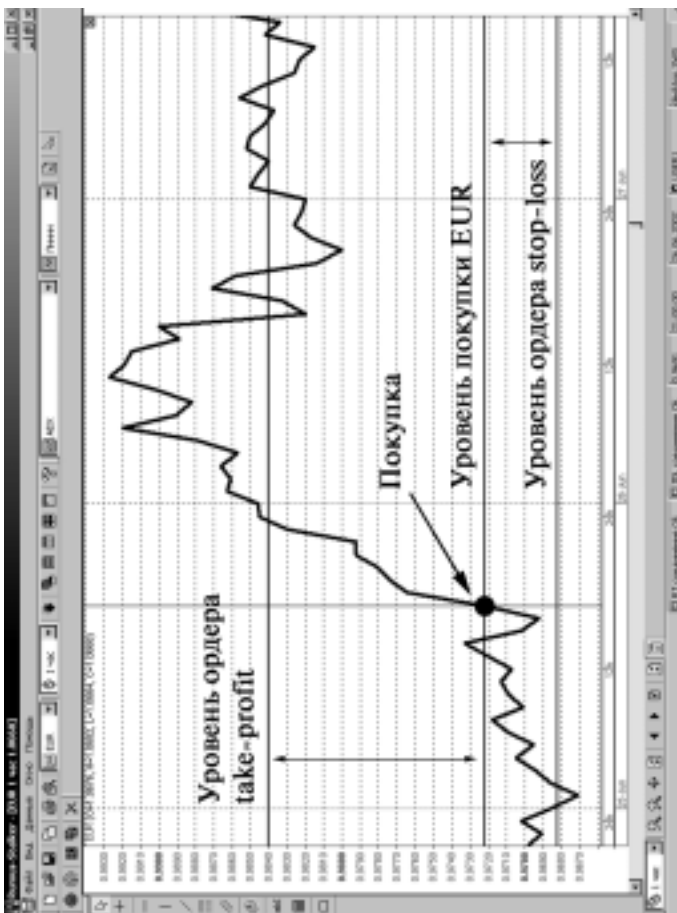


Рис. 5.1.16. Рыночная ситуация и ордера, установленные Анастасией

четвертый день из пяти, поскольку акции потребительских компаний, таких, как Procter & Gamble Co. и Philip Morris Cos потянули вниз DJIA».

Это говорило о том, что, несмотря на вчерашние успехи отдельных корпораций в связи с общим падением индексов фондовых рынков, падение доллара и рост курса EUR продолжится.

В районе 23–24 часов по Гринвичу курс уверенно шел в нужную сторону. А на терминале постепенно росла еще не зафиксированная прибыль. Именно в это время Анастасия осознала простую вещь: пора передвигать ордера вверх! С одной стороны, если сейчас цена-шалунья возьмет да и развернется, то можно потерять большую часть прибыли, причем только из-за того, что stop-loss стоит на прежнем месте. С другой стороны, потенциал падения американского рынка ей казался далеко не исчерпанным, и вероятность того, что евро еще более подорожает по отношению к доллару, была очень высока — если удастся правильно переставить ордер на фиксацию прибыли, то можно заработать еще больше, чем предполагалось в момент открытия позиции. Тогда Анастасия, находясь уже на уровне 0,9830:

- изменила параметр «Цена» ордера stop-loss с цифры 0,9682 на 0,9800. Теперь, даже если этот ордер исполнится, можно будет говорить не об ограничении реальных убытков, а о слишком раннем закрытии и недополученной прибыли в случае возврата к прибыльному направлению. В общем, теперь в любом случае новым ордером зафиксирована прибыль в размере $(0,9800 - 0,9722) \times 10 = 780$ долларов! Ордер превратился из ордера stop-loss (ограничить убытки) в ордер stop-trade (остановить торговлю, нам и этого хватит);
- изменила параметр «Цена» ордера take-profit с уровня 0,9840 на 0,9900, то есть подняла заветную цель выше. Ясное дело, что для такого шага были веские основания. Итогом же этого решения было то, что максимальная прибыль в случае исполнения ордера take-profit составила бы теперь $(0,9900 - 0,9722) \times 10 = 1780$ долларов США. Уровни ордеров указаны на рис. 5.1.17;

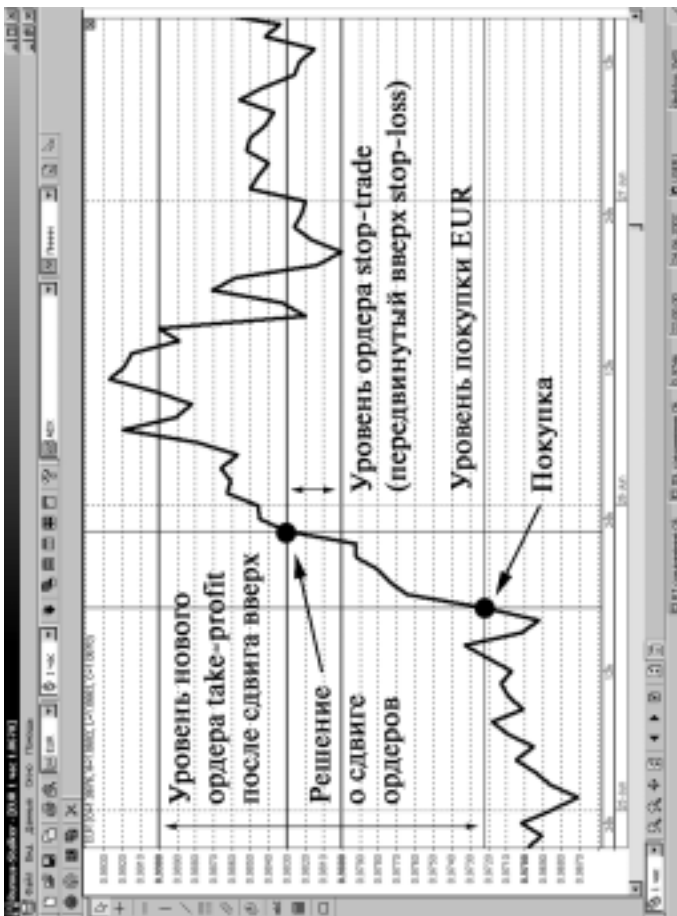


Рис. 5.1.17. Рыночная ситуация и тактика работы Анастасии после переноса стоп-ордеров на более выгодные уровни в конце рабочего дня

- ушла отдыхать, решив, что работа работой, но спать иногда тоже надо. Хорошим фактом было то, что при любом раскладе из сделки Анастасия выходила бы с минимальной прибылью в 780 USD.

А тем временем курс EUR продолжал уверенно расти. Его движение обосновывалось все теми же причинами: американская экономика не оправдала ожиданий, что в корне подрывало доверие к доллару. Зато интерес к иным валютам стремительно рос.

В районе 7 часов утра по Гринвичу график пересек уровень ордера take-profit, равного 0,9900. Цель, поставленная Анастасией, была достигнута, и на счет женщины-трейдера была зачислена прибыль в размере 1780 долларов США. Пересечение с уровнем 0,9900 также показано на рис. 5.1.17. По итогам дня 25 июня утром 26 июня аналитики сообщали:

«Несмотря на вчерашние успехи американских акций и слабые Европейские фундаментальные данные, инвесторы не спешили с покупкой долларов. На рынке по-прежнему сохраняются настроения на продажу по отношению к американской валюте. Кроме того, эксперты отмечают стремление дилеров продавать акции на взлетах фондовых рынков вместо покупки или поддерживания своих позиций, что, в свою очередь также оказывает давление на доллар. Такое настроение на рынке привело к тому, что новое падение фондовых индексов в американскую сессию негативно отразилось на долларе во второй половине дня. Слабые корпоративные отчеты о доходах в технологическом секторе вызвали падение Доу-Джонса на 155 пункта, а Nasdaq — на 36».

Это сообщение подтвердило, что Анастасия сделала верные выводы и поставила перед собой достойные и реальные цели.

«Правильное решение — хорошее решение» (народная мудрость).

Мы рассмотрели живой пример. Он основывался на работе с новостями и фундаментальными данными. Однако можно прогнозировать рост (или падение котировок), опираясь не только на фундаментальный анализ. Не меньшим помощником трейдера является технический анализ. Он позволяет принимать решения о покупке или продаже после обработки исторических данных по движению курсов валют на графиках. О нем мы расскажем в следующей главе.

Надеемся, что больших сложностей в понимании изложенного выше материала у вас не появилось, но хотелось бы, чтобы после его прочтения у вас возникло множество вопросов на более глубокие темы. Это означало бы, что вы на пороге понимания и усвоения новых знаний. Если же не все понятно, прочтите раздел еще раз, но уже с карандашом в руке! Станет яснее! Вполне вероятно, что-то будет выглядеть туманно — не волнуйтесь. Просто пока что у вас нет привычки к восприятию такой информации. Чтобы ее развить, приходите в Школу валютных трейдеров. Дилинг похож на езду на велосипеде: чтобы уметь, нужно знать «как» и не бояться падать, с той лишь разницей, что валютный трейдер сначала вынужден изучить теорию, хотя бы толику, а потом приступать к практической работе.

И вот представьте, вы не умеете кататься на велосипеде. Мы объясняем, что и как делать, начиная с теории: велосипед состоит из жестких металлических конструкций и двух колес, свободно вращающихся вокруг своей оси. Есть также руль, седло, багажник, звонок и прочее. Усилие от вашей ноги передается посредством цепной передачи и кривошипного механизма колесам, поворот осуществляется почти без вращения руля, переносом центра тяжести тела в сторону поворота... И так далее, и тому подобное. Абсурд, скажете вы, зачем мне это все? Обычно как-то само получается...

Да, там в «нормальной» жизни это проходит, потому что в бой идут уже отработанные человеком навыки: умение держать равновесие, умение удерживать внимание и не вертеть головой понапрасну. Хотя, положи руку на сердце, вспомните, сколько раз вы падали и вставали? Тоже ведь учеба, только на своих ошибках... У новичков в дилинге навыков, подобных удержанию равновесия, еще нет. Зато есть великолепная возможность учиться на ошибках других.

Нам очень хочется, чтобы вы, решив стать трейдером, свою мечту исполнили! А для этого нужно не только желание иметь, но и реальные действия совершать — читайте, думайте, задавайте вопросы. И через некоторое время вы станете обладателем всех необходимых знаний и навыков и будете легко и непринужденно разъезжать по валютному рынку!

6. Технический анализ — примета нашей жизни

6.1. Народные приметы

С приметами знаком любой человек. Это то, что мы знаем точно и бесповоротно. Они основываются на нашей интуиции, и на «потому что так гласит народная молва». Ну, например, пришел злой и пьяный муж домой — денег не жди. Или красится жена перед зеркалом на ночь глядя — неужели подруги встречаются ночью?! Но женщина куда-то собралась... Такие причинно-следственные связи мы прекрасно знаем. Знаем мы и то, как их применять, чтобы жить было интересней. Все они основываются на недавно приобретенном (услышанном, увиденном) жизненном опыте. Однако есть и приметы, возникшие не на сиюминутном наблюдении, а на вековой традиции. Например народные — про урожай или погоду. Вы, наверное, и сами в курсе того, что каждый день в году имеет свой глубокий и проверенный вековыми наблюдениями смысл. Если не уверены, пообщайтесь со старшим поколением. Любая бабушка заткнет вас за пояс сотней народных примет и сказаний. Спросите и у старушки-огородницы, наверняка у нее имеется заветная тетрабочка, куда занесен почти весь «народный календарь». Вот вам для примера краткий отрывок из книги мудрости, найденной в одном из бабушкиных сундуков:

1 августа. «Макринин день. Макриды. Смотри осень по Макридам. Макрида мокра — и осень мокра, суха — и осень тоже. Летние работы кончаются, осенние начинаются. «Макрида снаряжает осень, а Анна (7 августа) — зиму». День Макриды считается важ-

ным и для будущего года. «Коли на Макрины дождь, на следующий год уродится рожь».

2 августа. «Илья Пророк. Ильин день. На Илью до обеда — лето, после обеда — осень. Примечают: если в Ильин день сухо, то шесть недель будет сухо, если в этот день дождь, идти ему шесть недель. Перестают купаться в реке. С Ильина дня идет поворот на осень, хотя лето со своей жарой еще простоит долго. Заканчивается сенокос, начинается жатва».

7 августа. «Анна Холодница, зимоуказательница. Если утренник холодный, и зима холодная. Какова погода до обеда, такова зима до декабря; какова погода после обеда, такова зима после декабря».

Поняв сущность народных примет, вы можете смело утверждать, что понимаете сущность технического анализа. Понятие технического анализа (ТА) как науки появилось относительно недавно, однако ТА как инструмент прогнозирования будущих изменений цен существует многие столетия. Если припомните фундаментальный анализ, то вспомните и то, что он исследует причины движения цен. А технические аналитики предпочитают не знать самих причин. «А зачем?» — вопрошают они. Для них главное — само движение как таковое, а необходимые для работы инструменты — «приметы» для создания прогнозов. На этом основывается философия всей их жизни на валютном рынке. Если в трех словах, то она заключается в том, что:

- история повторяется;
- движение цен подчинено тенденциям;
- рынок учитывает все.

6.2. Все движется по кругу

Древние не сомневались, что вся история на Земле повторяется через строго одинаковое число лет, вот только согласия относительно величины этого периода не было.

Одним из самых больших космических циклов считается так называемый Великий Индиктион продолжительностью в 532 года. Именно с его помощью римский монах Дионисий якобы вычислил

в VI веке точный год рождения Христа. Астрономы знают, из чего складывается Великий цикл и что это результат перемножения «круга Луны» (который равен 19 годам) и «круга Солнца» (28 годам). Через 19 лет фазы Луны вновь приходятся на те же числа месяца, а по завершении «круга Солнца» числа месяца начинают совпадать с днями недели. Через каждые 532 года одним и тем же числам месяца соответствуют и дни недели, и лунные фазы, а значит, полностью или во многом повторяется космофизическая обстановка, безусловно влияющая на земные процессы.

Кстати, проверяя это утверждение, инженер Г. Могилевцев взял за точку отсчета достаточно редкое событие — «землетрус», случившийся в Москве в 1445 году. Да, землетрус и землетрясение — «одно и то же лицо». Затем он прибавил к году землетруса 532 года и получил 1977 год, когда произошло еще одно московское землетрясение; произведем несложные вычисления: $1977 + 532 = 2509$ — именно в этом году, если рассуждения верны, в столице, возможно, будет следующий подобный катаклизм...

В качестве причины цикличности современные ученые часто называют движение нашей планетной системы вокруг центра галактики. Как известно, галактический год равняется 220 тыс. лет, однако и эта цифра для многих еще не научный факт. Так геофизик Юлия Заколдаева при изучении цикличности и эволюции геологических процессов «как следствия обращения Солнечной системы в анизотропном космическом пространстве» с периодом одного «галактического года, равного 217 Ма» также связывает все большие земные циклы с орбитальным движением нашей Солнечной системы, но называет иные цифры.

Странную периодичность исторических событий и человеческих судеб пытались объяснить со всех точек зрения ученые самых разных направлений.

Физик Альберт Эйнштейн на склоне собственных лет в противовес Теории вероятности разрабатывал теорию так называемого ЭПР-эффекта, названного так в честь его самого и ближайших сотрудников — Бориса Подольского и Натана Розена. Именно в этой работе Эйнштейн попытался объяснить явления повторов и дублирования, происходящие в мире. Еще в 1935 году было доказано, что две частицы, взаимодействуя однажды, могут потом реагиро-

вать на движения друг друга спустя тысячи лет и на расстоянии, равном нескольким световым годам! Эйнштейн, как и многие другие известные ученые, много лет безуспешно ломал голову над этой загадкой. Он говорил, что мировой науке предложена «целиком неприемлемая» альтернатива: или «объективная реальность, данная нам в наших ощущениях», является попросту иллюзией, или же само по себе измерение одной ЭПР-частицы нарушает существующие законы путем «телепатического» влияния на другую частицу! Станный с точки зрения человека с нормальной логикой ЭПР-эффект впоследствии стал именоваться «законом парных случаев». После упрощения его трактовки получается примерно следующее: «Если произошло нечто, жди: что-то подобное произойдет еще раз».

Итак, любая история и любое физическое событие имеют свойство повторяться неоднократно. Другое дело, что, не найдя физической основы этого странного свойства Вселенной, ученые-атомщики поспешили возвести его в догму, как и все другие непонятные для большинства явления. Так что праздновать победу над тайной и сейчас пока рано.

Другой небезызвестный американский ученый, психиатр Карл Юнг разработал собственную теорию синхронии, суть которой заключалась в том, что «некоторые факты, как будто совершенно случайные, могут, тем не менее, вступать в некую логическую связь между собой». Спорить с великим исследователем на таком уровне просто невозможно — непонятно только, почему факты все-таки вступают в связь друг с другом и почему они это делают не всегда...

Российский историк, заместитель директора Историко-архивного института Александр Безбородов, сопоставляя особенности развития разных народов, также нашел целый ряд загадочных исторических совпадений [«Терра Инкогнита». 1997. № 5–6. С. 23], однако, объясняя их, дипломатично уточнил: это «совпадения, для которых объяснения пока нет».

На вопрос о причинах совпадений по-своему пытались ответить и московские исследователи Наталья и Сергей Чудаковы. Анализируя случаи, происходившие с именитыми двойниками, они заключили, что «двойники могут встречаться в истории только через определенные периоды времени». По их представлениям, шаг, ко-

торый разделяет точки спирали времени, находящиеся на соседних витках, равняется 1700 годам (наиболее яркой выявленной ими аналогией судеб являются жизни Цезаря и Петра I). Однако указанное «число периодичности» вовсе не является единственным. Как мы обычно измеряем время? Часами, сутками, неделями. Условно приняв продолжительность средней 70-летней человеческой жизни за один «час» Вселенной, можно посчитать, что во вселенских «сутках» тогда будет $70 \times 24 = 1680$ лет, что почти соответствует уже знакомому нам периоду в 17 веков. По этой же логике во вселенской «неделе» насчитывается около 12 тысяч лет. Так что, по мнению некоторых исследователей, обсуждаемое нами появление двойников и повторение исторических событий, вероятнее всего, происходит либо одновременно, либо через вселенский «час», либо через вселенские «сутки». А может — и через вселенский «год», а это ни много ни мало — 613 872 обычного года, или почти 614 тысячелетий.

Около 570 года до н. э. афинский архонт Солон путешествовал по Египту, и жрецы богини Нейт рассказали ему, что за 9 тысяч лет до них (или более 9,5 тысяч лет до нашей эры) была война Атлантиды против Египта и Афин. Атлантида скоро погибла, причем, как писал впоследствии философ-идеалист Платон, при этом «происходили страшные землетрясения и потопа». Интересно, что происходящее подозрительно напоминало ядерную катастрофу. А через 11,5 тысячелетий (то есть через 1 вселенскую «неделю») в 1945 году две атомные бомбы взорвались также на острове, только на этот раз в Японии, в городах Хиросима и Нагасаки... По этой же логике, как утверждали Чудаковы, нынешняя и прошлые цивилизации на одинаковых этапах своей эволюции похожим образом вступали в космическую эру: у праатлантов освоение космоса должно было начаться где-то в середине XXII тысячелетия до нашей эры, у нас — спустя 24 тысячелетия, или 2 вселенские «недели», то есть в 1957 году...

Уже в нашем XX веке биофизик Александр Леонидович Чижевский открыл периодически происходящие в истории всплески активности и приступов агрессивности у всех народов Земли и обосновал это связью с периодичностью солнечной активности. Выведенный им период в 11 лет довольно близок к 12-летнему цик-

лу восточного календаря, где ряд событий в небольшой степени повторяется через каждую дюжину лет и с большей вероятностью — через $12 \times 5 = 60$ лет.

Итак, до сих пор возникающие споры о величине периода так ни к чему ни привели. Назывались цифры в 1; 5; 7; 29 («лунный цикл»); 91; 365 дней; в 6; 6,5 («цикл возмездия»); 11 («солнечно-исторический цикл» по А. Л. Чижевскому); 12 («цикл России» по В. Хлебникову); 19; 28; 60 («буддийский цикл»); 84 («цикл России» по Г. Ф. Полковскому); 100; 129; 532; 1700; 10 800 лет; в 1 (цикл «год Богов»); 10,5; 11; 21; 220 («цикл галактического года»); 614; 617 (цикл «периодов Ману»); 8640 (цикл «махаюг») — тысячелетий; а также в 8640 (цикл «кальпа»); 100 000 000–400 000 000 (циклы «калачакры») — миллионолетий. Или, может, правы все? Просто Спираль времени закручена не в одной, а в нескольких плоскостях, как вольфрамовая нить в электролампочке?!

Для чего, с какой целью, что или кто, какие космические законы заставляют каждого из нас и цивилизацию в целом двигаться по спирали и через некоторые интервалы времени повторять себя или других вновь и вновь? Мы должны сказать себе честно — законы эти до сих пор нам неизвестны. Если смотреть на проблему проще, как это делали древние мудрецы, то заключение можно сделать следующее: нам достался мир, где свойства Времени и Вещей таковы, каковы есть, и мы должны его таким принять.

6.3. Маленькая Вселенная

Исторические парадоксы можно приводить до бесконечности. Однако мы здесь не для того, чтобы изучить всю Вселенную и законы ее функционирования. Хотя такие знания тоже не помешали бы в нашем багаже. Никогда ведь не знаешь, где найдешь, где потеряешь. А данные примеры мы так долго и подробно расписывали не просто так, а с тайной целью. Понять весь мир мы пока не в силах. Стоит, однако, понять маленькую вселенную — валютный рынок. Это нам по плечу.

Технический анализ полагается практически на те же постулаты, что изложены выше. Он опирается на идею цикличности и по-

вторения. Вспомним хотя бы взлеты и падения котировок на уже увиденных вами ранее в этой книге графиках: они повторяются через определенные временные интервалы и после сходных событий. И это действует буквально для всех валют: от рубля и «зайчика» до доллара и евро.

Что за волшебное слово — «приметы»? Вот и в техническом анализе они в цене. Правда, здесь они называются другими словами, но суть та же.

Коренное различие фундаментального и технического анализа заключается в следующем: если первый изучает причины движения цен, то второй — сам факт движения цены. Вся прелесть технического анализа в том, что он может быть использован в любой момент времени и на любом временном промежутке.

Поговорим же об основных китах, на которых держится технический анализ, — о его Философии и Постулатах:

Рынок учитывает все

Любой фактор (экономический, психологический, политический и т. д.), который может повлиять на цену, уже учтен рынком и включен в цену. Поэтому изучение динамики цен — самое важное. Причины этих изменений не являются важными. Главное, изучить и предвидеть будущее движение цен.

Движение цен подчинено тенденциям

Другими словами, на рынке существуют определенные направления движения цен (тренды). Это могут быть бычьи тренды (цены движутся вверх), медвежьи (цены движутся вниз) или боковые тренды (определенного направления движения нет). Как правило, цены не движутся стихийно вверх или вниз. На бычьем тренде цены растут больше и быстрее, чем падают.

История повторяется

На рынке постоянно меняется ситуация, но законы физики, экономики и психологии неизменны. Поэтому можно с долей вероятности утверждать, что эти законы будут действовать и в будущем.

Теперь просветимся на предмет того, какие бывают сценарии поведения цен, или тенденции, если выразиться по-научному. Доу опре-

делял тенденции так: при восходящей (растущей) тенденции каждый последующий пик и каждый спад графика цены выше предыдущего. Другими словами, у «бычьей» тенденции должен быть вид кривой с последовательно возрастающими пиками и спадами. Да, кстати, исторически название возникло из поведения настоящих быков: быки стараются поддеть свою жертву рогами ударом снизу вверх. И поэтому ситуацию, когда цена растет, называют также «бычьим рынком».

И наоборот, при «медвежьей» нисходящей тенденции каждый последующий пик и спад будет ниже, чем предыдущий. «Медвежьей» тенденцию называют потому, что медведи задирают своих врагов ударами лап сверху вниз. Эти два определения являются отправной точкой в анализе любого биржевого рынка.

Ну вот, теперь и вы знакомы с самыми простыми терминами вашей будущей профессии. Конечно, необходимо определиться в конкретных задачах и действиях, то есть в том, каким образом осуществлять задуманное. В техническом анализе принято разделять и властвовать: например, специалистов можно разделить на две группы — технических аналитиков и графистов. Технический аналитик занимается компьютерными делами (технологиями) и все больше использует статистические методы. А графист строит прогноз о будущем изменении цен на основе вида графиков. Он рисовать любит больше, чем считать. Что лучше — быть техническим аналитиком или графистом — никому не известно. Зато ясно как день, что одна голова хорошо — две лучше. Вывод: комбинирование — верный путь великого трейдера.

Теория Доу

Чарльз Доу в свое время как раз этими проблемами и занимался. Как-то раз Доу взял да и напечатал в журнале «Wall Street» некоторые предположения, которые, как он полагал, действуют на рынке. Несмотря на то что его позиция была опубликована, он так и не сформировал четкой теории (термин «теория Доу» появился значительно позже). Тем не менее отсутствие теории никак не мешает большинству трейдеров торговать на основе этих предположений и сегодня. Самое важное, что было вынесено из теории Чарльза Доу, — это то, что в основе прогнозирования бу-

дущих изменений цен валют лежит анализ изменения индексов, связанных с ценами акций.

Краткая историческая справка

- 1884 г. — Чарльз Доу построил первый индекс, который рассчитывался с учетом цен акций 11 компаний (из них 9 являлись железнодорожными).
- 1897 г. — произведено обновление индекса: теперь в его составе информация о 12 промышленных компаниях и 20 железнодорожных.
- 1928 г. — включено уже 30 промышленных компаний.
- 1929 г. — создан индекс коммунальных предприятий.

Основные положения теории Доу

Индексы учитывают все. Он, как видите, не далеко убежал от философии технического анализа. По его мнению, все события и вся новая информация тут же находит отражение в индексах.

На рынке существует 3 типа тенденций:

- первичная (основная), которая длится от года до нескольких лет;
- вторичная — является корректирующей по отношению к основной и длится от 3-х недель до 3-х месяцев;
- малая — не более 3-х недель.

Основная тенденция имеет 3 фазы (как и у Эллиотта, о котором поговорим позднее). Первая фаза — фаза накопления, на ней в торговлю включаются наиболее информированные инвесторы. Далее возникает фаза продолжения (вступают в игру прочие проницательные инвесторы). Третья — фаза затухания, когда на рынок приходит «толпа», а крупные инвесторы по факту появления толпы начинают фиксировать прибыль.

Индексы должны подтверждать друг друга (здесь имеется в виду промышленный и железнодорожный). Если один индекс растет, а другой вдруг нет, то говорить о какой-то определенной тенденции пока рановато.

Объем торговли должен подтверждать характер тенденции. Важная вещь эти объемы! Объем должен расти при восходящей

тенденции и падать при нисходящей. Его суть в том, насколько активны участники рынка. Согласитесь, что если народ «не верит», то на призыв не пойдет и «объемов не даст». Конечно, параметр объема не главенствующий, но второе почетное место — его.

Тенденция действует до тех пор, пока не подаст явных сигналов о том, что она изменилась. В какой-то момент помашет она платочком и шепнет на ушко: «Хочу... измениться...». И тогда у кого какие феи заказаны, такие и фокусы и будут.

Безусловно, теорию Доу множество раз подвергали критике. Забивали в грудь ногой и топтали тапком. За что? Главным обвинением было запаздывание сигналов. Тут, надо согласиться, правы были бойцы невидимого фронта — зачем нам сигналы, которые запаздывают... Но надо и тот факт учесть, что Доу был долгосрочным инвестором, то есть ориентировался на основную тенденцию, и это запаздывание не воспринимал как помеху для прибыльной работы.

Теория Доу является началом технического анализа. Однако она не означает его завершение. В техническом анализе есть множество других не менее важных вещей. Ниже мы расскажем вам вкратце о методах технического анализа, чтобы вы на простейшем уровне знали, где жать на кнопку, а где — нет, а также, чему учиться подробнее, а что не отвечает вашим потребностям. Мы не устанем повторять: прежде чем отказываться от того или иного метода, стоит узнать, какой именно способ предлагают вашему драгоценному вниманию. А вдруг это ваше? А вы проехали мимо, да еще и с «жабой», которая традиционно душит, и сами потом будете разбираться. Именно поэтому, чтобы вы все-таки представляли, о чем идет речь, прямо сейчас мы немного поговорим о техническом анализе. А более подробную информацию вы найдете в наших следующих книгах, целиком посвященных только ему.

6.4. Нарисуй меня

6.4.1. Сущность графика цен

График цены — это фотография мыслей, мнений и ожиданий всех участников рынка на данный конкретный момент и за определенный, более ранний, промежуток времени. Каждая цена

является результатом взаимодействия «быков» и «медведей», которые все вместе составляют «толпу».

Самый простой способ анализа — визуальный. Финансисты всего мира народ такой изобретательный, такой изобретательный!... Вот они и придумали несколько вариантов, как «нарисовать» коллизии, происходящие на рынке. И это не всегда знакомая нам простейшая линия, бывают и чуть посложнее: к примеру, при построении графика иногда используют несколько цен для определенного момента (точнее, интервала) времени.

Да, только не вздумайте отбрыкиваться от финансовой геометрии. Ответы «Мне страшно» и «Я ничего в этом не смыслю» не принимаются. Вы сразу же вздохнете спокойней, как только убедитесь, что бояться нечего. Вот подумайте, из чего состоит любой график изменения цены? Взять хотя бы простейший линейный, известный нам еще по школе. По горизонтальной оси (абсцисс) откладывается время, а по вертикальной оси (ординат) — изменение цен. Меняется только способ изображения. И никаких проблем.

Говоря о представлении данных на экране монитора, следует пояснить такой нюанс: на графиках крайне редко отображаются все цены, которые были на рынке, скажем, за последние десять часов, 10 дней или 10 лет. Представьте, какой объем данных пришлось бы анализировать, если бы мы решили рисовать график по всем ценам-точкам! Хитрые же трейдеры придумали простой ход: они разделили время на равные промежутки времени — те самые, которые мы называем «интервалами» — и из всего массива цен для конкретного интервала в качестве его «представителя» выбирают всего лишь от одной до четырех цен! Например, простейший и самый «легкий» график за день строится по ценам, соответствующим последней цене за каждый час. Итого для его построения потребуется всего 24 точки.

Временные интервалы при анализе валютного рынка берутся, как правило, стандартные. Группировка данных бывает такой:

- месячная группировка данных — Monthly (M);
- недельная — Weekly (W);
- дневная — Daily (D);
- часовая — Hourly (H).

Конечно, на просмотр допускаются и более «короткие» варианты — можно использовать в работе и минутные интервалы. Мож-

но также использовать и более длинные, например полугодовые или годовые.

Ранее мы сказали о том, что графики можно строить в виде простой линии или в более сложной форме. А теперь разберемся с тем, какими конкретно они бывают. По ходу дела начнем использовать еще один термин — chart («чарт»). Обозначает он то же самое, что и «график»; это слово — из сленга трейдера.

6.4.2. Типы графиков

Тиковый график (Tick chart)

Тиковый график отличается от других типов графиков тем, что отображает абсолютно все возникающие котировки и дает наиболее детальную информацию о динамике цен. Обычно на тиковом графике каждое новое движение цены (по вертикали) сопровождается перемещением на небольшой стандартный шаг вправо по «безымянной» горизонтальной оси. Получается, что такой график никак не привязан к оси времени. Более приемлемым для трейдера может быть «неклассический» вариант тикового графика, построенный в терминале трейдера Internet Dealing System (рис. 6.4.1). На этом графике горизонтальная ось — это равномерная ось времени, а расстояние между тиками соответствует реальному временному сдвигу между появлением новых тиков. Тиковый график может пригодиться тем, кто хочет иметь четкую и даже излишне подробную картину движения цены, наблюдая за ее изменением «в режиме реального времени». Тикают часики — бим-бом...

Линейный график (Line chart)

Этот тип графика изображен на рис. 6.4.2. Мы его строим по ценам, соответствующим «ценам закрытия» (последним ценам) каждого стандартного временного интервала, причем соединяем отрезками прямых. А результат — ломаная линия. Хотя, если поменять масштаб, то визуально она будет восприниматься как плавная кривая.

Такой простой график, как линия, не может отразить все данные по изменению цен. Ну и не надо. Нам он нужен, только когда у нас мало данных либо когда они не сильно скачут «внутри интервала» и плавно изменяются за определенный промежуток времени.

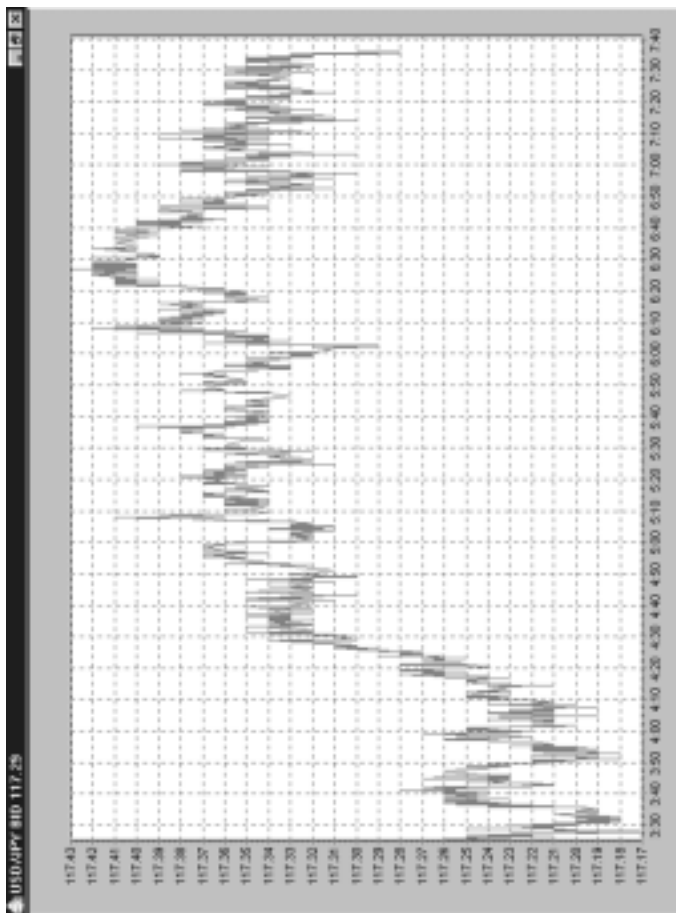


Рис. 6.4.1. Тиковый график (Tick chart)

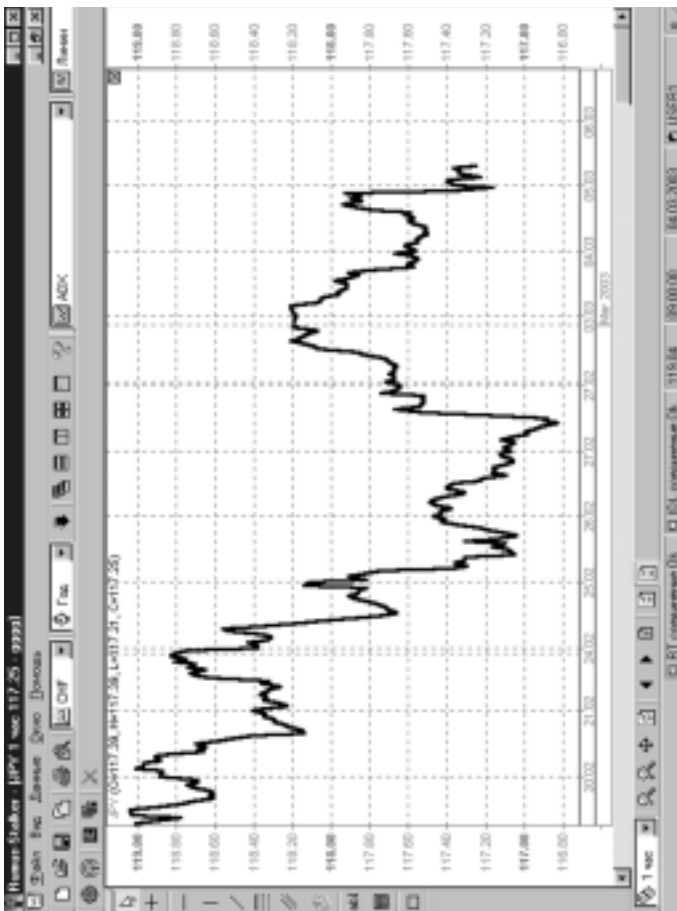


Рис. 6.4.2. Линейный график (Line chart)

Палочковый график (Bar chart)

Этот способ заключается в рисовании палочек. «Играем-ся» мы с ними. «Палочка отражает все», а конкретнее — изменения цен за определенный период времени (рис. 6.4.3) и несколько важных цен внутри конкретного интервала времени:

- High (максимальная цена за период);
- Close (цена закрытия, последняя);
- Open (цена открытия, первая);
- Low (минимальная цена).

Принцип построения такой: вертикалью соединяем High и Low, а на уровнях Open и Close ставим риски.

Плюс палочкового графика в том, что этот график отражает все четыре цены. А минус — в течение рассматриваемого периода цены могли измениться в пределах палочки неравномерно. Это значит, в каких-то ценовых промежутках объемы торгов были значительно больше, чем в других. По-хорошему ее толщина не должна быть равномерной. Но представьте себе использование неравномерной по толщине палочки — график будет для восприятия наших дорогих глаз таким же тяжелым, как укладывание шпал и рельсов некими товарищами. Поэтому и рисуют их одинаковой толщины и с использованием всего лишь четырех цен.

Японские подсвечники, японские свечи (Candle Stick)

График в виде японских свечей (правильнее — «подсвечников», но слово «свечи» звучит приятнее) очень похож на палочковый график, но он более доступный для восприятия (рис. 6.4.4). Для построения графика снова берут четыре цены. Между ценами Open и Close строят прямоугольник, который называется «телом свечи». Сверху и снизу тела рисуются так называемые «тени». Тени — это вертикальные линии. Верхняя тень начинается на верхнем уровне прямоугольника (тела) и заканчивается на уровне цены High. Нижняя начинается на нижнем краю прямоугольника и заканчивается на уровне цены Low. Ну и теперь кульминация процесса: если цены за день выросли

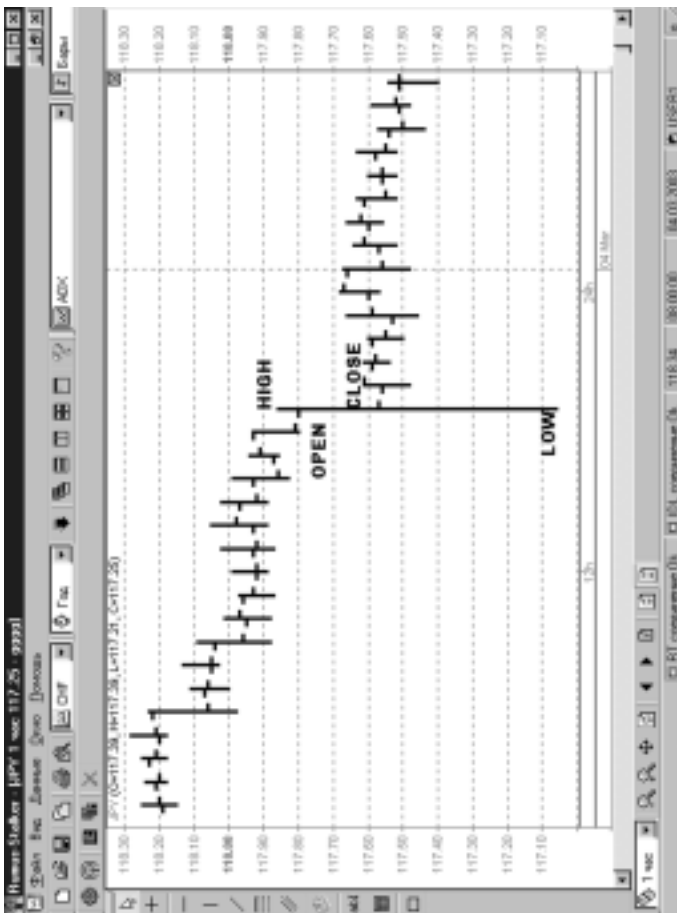


Рис. 6.4.3. Палочковый график (Bar chart)

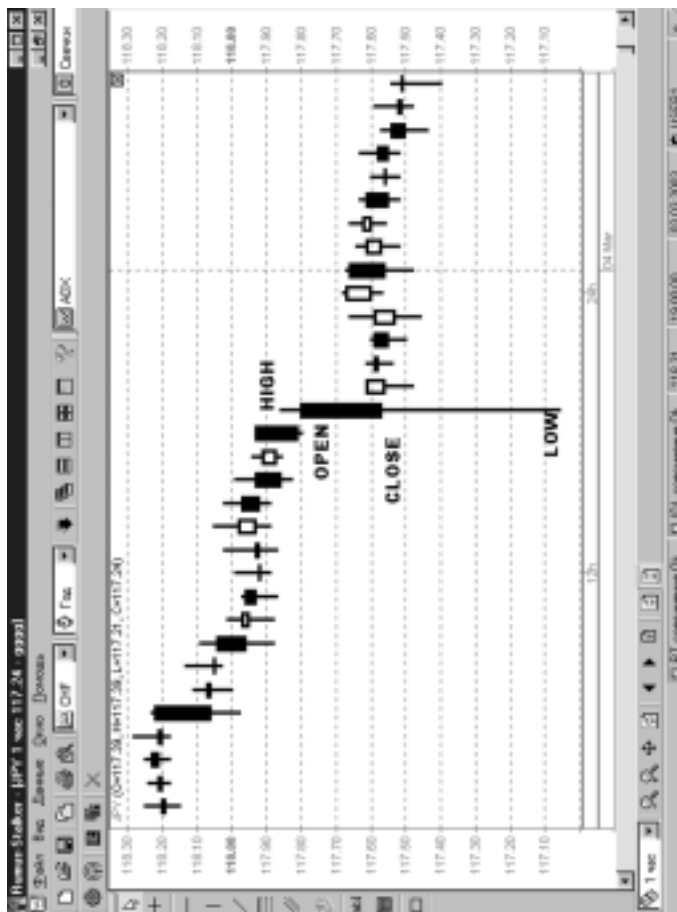


Рис. 6.4.3. График цен в виде японских подсвечников (Candle Stick)

(Open < Close), то тело красят в белый цвет, а если цены снизились (Open > Close), то в черный.

Свечи возникли в стародавние времена (век, эдак, семнадцатый), когда японцы торговали так называемыми «пустыми» корзинами с рисом: они покупали и продавали еще не собранный урожай будущего года. И при этом предсказывали, будет ли изобилие или нет на основе анализа фигурок из этих самых свечей. Черная свеча означала, что риса в этом году собрали больше, чем в предыдущем (цена падает), а белая — наоборот (цена растет).

6.5. Куда тренд — туда и мы!

6.5.1. Верным трендом идете, товарищи!

Определим понятие «тренд» (иногда говорят о «тенденции»). Оно нам не просто пригодится, а будет использоваться в работе постоянно. Тренд — это направление, в котором движется рынок. Отслеживая динамику подъемов и спадов, мы понимаем, какова тенденция изменения цены, насколько она продолжительна и собирается ли меняться. Ясное дело, что при восходящей тенденции необходимо покупать (курс растет, поэтому мы покупаем дешево, чтобы потом продать дороже), при нисходящей — продавать (курс падает, продадим дорого — потом купим дешевле). При боковом же тренде трейдер решает по ситуации, что ему предпринимать. Лучше ничего, лучше затаиться и подождать. Работа не волк, в лес не убежит.

6.5.2. Линии и уровни поддержки и сопротивления

Линия сопротивления соединяет важные максимумы (максимальные цены) рынка. Максимумы появляются, когда покупатели либо не могут, либо не хотят покупать по более высоким ценам, и рынок на время «откатывается» вниз. Ну надоедает им покупать, сколько же можно! Вместе с тем в районе определенного уровня цен возникает все больше желающих продать валюту. В итоге с каждым

движением цены вверх нарастает сопротивление продавцов и начинает чувствоваться слабость покупателей. Цены сбиваются, увеличиваются продажи. Тренд останавливается, как бы упираясь в невидимый потолок, а потом цена немного падает — формируется локальный максимум, локальный пик. Но вдруг... Бах! Бах! Дух! Дух! Началась драка — дерутся ожившие «быки» и рано радующиеся «медведи». И цена снова идет вверх! В этот момент мы увидели локальный минимум. Когда таких минимумов на графике будет несколько, мы соединим самые важные из них и получим линию поддержки.

Восходящие тренды иногда становятся более крутыми, когда цена пробивает линию сопротивления и идет все выше и выше. Такие тренды могут и разворачиваться, если цена пробивает линию поддержки и идет все ниже и ниже.

Что касается нисходящих трендов, то они сменяются на восходящие после пробоя линии сопротивления.

Линия сопротивления и линия поддержки косая, если тренд восходящий или нисходящий. Они могут быть горизонтальными, если тренд боковой.

Теперь об уровнях. Уровнем называется горизонтальная линия. Уровень не может быть косым!

Уровень может быть как поддержкой, так и сопротивлением, если тренд боковой. Это значит, что цена может, например, пробить уровень поддержки, после чего возникнет нисходящий тренд. Существует закономерность, о которой сразу скажем: высока вероятность, что позднее цена будет биться головой о потолок, который ранее был уровнем поддержки. Это еще называют правилом чередования. Заметьте (запишите в красную книжку), что если данное правило наблюдалось, то это еще раз подтверждает данный уровень.

Значимость уровня поддержки или сопротивления можно оценить также с помощью объема.

6.5.3. Типы трендов

Как было сказано выше в описании теории Доу, рынок развивается направленно: либо цены растут, либо падают, либо нахо-

дятся в горизонтальном диапазоне. И, соответственно, существуют три вида трендов.

Восходящий (возрастающий, «бычий») тренд (uptrend, upward, bullish trend). Он характеризуется тем, что нижние цены колебаний рынка повышаются (рис. 6.5.1). Линия, ограничивающая такой тренд снизу и проходящая через минимальные значения, называется линией тренда. На поверхности простой вывод: для восходящего тренда мы называем линией тренда линию поддержки (support line): «ниже ее цены не опускаются, а раз поднимается она, то и цены в целом тоже поднимаются».

Убывающий, или «медвежий» тренд (downtrend, downward, bearish trend) возникает, когда максимальные цены колебаний рынка понижаются (рис. 6.5.2).

При убывающем тренде нас интересует линия, которая ограничивает цены сверху и является линией сопротивления (resistance line).

Третий тип тренда — это **отсутствие тренда (горизонтальный тренд)**, так как цены колеблются в горизонтальном диапазоне (**sideways, flat market, trendless market**).

Для него тоже существуют линии поддержки и сопротивления, но отсутствует явно выраженное движение цен вверх или вниз (рис. 6.5.3).

Особый интерес в дилинге вызывают каналы (channel), когда для четко выраженного тренда одновременно существуют хорошие и почти параллельные линии поддержки и сопротивления (рис. 6.5.4). Любую из этих линий также называют линией возврата (return line). Цены колеблются внутри некоторого ценового промежутка и не могут пробить ни верхнюю, ни нижнюю границы так называемого канала. При этом тренд дает возможность прогнозировать как нижние, так и верхние их уровни, что звучит для нас, аки голос ангела.

Наблюдение в отношении каналов простое: чем дальше цена движется в канале, тем больше вероятность выхода из него и смены тренда.

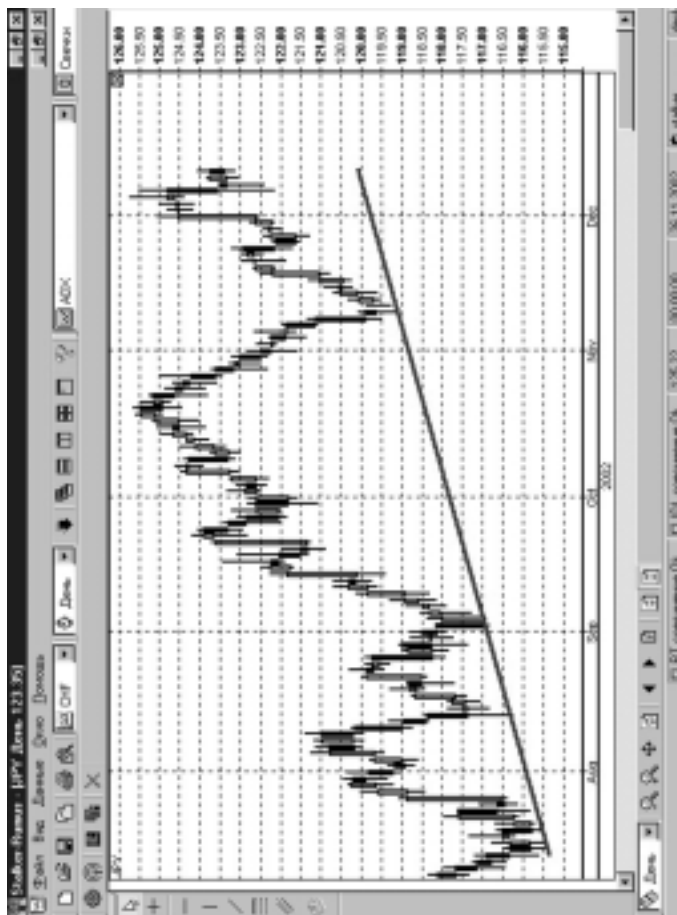


Рис. 6.5.1. Восходящий («бычий») тренд

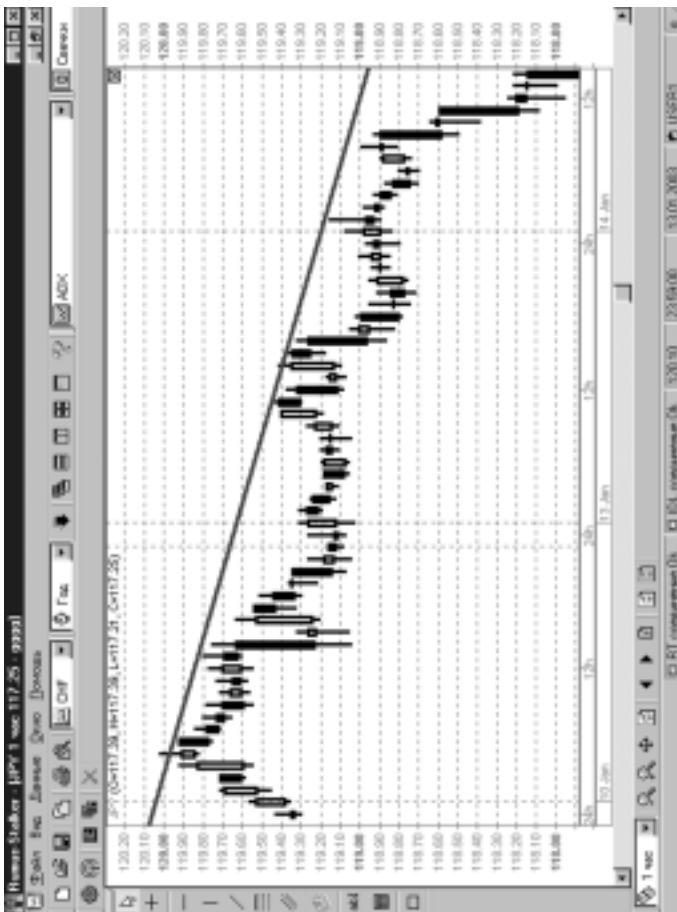


Рис. 6.5.2. Нисходящий («медвежий») тренд

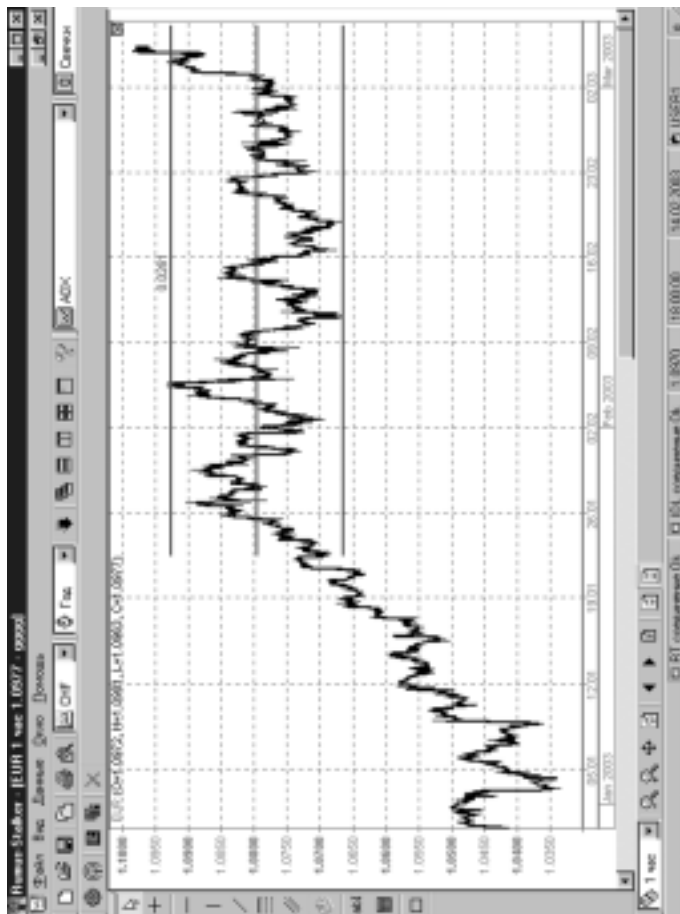


Рис. 6.5.3. Горизонтальный тренд

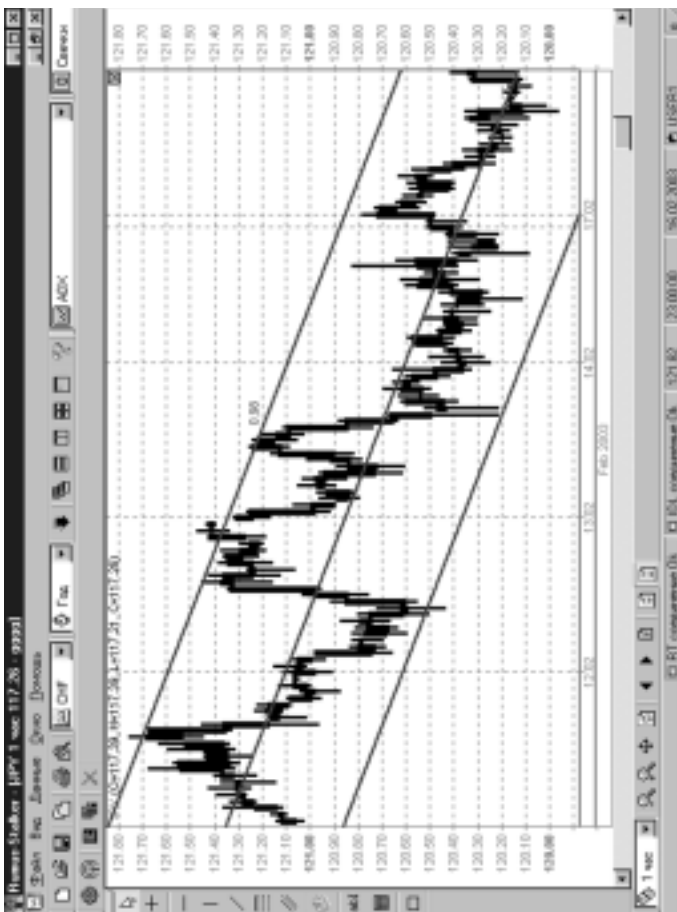


Рис. 6.5.4. Канал при наличии выраженного тренда

6.5.4. Важные правила игры «Мы строим тренд»

Правил немного и они достаточно простые. Вот правила построения восходящего тренда:

- чтобы начертить восходящий тренд, необходимо иметь, как минимум, два спада (локальных минимума), из которых второй должен быть выше первого. По этим точкам мы проводим пробную линию.
- третья точка подтверждает истинность намеченной линии.

Опорными точками, по которым необходимо строить линию тренда и для восходящего, и для нисходящего тренда, являются ценовые максимумы и минимумы. Ценовым максимумом (минимумом) по Демарку является та точка, которая лежит выше (ниже), чем точки в предшествующий день и день, следующий за данным. Именно через максимумы или минимумы стоит проводить линию тренда. Два последовательно повышающихся ценовых минимума образуют линию поддержки, она и является для восходящей тенденции линией тренда; два максимума — линию сопротивления, она параллельна линии тренда.

Для понижающейся тенденции линией тренда является линия сопротивления. Она строится по минимум двум ценовым максимумам, из которых второй ниже первого.

6.5.5. Зачем мы строим тренд?

Линии тренда помогают нам определить зоны покупки и продажи. Часто прорыв линии тренда является первым признаком перелома в характере тенденции. В этом случае позиции, открытые в направлении предыдущего тренда, необходимо тут же прикрыть. Значимость линии тренда зависит от срока ее действия и от того, сколько раз она была проверена. Чем больше значимость, тем больше ей можно доверять и тем большее значение будет иметь ее прорыв.

6.6. Идеальная фигура

Несмотря на великое множество различных фигур истроей, их все можно смело поделить на два типа: фигуры продолжения и разворотные фигуры.

6.6.1. Фигуры продолжения

Итак, сначала про продолжение банкета. Фигуры продолжения характеризуют продолжение текущего тренда. К ним относятся зигзаг, треугольник, флаг.

Зигзаг обычно возникает в начале тренда или в качестве временной коррекции тренда (рис. 6.6.1). Данная фигура формируется практически моментально (2–3 торговых дня при работе на дневных интервалах, реже — неделя). Долго ли он будет длиться, зависит от уровня сопротивления, с которым он столкнулся.

Треугольники могут быть следующих типов:

- восходящий (ascending triangle, линия поддержки идет направо вверх);
- нисходящий (descending triangle, линия сопротивления идет направо вниз);
- расширяющийся треугольник (expanding triangle);
- симметричный.

Восходящий треугольник формируется, как правило, на растущем рынке; нисходящий, соответственно, на падающем. Треугольник состоит не менее чем из 5 волн.

Треугольник, как правило, пробивается на расстоянии 2/3 от вершины. Факт пробития сопровождается ростом объема, может возникнуть ценовой разрыв.

Считать, что есть факт прорыва треугольника, можно тогда, когда цена закрытия последней свечи оказалась за пределами соответствующей линии консолидации — либо выше, либо ниже одной из сторон треугольника. А вот если вы увидели простое пересечение линии столбиком графика, это наверняка ложный сигнал. После прорыва треугольника график обычно возвращается к пробитой стороне (линии консолидации).

И еще важным свойством является то, что если цена пробивает сторону треугольника, то уходит в сторону, как минимум, на ценовую базу P .

Пример треугольника — на рис. 6.6.2.

Флаги — это, фактически, каналы, внутри которых колеблются цены (рис. 6.6.3). В конечном итоге мы можем наблюдать следующие явления природы:

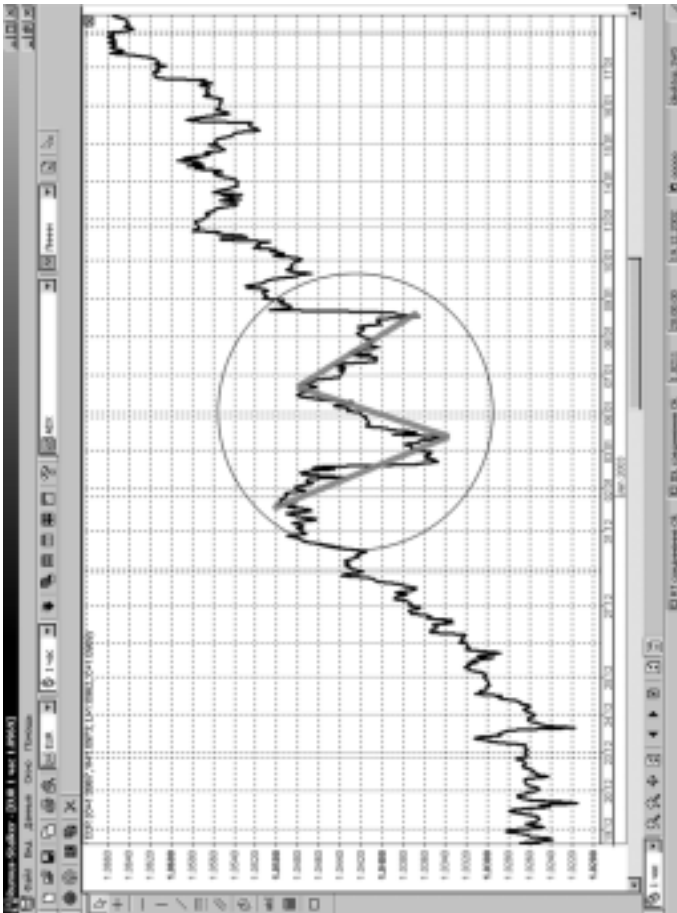


Рис. 6.6.1. Зигзаг на часовом графике курса евро

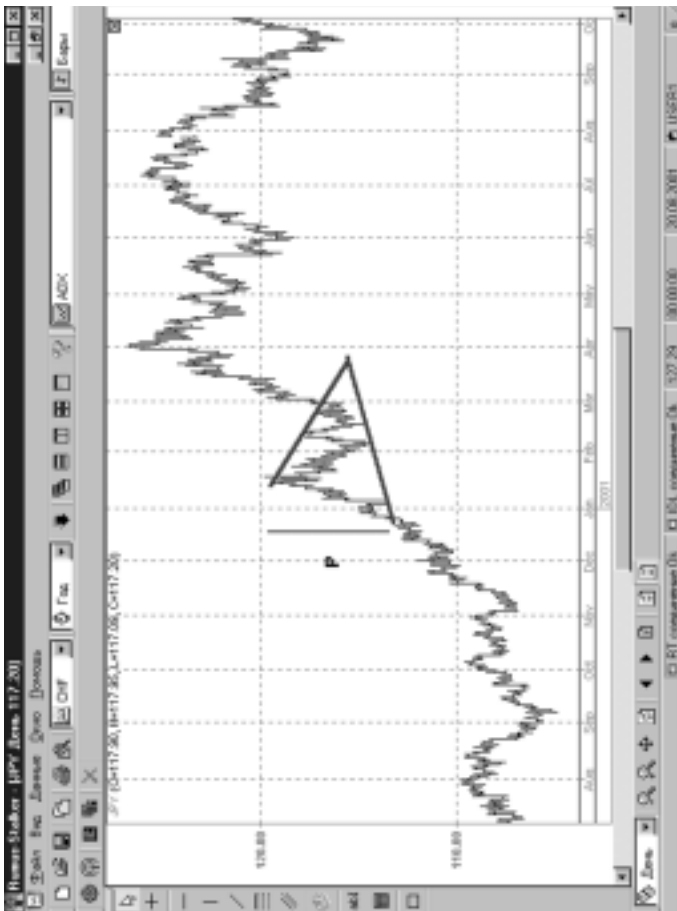


Рис. 6.6.2. Треугольник

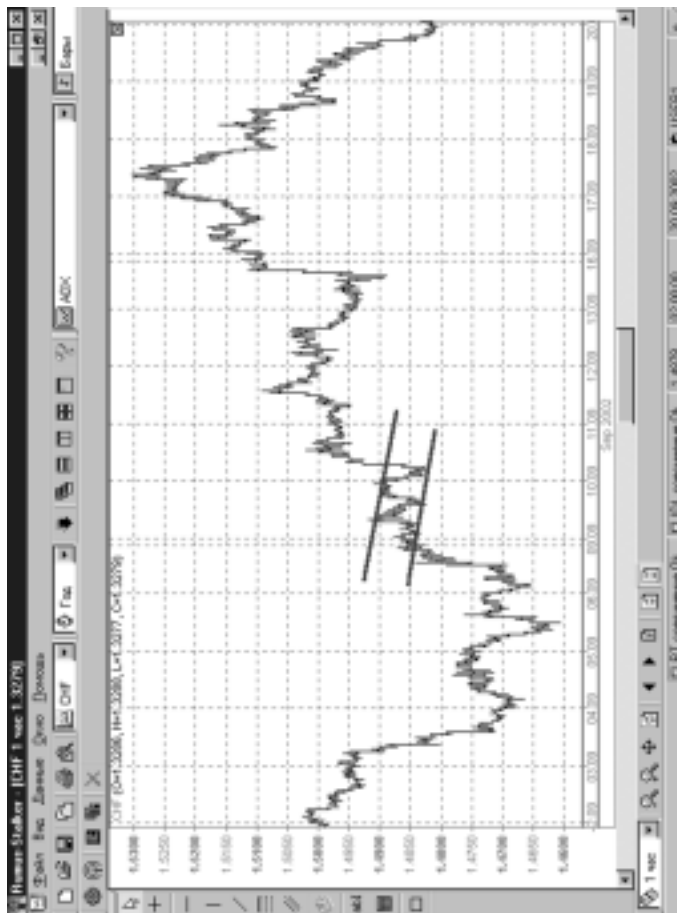


Рис. 6.6.3. Флаг

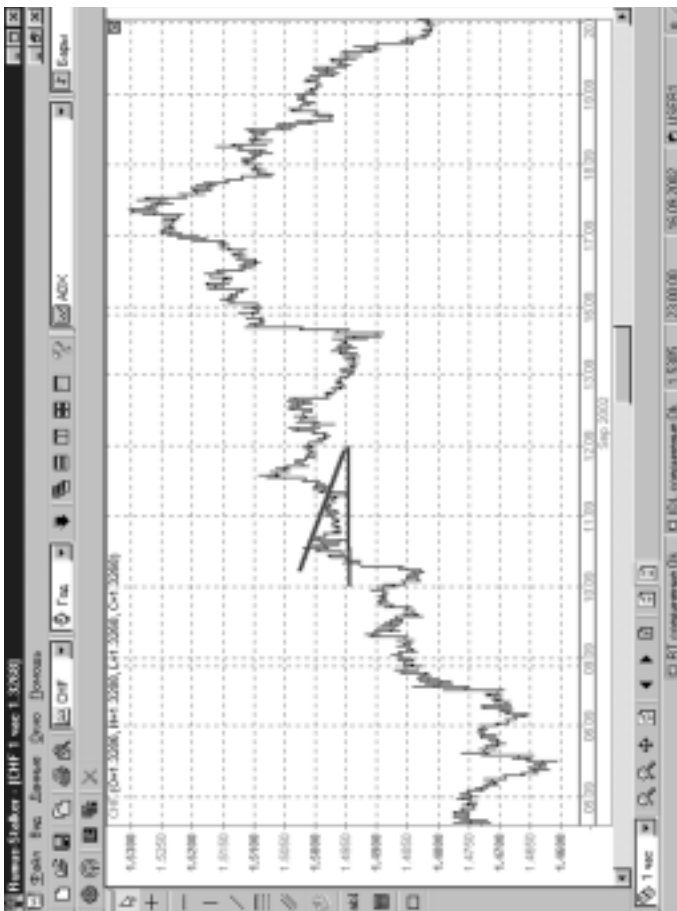


Рис. 6.6.4. Вымпел

- растущий канал (характерный для сильного рынка, тренда);
- уравновешенный канал (уравновешенный рынок, на котором наблюдается падение торгов, имеется ценовой разрыв и локальные всплески торгов);
- а также падающий канал, встречающийся на последних стадиях роста.

Вымпел — аналог флага, но конфигурация, расположенная на «древке» представляет собой не канал, а сходящийся треугольник (рис. 6.6.4).

Флаги и вымпелы являются частыми моделями продолжения, играющими роль коррекции энергично развивающихся трендов. Они имеют много общего в своей динамике. Обе модели возникают после резкого движения рынка, изображенного на графике в виде почти прямой линии.

Флаг и вымпел являются надежными фигурами продолжения, когда они ориентированы против этого тренда (так что прорыв происходит против наклона флага/вымпела). Отсюда логический вывод: флаг с наклоном вниз генерирует «бычий» сигнал, а если вверх — то «медвежий». Активность торговли до образования фигуры велика. И только затем падает и опять резко увеличивается после прорыва.

6.6.2. Разворотные (поворотные) фигуры

К основным поворотным (разворотным) фигурам можно отнести двойную вершину, двойное дно, тройную вершину, тройное дно, голову-плечи, блюдце и т. д.

Поворотные фигуры, в отличие от фигур продолжения тенденции, подразумевают смену характера тенденции. Вот их-то и надо искать с фонариком в руках. Плыть по течению много ума не надо, а вот обнаружить вовремя, что за поворотом вас ждет сильный обрыв, — не каждому дано. Но каждый должен уметь! Поэтому каждый уважающий себя и свои деньги валютный трейдер обязан знать, что для всех поворотных фигур характерно следующее:

- необходимым предварительным условием для возникновения любой поворотной конструкции является наличие предшествующей восходящей или нисходящей тенденции;

- чем продолжительнее конструкция по времени и больше ее размеры, тем значительнее будет последующее изменение цены;
- вершинные конструкции обычно короче по продолжительности и более непостоянны, чем конструкции на подножии рынка;
- подножия чаще имеют узкие ценовые коридоры, и на их образование уходит больше времени.

Вооружившись этими несложными правилами, можно уверенно идти навстречу следующим знаниям. А следующий важный шаг — знакомство с инструментарием поворотного царства.

Наверное, одной из самых надежных поворотных фигур является фигура **голова-плечи** (Head&shoulders, шампунь такой известный есть). Данная фигура обычно возникает как на вершине (рис. 6.6.5), так и в основании рыночного цикла (рис. 6.6.6).

Центральный пик напоминает нам голову, а боковые пики — плечи человека. Линия, соединяющая основания двух плеч, называется шейной линией (neckline — N).

Стрелками на рисунке указаны минимальные (предположительные) пределы изменения цены. Большое значение для таких фигур имеют показатели объема рынка. Подробнее об этом поговорим в будущих книгах.

Другим видом поворотных фигур являются двойная вершина (рис. 6.6.7) и двойное дно (рис. 6.6.8). Они легко распознаются и появляются на графиках чаще, чем голова и плечи. Основные характеристики двойной вершины или двойного дна те же, что и у фигуры голова-плечи.

Это, в принципе, все основные (именно «основные») графические элементы технического анализа. Здесь мы описали их кратко, а если вам будет интересно узнать об этих и других фигурах больше, читайте другую нашу книгу «Как увидеть деньги на экране монитора».

А теперь переходим к следующей главе — к главе для самых смелых и серьезных. Она посвящена математическим методам технического анализа. Но для того чтобы понять, стоит ли ее читать, необходимо пройти следующий тест:

Родина-мать зовет. Ваши действия:

- бегу впереди поезда;
- иду, шагаю по Москве;

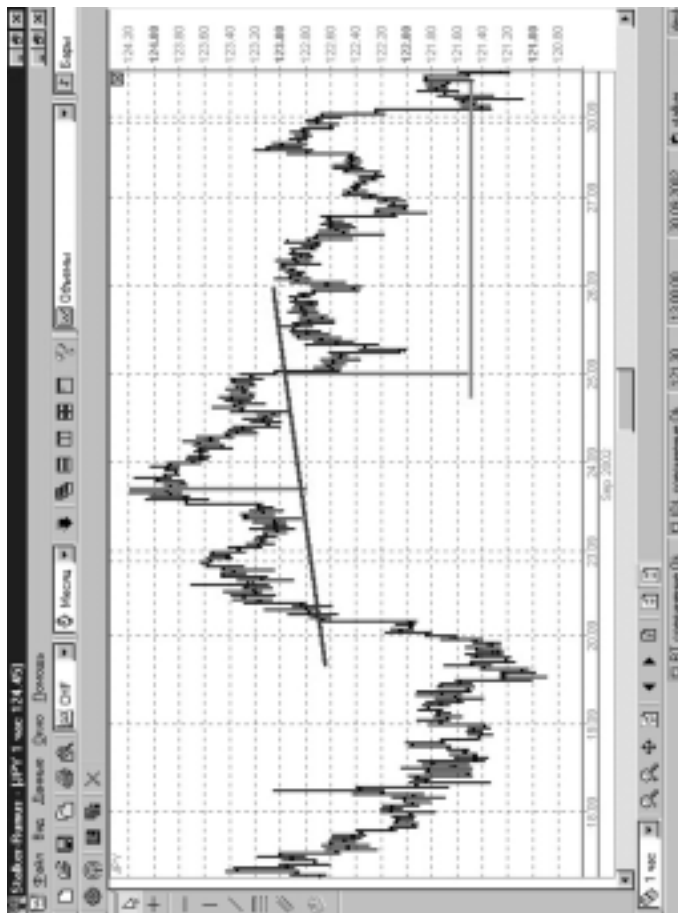


Рис. 6.6.5. Голова-плечи на вершине рынка

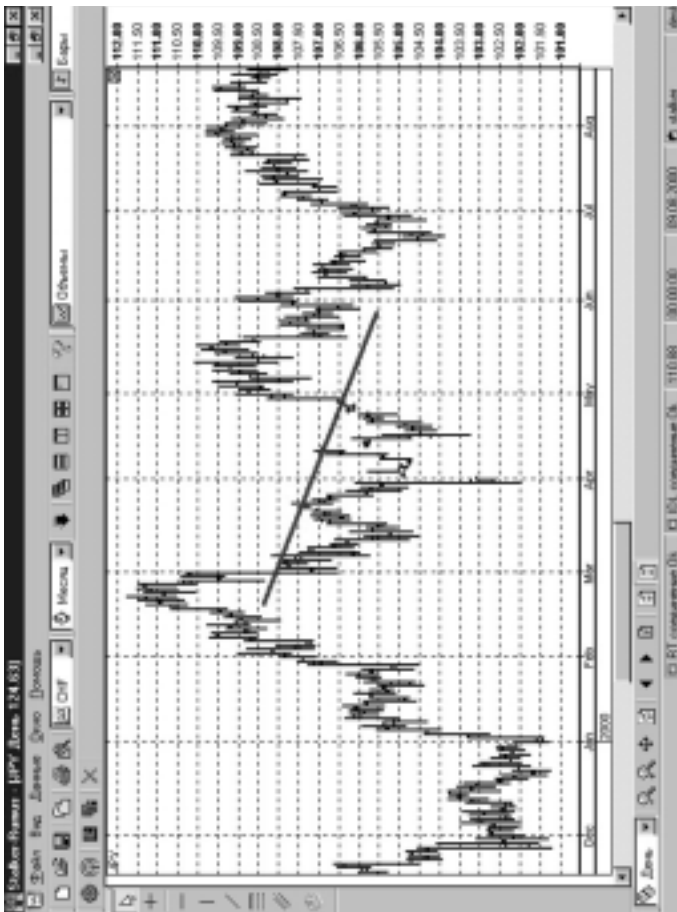


Рис. 6.6.6. Перевернутая голова-плечи в основании рынка

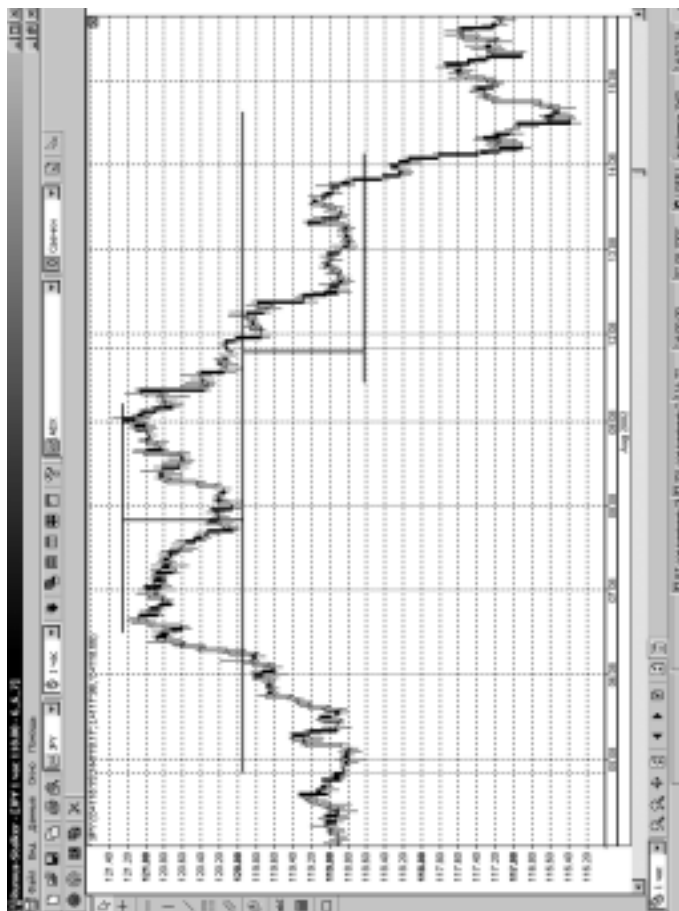


Рис. 6.6.7. Двойная вершина

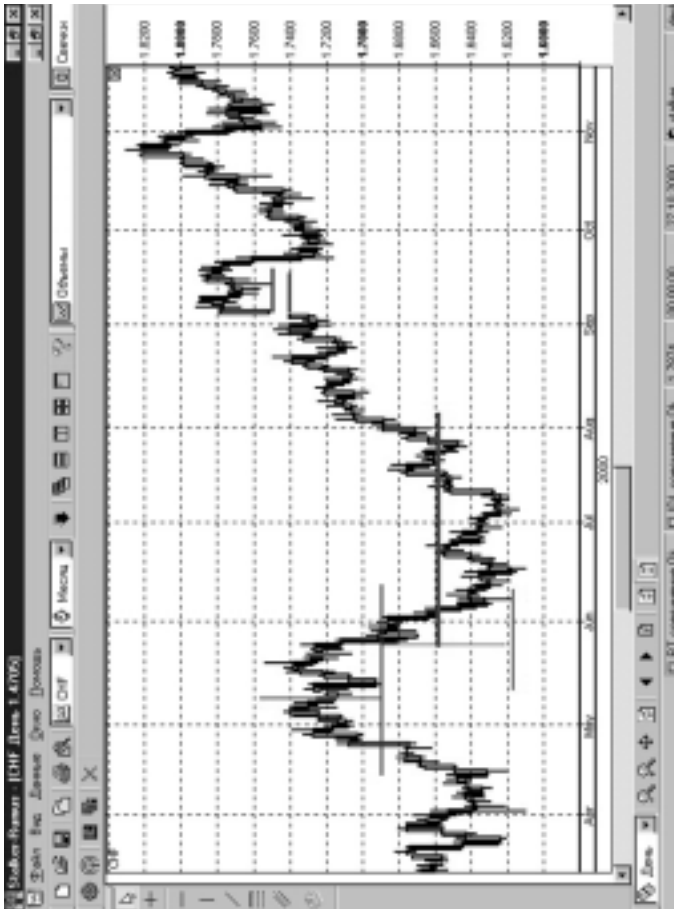


Рис. 6.6.8. Двойное дно

- куда хочу, туда лечу;
- кидаю шарики в небо и жую «Минтон».

Друзья познаются в беде:

- Не имей сто рублей, а имей сто друзей;
- Если друг оказался вдруг...
- Собака — друг человека;
- Пчелы тоже хорошие, только кусаются.

Ум хорошо — два лучше:

- Всем своего ума не вложишь;
- Бог велел делиться;
- Всяк кулик хвалит свое болото;
- Не знаю, что и ответить.

Сколько вам лет:

- Столько не живут;
- в Америке пиво можно;
- 32;
- не помню.

Как вас зовут:

- Данила Степаныч;
- Иван-да-Марья;
- Уважаемый;
- Как назвали, так и зовут.

Если вы набрали от 0 до 10 баллов, поздравляем! Смерть вам не грозит. Да и жизнь тоже.

Если вы набрали 27, 49 и 11 баллов, то удивляемся, как вы до сих пор владеете ситуацией при таком количестве проблем.

Если вы набрали от 100 баллов и выше, то значит, вы много врали, а это нехорошо.

И, наконец, если вы не нашли, как считаются баллы, вы победили, а нам приятно, что вы с нами! Немедленно приступайте к следующей главе! Вы очень проникательный, самостоятельный, смелый, наблюдательный и думающий человек! Ура!

7. Математика — всему голова

В предыдущей главе мы рассказали вам про «визуальный метод» анализа рынка. Мы научились использовать свое умение находить ассоциации между видами графиков и геометрическими фигурами. Однако стоит отметить, что некоторым трейдерам такой графический метод не вполне подходит просто потому, что им бы точных цифр и строгих расчетов!

Специально для них, а также для всех, чтобы имели представление, мы теперь поговорим о цифрах в жизни и работе трейдера!

7.1. Волновая теория Эллиотта

Ральф Нельсон Эллиотт был инженером. После серьезной болезни в начале 1930-х гг. он занялся анализом биржевых цен и показателей, в частности индекса Доу-Джонса. Сделав ряд весьма успешных предсказаний, он в 1939 году опубликовал серию статей в журнале Financial World Magazine. В них впервые была представлена его точка зрения на биржевую жизнь, которая гласила, что движения индекса Доу-Джонса подчиняются определенным ритмам. Согласно Эллиотту все эти движения следуют тому же закону, что и морские приливы — за приливом следует отлив, за действием (акцией) следует противодействие (реакция). Эта динамика снова и снова проявляет себя. Процедура смены взлетов и падений повторяется с завидной регулярностью, поскольку структура рынка, взятого как единое целое, остается неизменной.

Эллиотт писал: «Закон природы включает в рассмотрение важнейший элемент — ритмичность. Закон природы — это не некая система, не метод игры на рынке, а явление, характерное, видимо, для хода любой человеческой деятельности. Его применение в прогнозировании революционно».

7.1.1. Общие положения волновой теории Эллиотта

Суть **волновой теории** Эллиотта заключается в следующем:

- волной называется направленное движение цен в одну сторону (когда в целом есть повышение или понижение, без учета внутренних коррекций движения, то есть волна есть, когда есть тренд);
- после повышающейся волны всегда идет понижающаяся волна, а после понижающейся волны всегда идет повышающаяся волна (то есть всегда движение одной волны корректируется движением другой);
- волны с номерами 1, 3, 5, А, С, а также их подволны (1), (3), (5), (А), (С) именуется «импульсными» волнами, потому что они идут по направлению основного взлета или основной коррекции, то есть придают импульс «своей волне» более высокого порядка;
- волны 2, 4, В, а также (2), (4), (В) — это «корректирующие» волны, потому что они идут в противоположном по сравнению с импульсными волнами направлении, то есть корректируют «свою волну» более высокого порядка;
- повышающиеся волны 1, 3, 5 состоят из пяти более мелких волн, идущих зигзагом — (1), (2), (3), (4), (5);
- понижающиеся волны 2 и 4 состоят их трех более мелких волн (А), (В), (С);
- понижающиеся волны А и волна С состоят из пяти более мелких волн — (А), (В), (С), (D), (E);
- повышающаяся волна В состоит из трех более мелких волн (1), (2), (3);

- волна любого порядка всегда является подволной еще более мощественной волны. В нашем примере волны 1, 2, 3, 4, 5 являются пятиволновой последовательностью волны, которую можно бы было обозначить как «I».

Существуют наблюдения о том, какой длины те или иные волны могут быть, как их размеры могут соотноситься с размерами «соседей» и какой вид они могут принимать.

Как только завершается рост, состоящий из 5 волн, начинаются 3 волны коррекции (A), (B), (C). Независимо от степени напора тенденция всегда будет развиваться по основному 8-волновому циклу (рис. 7.1.1). Волны (3) или (5) могут разбиваться на более мелкие кусочки. Разбиваться могут, конечно, и наши мечты о суровую реальность, если вместо учебы без конца смотреть телевизор... однако не о том сейчас речь. Речь о том, что это разбиение (мы опять о волнах) зависит от направления большей волны, частью которой она является.

И бьются они так:

- все импульсные волны — (1), (3), (5), (A), (C) делятся на 5 подволн еще более мелкого порядка;
- волны (2), (4), (B) делятся на 3 волны меньшей степени — корректирующие волны всегда короче импульсных.

Пользуясь этими правилами разбиения волн на подволны и постулатами теории, описанными выше, всегда можно узнать, в «каком месте» волнового движения (рынка) мы находимся в данный момент вместе нашими ценами, банками, брокерами, инвесторами и другими трейдерами!

Вот как это делается:

- если при общей тенденции роста наблюдается 5-волновое падение, можно с высокой долей уверенности констатировать, что мы имеем дело с волной (A) 3-волнового (A)-(B)-(C) падения, так как волны (2) и (4) всегда являются «трехволновками». А значит, нас ждут волны (B) и (C), то есть падение продолжится.
- на «медвежьем» рынке после 3-волнового повышения должна возобновиться тенденция падения, а оживление, состоящее из 5 волн — это предупреждение, что следует ожидать более зна-

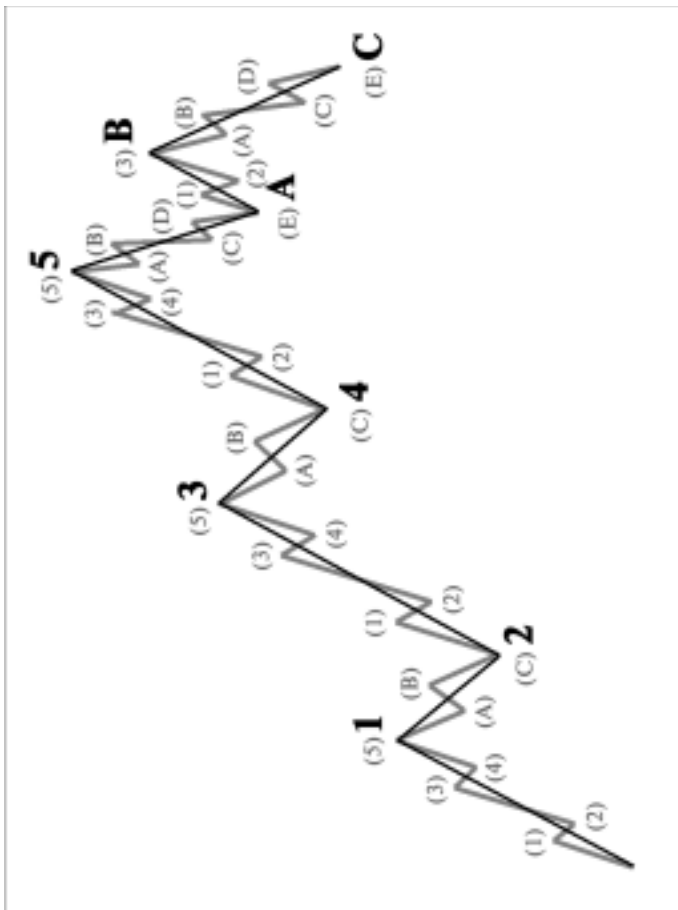


Рис. 7.1.1. Геометрия волновой структуры Эллиотта: разложение волны на подволны

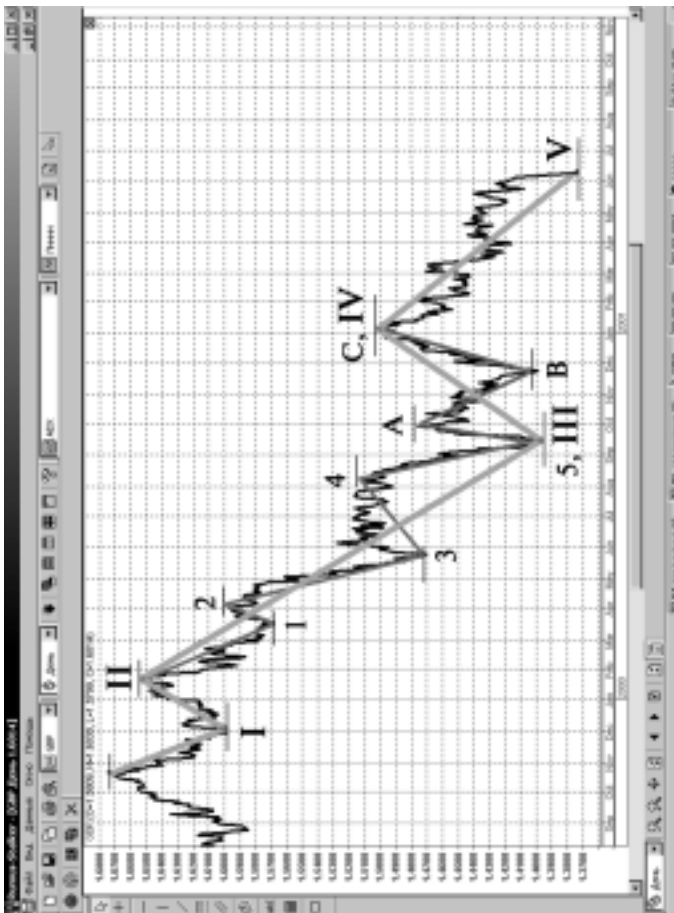


Рис. 7.1.2. Типичная волновая структура Эллиотта; случай нисходящего тренда

чительного движения цен наверх. Эта новая предсказанная нами волна может оказаться (1) волной «бычьей» тенденции (рис. 7.1.2).

7.1.2. Свойства волн Эллиотта

Волна 1

Почти половина всех первых волн зарождается у основания рынка и является не чем иным, как «отскоком» от наиболее низких уровней. Первая волна, как правило, самая короткая из 5 волн, иногда очень динамичная, если это основание рынка.

Волна 2

Как правило, волна 2 проходит полное или почти полное расстояние, пройденное 1-й волной, но удерживается над уровнем основания 1-й волны.

Волна 3

Волна 3 обычно самая длинная и динамичная из всех 5 импульсных волн. Пересечение волной 3 уровня вершины 1-й волны соответствует классическому прорыву и является сигналом к открытию длинных позиций. На эту волну приходится резкое увеличение объемов торговли. Волна 3 никогда не может быть самой короткой.

Волна 4

Эта волна имеет сложное строение, она, так же, как и волна 2 представляет собой фазу коррекции или консолидации, однако отличается своим строением от волны 2 (правило чередования внешнего вида 2-й и 4-й волны) — на волне 4 часто появляются треугольники. Важное правило (а как же без них!): основание волны 4 никогда не перекрывает вершину волны 1.

Волна 5

Эта волна гораздо менее динамична, чем волна 3. Во время этой волны многие индикаторы (осцилляторы) отстают от движения

цен, и появляются отрицательные расхождения (дивергенция), предупреждая о приближении вершины рынка.

Волна А

Наиболее убедительным сигналом появления этой волны является ее разбиение на 5 волн меньшего порядка, при этом увеличение объема соответствует понижению цены.

Волна В

Эта волна отражает «отскок» цен вверх при новой нисходящей тенденции, начавшейся с волны А. Для волны В характерен низкий объем. При этом образуется «двойная вершина». Иногда волна В даже перекрывает вершину волны 5.

Волна С

Волна С часто опускается намного ниже основания волны А. При проведении линии тренда под основанием волны 4 и волны А на графике появляется голова-плечи.

Данные правила, конечно, ни в коей мере не являются полными и достаточными, но суть одна (простая, как все гениальное!): лови за хвост свою удачу. Нужно просто-напросто «настроиться на волну» в самом начале и сделать дело, ради которого вы на нее охотились!

7.2. Числа Фибоначчи — математическая основа теории волн

Как признавал сам Эллиотт, основой его теории стала последовательность чисел, открытая еще в XIII веке великим итальянским ученым Фибоначчи.

Купец Леонардо из Пизы (1180–1240), более известный под прозвищем Фибоначчи, был, безусловно, самым значительным математиком средневековья. Роль его книг в развитии математики и распространении в Европе математических знаний трудно пере-

оценить. Жизнь и научная карьера Леонардо теснейшим образом связана с развитием Европейской культуры и науки.

В век Фибоначчи Возрождение было еще далеко, однако история великодушно даровала Италии промежуток времени, который вполне можно было назвать репетицией надвигающейся эпохи Ренессанса. Этой репетицией руководил Фридрих II, император Священной Римской империи с 1220 года. Воспитанный в традициях южной Италии, Фридрих II был чрезвычайно далек от Европейского христианского рыцарства.

Ну, например, столь любимые его дедом воинские турниры Фридрих II совсем не признавал. Вот и говори после этого о сохранении вековых традиций! Впрочем, Бог с ними, золотыми рыбками... Особенно когда вспоминаешь, что вместо турниров он культивировал гораздо менее кровавые математические соревнования, на которых противники обменивались не ударами, а задачами. Чрезвычайно подозрительный субъект был, не правда ли?!

Вот на этих-то турнирах и наступил звездный час господина Фибоначчи. Именно там его несомненный талант раскрылся со всей полнотой и яркостью. Конечно, этому способствовало хорошее образование, которое дал сыну купец Боначчи. Для этого торговец взял сына с собой на Восток и приставил к нему арабских учителей. Как вы помните, на Востоке народ был развитой (продвинутый, по-нашему), особенно он развился в математике. Поэтому образование, полученное Леонардо, было самым лучшим и современным по тем временам.

Прибавьте к этому образованию покровительство Фридриха и вы получите... выпуск научных трактатов Фибоначчи. Естественно, что работе Фибоначчи знакомство с вышеупомянутым товарищем... о, пардон, королем, было большим козырем.

Козырь был настолько значимый, а образование настолько хорошим, что свет увидели аж три большие работы Фибоначчи. Самая знаменитая и популярная из них называется «Liber Abaci». Благодаря именно этой книге Европа узнала индо-арабскую систему исчисления, которая позднее вытеснила традиционные для того времени римские числа. Работы Фибоначчи имели огромное значение для последующего развития математики, физики, астрономии и техники. В общем, у нас — Ломоносов, там — Фибоначчи.

Что же было такого сверхъестественного в работе «Liber Abaci»? Изюминка Фибоначчи заключалась в формуле для кроликов (вернее, их процесса размножения). Да-да, речь шла о кроликах, таких белых и пушистых, которых все любят. В контексте сюжета о размножении кроликов Фибоначчи приводит свою последовательность чисел как решение математической задачи — задачи нахождения формулы размножения кроликов. Исходные данные просты: сажаем в клетку одного кролика, потом крольчиху — теперь их двое; а затем мы можем отдыхать — зверушки займутся процессом самостоятельно, и после очередной счастливой кроличьей ночи будет их на свете столько, какое число стоит в последовательности Фибоначчи.

Числовая последовательность Фибоначчи такова: 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144 (далее до бесконечности). Последовательность Фибоначчи — не просто набор чисел. Отнюдь, она имеет весьма любопытную особенность — прослеживается постоянная взаимосвязь между числами. И взаимосвязь эта такая:

Сумма любых двух соседних чисел равна следующему числу в последовательности. Например: $3 + 5 = 8$; $5 + 8 = 13$ и так далее.

Отношение любого числа последовательности к следующему постепенно приближается к **0,618**.

Например:

$$1 : 1 = 1$$

$$1 : 2 = 0,5$$

$$2 : 3 = 0,67$$

$$3 : 5 = 0,6$$

$$5 : 8 = 0,625$$

$$8 : 13 = 0,615$$

$$13 : 21 = 0,619 \text{ и т. д.}$$

Обратите внимание, что значение соотношений колеблется вокруг величины 0,618, причем размах флуктуаций постепенно уменьшается. Дабы избежать заблуждений, уточняем, что размах флуктуаций — это не размах крыльев, а размер колебаний около «средней линии». Короче говоря, есть котировки, а есть их разброс от среднего значения. Отдельные котировки увеличиваются или уменьшаются обычно так, что никакой четкой закономерности об-

наружить невозможно, даже если есть какие-то туманные предположения. Вот и решили люди внести хоть какую-то определенность — решили называть эти спонтанные метания вокруг среднего значения флуктуацией и анализировать, так сказать, степень хаотичности движения.

Отношение любого числа к предыдущему приблизительно равно 1,618 (величина, обратная 0,618).

Например:

$$13:8 = 1,625$$

$$21:13 = 1,615$$

$$34:21 = 1,619.$$

Чем выше числа, тем более они приближаются к величине 0,618 и 1,618.

Отношение любого числа к следующему за ним через одно приближается к **0,382**, а к предшествующему через одно — **2,618**. Например:

$$13:34 = 0,382$$

$$34:13 = 2,615 \text{ и т. д.}$$

Последовательность Фибоначчи содержит и другие любопытные соотношения (коэффициенты). Но те, которые мы привели выше, — самые важные и известные.

На самом деле Фибоначчи вообще-то не является первооткрывателем этих пропорций. Дело в том, что коэффициент 1,618 или 0,618 был известен еще древнегреческим и древнеегипетским математикам. Они называли его «золотым коэффициентом» или «золотым сечением». Его можно обнаружить в музыке, изобразительном искусстве, архитектуре и биологии. Так, греки использовали принцип «золотого сечения» при строительстве Парфенона, египтяне — Великой пирамиды в Гизе. К тому же свойства «золотого коэффициента» были хорошо известны Пифагору, Платону и Леонардо да Винчи. В общем, многие уважаемые господа знали об этих магических цифрах. Но возникает вопрос: а не могут ли они пригодиться и нам? И если да, то как же пользоваться таким великим открытием?

Пригодиться могут! Пользоваться просто!

Пропорции Фибоначчи дают ориентиры не только возможных уровней отката, но и указывают возможную величину хода в случае продолжения тенденции. Если после хода рынок откатывается, а затем продолжает движение в том же направлении, то в типичной ситуации величина продолженного хода может составить **1.618**.

7.3. Резюме о волнах Эллиотта и числах Фибоначчи

В качестве заключения в разговоре о теории Эллиотта и числах Фибоначчи еще раз перечислим их основные свойства:

- полный цикл «бычьего» рынка состоит из 8 волн: 5 волн роста, за которыми следуют 3 волны падения;
- любая волна является частью более длинной и подразделяется на более короткие;
- любая импульсная волна тенденции состоит из 5 волн более низкого порядка;
- коррекция всегда состоит из трех волн;
- простые коррекции бывают двух типов: зигзаги 5–3–5 и плоские волны 3–3–5 (мы об этом не говорили, но случается);
- треугольники, как правило, образуются на четвертых волнах (эта модель всегда предшествует последней волне). Треугольник может также быть корректирующей волной В;
- иногда одна из импульсных волн растягивается. Остальные две должны оставаться равными по времени и протяженности;
- правило чередования вида волн 2 и 4 предупреждает, что не следует ждать одинакового проявления ценовой динамики два раза подряд;
- «бычьи» рынки не должны опускаться ниже основания предыдущей четвертой волны;
- волна 4 не должна перехлестываться с волной 1;
- основными аспектами теории волн Эллиотта являются (в порядке значимости): форма волны, соотношение волн и время;

- математической основой теории волн Эллиотта является последовательность Фибоначчи;
- число волн, образующих тенденцию, совпадает с числами Фибоначчи;
- коэффициенты Фибоначчи и основанные на них отношения длины коррекции используются для определения ценовых ориентиров (рис. 7.3.1). Отношение длины коррекции к предыдущему движению рынка часто равняется 62%, 50% и 38%. Об этом мы еще скажем пару слов.

Методика прогностических расчетов с использованием чисел Фибоначчи строится на том, что численное соотношение движения и отката должно давать коэффициенты «золотого сечения», то есть:

- 1,618; 2,618; 4,236 (при движении);
- 0,618; 0,382; 0,236 (при откате).

Эти численные значения и представляют собой те важные уровни, которые рынок «вспоминает» по ходу изменения цен. Именно на них ориентируется трейдер в своей работе.

Умные люди находят наиболее простое употребление числа Фибоначчи при расчете уровня отката (retrenchment) или отскока (rebound). Так как цены не могут непрерывно расти или падать, после каждого их изменения существует откат той или иной величины в противоположную сторону. Особенно четко это явление видно после сильного и продолжительного движения. По мнению Доу, в такой ситуации откат в размере 33% наиболее вероятен, а откат 66% наименее вероятен (рис. 7.3.2). Эти цифры не совсем совпадают с числами Фибоначчи, однако же они от них не так далеки. Учитывая, что еще один исследователь рынка, господин У. Ганн, предложил очень близкие к пропорциям Фибоначчи уровни наиболее вероятных откатов (38%, 50% и 62%), мы считаем возможным рекомендовать именно пропорции Фибоначчи для активного использования. Заменяя уровни Доу или Ганна на числа Фибоначчи, мы просто несколько корректируем границы движений, соответствующие максимальным вероятностям того или иного события. На итогах работы это практически не отразится именно из-за



Рис. 7.3.1. График цены с нанесенными уровнями Фибоначчи

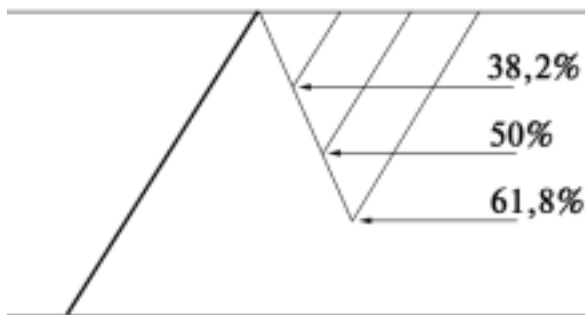


Рис. 7.3.2. Размеры наиболее вероятных откатов

огромной популярности теории Эллиотта и пропорций Фибоначчи. Действительно, поскольку большинство участников рынка ожидает именно такой откат, то именно он и происходит, то есть ожидание самооправдывается. «Вера побеждает врага», поэтому ситуация складывается так, как верит большинство. Это забавно, но факт неоспоримый.

Разумеется, привлекательность данного вида анализа состоит в простоте расчета уровней откатов и отскоков. Отсюда и бешеная популярность волновой теории. Важно, позитивно и отчасти даже приятно то, что соотношения откатов и отскоков действуют как на главных трендах, так и на вторичных и на краткосрочных. В итоге их можно наблюдать на недельных и часовых графиках. А раз так, значит, мы с вами — трейдеры всего мира — обладаем достаточно простым, но эффективным средством для создания прогнозов и, в конечном итоге, зарабатывания денег.

7.4. А теперь совсем математика

В связи с развитием компьютерных технологий математические методы исследования цен на рынке набирают обороты. Большим и несомненным достоинством математических методов является «объективность». Конечно, эта объективность — не та же самая объективность, которая открыла бы нам настоящую правду о зако-

нах развития Вселенной вместо той, которую мы себе придумываем. Объективность математических методов в том, что для выполнения задач, которые мы сами и придумываем, мы привлекаем язык цифр, тем самым исключая вероятность создания каждым пользователем-трейдером своей карты мира. Карта должна быть у всех одна, чтобы у кого-то Север не оказался совсем уж на Юге! Все должно быть однообразным и одноцветным (зеленым, конечно, — в бою других цветов нет)!

Основой математических методов анализа считаются индикаторы: трендовые индикаторы и осцилляторы. Мы расскажем в нашей книге о парочке таких инструментов. А чтобы узнать много и подробно, приходите учиться в Школу валютных трейдеров FOREX CLUB или ищите в продаже наши следующие книги из цикла «Школа валютных трейдеров». Итак...

7.4.1. Скользящая средняя

Скользящая средняя (МА — Moving Average) относится к аналитическим инструментам, которые помогают трейдеру следовать за тенденцией. Ее предназначение в том, чтобы определить время начала новой тенденции или подтвердить существование текущей. Да, а еще — предупредить о ее завершении или повороте. Фактически, используя скользящие средние, мы с вами устраиваем за тенденцией слежку: пока она, ничего не подозревая, развивается, мы за ней наблюдаем. В некотором смысле скользящие средние — спутники тренда.

Строят скользящие средние, как вы понимаете, методом усреднения (сглаживания) ценовых показателей. Жалко только одно: по своей природе МА хоть чуть-чуть, но отстает от динамики рынка. В то же время хорошо то, что краткосрочное МА точнее передает движение цен, чем более продолжительное.

Первый вопрос, который задает себе трейдер, садясь за свой компьютер, звучит так: является ли сейчас рынок растущим или он падающий? Второй вопрос: а какой сейчас на рынке тренд — краткосрочный, среднесрочный или долгосрочный? На первый из этих вопросов отвечает индикатор — он показывает направление тренда на графике, построенном на определенных временных интервалах.

Соответственно, если на дневном графике вы видите восходящий тренд, не факт, что на часовом ситуация такая же — может быть, там в это время все наоборот.

ТИПЫ СКОЛЬЗЯЩИХ СРЕДНИХ

Различают 3 основных типа скользящих средних — простую, экспоненциальную и взвешенную (рис. 7.4.1).

Простая скользящая средняя (SMA)

Ее вычисляют по следующей формуле:

$$SMA = \text{Sum}(P_i)/n,$$

где n — число дней (параметр средней), P_i — котировки валюты для всех дней, принимающих участие в расчете текущего значения средней.

По-русски говоря, если сложить n последних цен и поделить сумму на их число (n), мы получим среднее значение цены за n последних периодов. Это и будет текущее значение простой скользящей средней.

Вычисление SMA является довольно простым, но котировки любого из дней имеют один и тот же «вес» (важность). Поэтому, например, на дневном графике при большом параметре n и при условии, что реальный тренд окажется короче по времени, «давно минувшие дни» приведут к погрешности в оценке текущей рыночной ситуации. Обычно SMA считают на периоде 3, 5, 10, максимум 20 дней.

Взвешенная скользящая средняя (WMA)

При расчете текущего значения взвешенной средней для каждого дня задается определенный вес w_i , который уменьшается с удалением дня в прошлое. Формула получается такая:

$$WMA = \text{Sum}(w_i \times P_i) / \text{Sum}(w_i),$$

где $w_i = 1/i$.

Как вы поняли, в числителе — сумма произведений цен и их весов, а в знаменателе — сумма весов. Параметр, который нужно выбрать для расчета взвешенной средней — то же самое число n , опре-

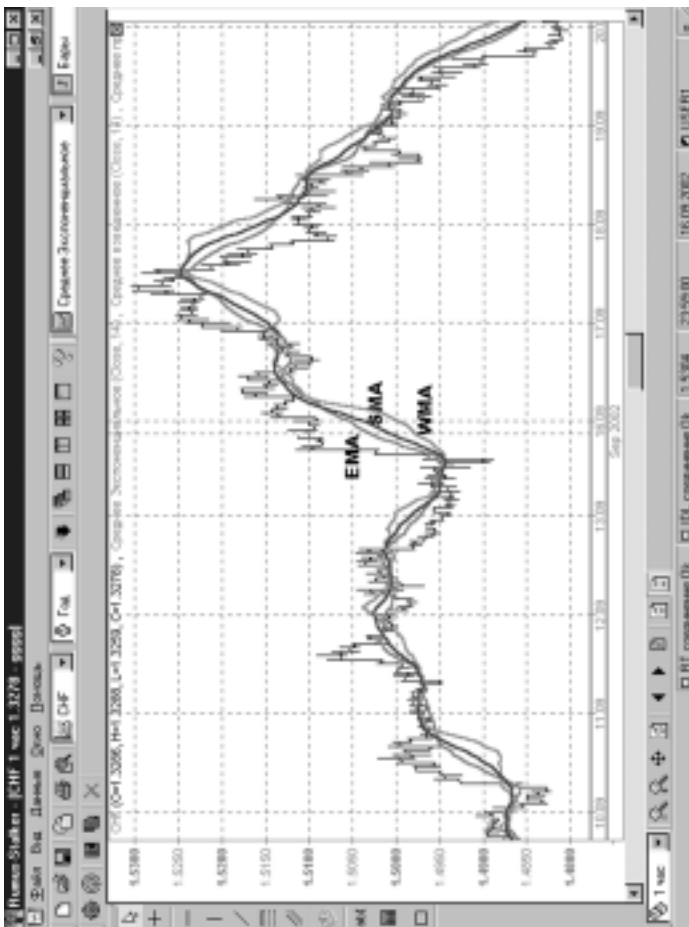


Рис. 7.4.1. Типы скользящих средних: SMA, WMA, EMA с параметром 14

деляющее число дней, участвующих в расчете. Величина i колеблется от 1 до n , если текущую цену считать первой.

Взвешенную скользящую среднюю можно использовать на любом временном промежутке. При этом веса можно задавать как угодно: обычно «минувшие дни» считают менее важными, а последние — наиболее важными и имеющими максимальный вес. В таком случае средняя более достоверно отражает последние события, не переставая учитывать и те, которые были n периодов времени назад. Плохо то, что при больших периодах усложняется вычисление взвешенного среднего, ведь каждому периоду надо придать свой вес, поэтому WMA оптимально применять на краткосрочных и среднесрочных промежутках времени.

Экспоненциальная скользящая средняя (ЕМА)

Экспоненциальная скользящая вычисляется по формуле:

$$ЕМА = ЕМА_{(t-1)} + (2/(n + 1)) \times (P_t - ЕМА_{(t-1)}),$$

где P_t — текущая котировка; n — период усреднения.

Как видите, каждое новое значение ЕМА содержит в себе информацию о предыдущем периоде, поскольку в формуле для расчета текущего ЕМА используется предшествовавшее текущему значению $ЕМА_{(t-1)}$. Следовательно, ЕМА учитывает всю историю, хотя нужно ли нам это свойство? Скорее нет, чем да...

Экспоненциальную скользящую среднюю можно рассчитывать для любого периода времени. Последние дни получают более значимыми, но тем не менее эта скользящая все равно не является наилучшей скользящей средней. А раз так, то вот вам ответ на вопрос, а какую же скользящую лучше использовать: тип скользящей средней нужно выбирать в зависимости от стоящих перед вами задач и исходя из обоснованности использования любого из упомянутых типов средних.

ОБЩИЕ ПРАВИЛА РАБОТЫ СО СКОЛЬЗЯЩИМИ СРЕДНИМИ

Самым важным сигналом, показывающим направление тренда, является общее направление движения скользящей средней. При восходящей МА нужно придерживаться «бычьего» рын-

ка и играть на повышение. Следует покупать, когда цены упадут до МА, ставя защитный ордер ниже недавнего минимума цен. А если уже поставили, то дальше ордер можно тихонечко подтягивать вверх, по мере повышения самой цены. При нисходящей средней следует играть на понижение, открывая короткие позиции, когда цены подскочат до МА или чуть выше. Мы как бы ловим откат на «медвежьем» рынке и открываемся по направлению нисходящего тренда. В этом случае защитный ордер следует размещать чуть выше последнего пика цен и подтягивать его в направлении движения цен в случае продолжения «медвежьего» тренда.

Вторым сигналом служит пересечение МА и графика цены. Такой сигнал является сильным, например, для наметившегося «бычьего» рынка. Как мы говорили, средняя немножко не успевает за ценой, отстает. Когда цена начнет резко расти после, скажем, продолжительного падения, она будет просто вынуждена пересечь свою скользящую среднюю. Здесь нет волшебства, а есть простая математика. Так вот, такое пересечение и скажет нам о том, что на последних периодах цена стала расти значительно быстрее, чем в течение предшествующего им временного промежутка.

Третьим сигналом служит разворот МА на минимальном или максимальном значении. Если МА расположена под графиком цены и имеет локальный минимум, а график цены имеет положительный наклон, то поступает сигнал средней силы о «бычьем» направлении рынка и об открытии позиции вверх. Если же график не имеет положительного наклона, то поступает очень слабый сигнал, для подтверждения которого нужно использовать дополнительные сигналы.

МЕТОДЫ ТОРГОВЛИ НА ОСНОВЕ СКОЛЬЗЯЩИХ СРЕДНИХ

На основе скользящей средней были разработаны несколько осцилляторов (так называется один из типов индикаторов), например:

- скользящая средняя схождения-расхождения («moving average convergence/divergence», сокращенно – MACD);
- темп изменения цены (rate of change – ROC);
- индикатор относительной силы (relative strength index – RSI).

О них и поговорим.

7.4.2. Осцилляторы

Осцилляторы представляют собой индикаторы, говорящие трейдеру о том, в какой из зон спроса находится цена. А зон таких две — зона перекупленности и зона перепроданности. Соответственно, состояния рынка бывают такие: рынок «перепродан» или рынок «перекуплен». Но это терминология, а суть простая: рынок называется перекупленным, если покупатели уже плохо покупают («денег нет»), а цена находится в районе своего пика. Соответственно, рынок перепродан, если цена уже опустилась до такой степени, что дальше некуда: продавцы уже опустили цену до такой степени, что хитрые, отдельно взятые трейдеры начали покупать... — скоро и цена пойдет вверх... Из всего сказанного вывод следующий: определив, в какой зоне мы сейчас находимся, можно либо продавать, либо покупать.

Осциллятор MACD

Скользкая средняя величина схождения-расхождения (moving average convergence/divergence — MACD) является одним из сложных индикаторов инерции. Он основан на пересечениях, схождениях и расхождениях двух скользящих средних величин (рис. 7.4.2). Для его расчета используются три ЕМА: две ЕМА от цен закрытия с разными временными интервалами и одна ЕМА, вычисляемая от значений разницы между значениями двух первых (иногда от значений частного от деления).

Например, нужно рассчитать индикатор на основе 12- и 26-дневных ЕМА — давайте разберемся, как это делается.

Сначала рассчитываем две ЕМА по ценам закрытия — ЕМА12 и ЕМА26. Затем значение 26-дневной ЕМА вычитаем из 12-дневной ЕМА, а разность наносим на график жирной линией. Тут же вычисляем 9-дневную ЕМА от этой разницы при коэффициенте 0,2 и наносим на график штриховой линией.

Жирная линия реагирует на изменения цен быстрее, чем штриховая. Она, вся такая быстрая, опережает последнюю, медленную, пересекая ее вверх или вниз при изменении цен.

Самое важное то, что с помощью MACD сигналы купли подаются просто и понятно: покупать нужно, когда быстрая жирная линия

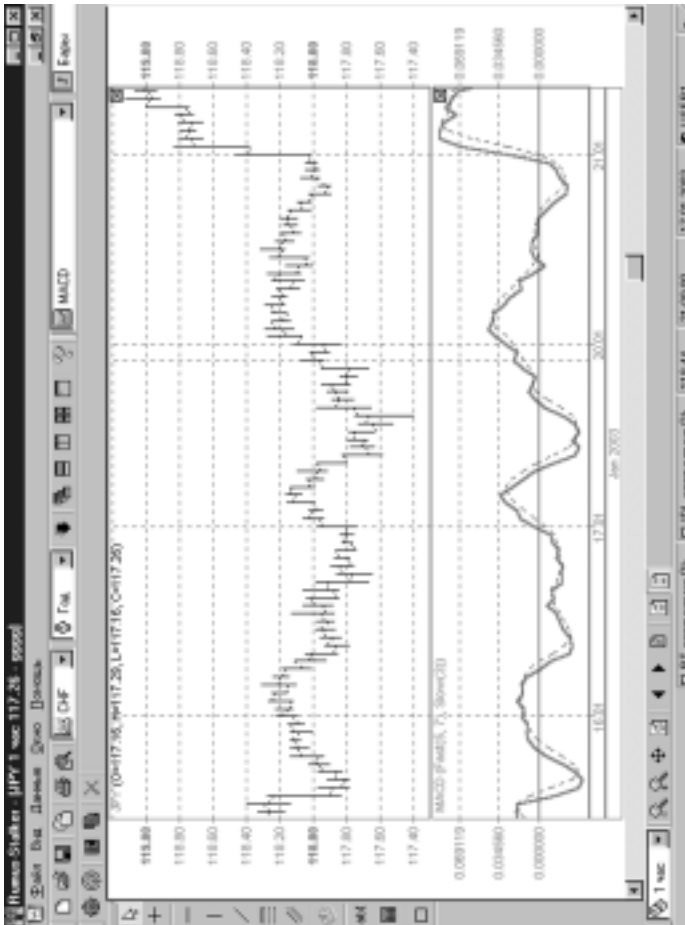


Рис. 7.4.2. MACD

пересекла штриховую (9-дневную ЕМА от быстрой) снизу вверх. Сигналы продажи возникают при пересечении жирной линией штриховой сверху вниз.

А еще аналитики часто прибегают к приему одновременного построения и использования дневного и недельного индикатора MACD. Последний, как показывает практика, выдает более надежные сигналы. Именно по нему производится сверка (фильтрация) сигналов, выдаваемых более коротким индексом MACD. Смысл в том, что если «длинный» MACD отражает положительное расхождение, значит, сохраняется долгосрочный тренд — в его же направлении можно открываться по сигналам «короткого дневного» MACD.

Темп изменения цены (Rate of change — RoC)

Формула для расчета RoC является следующей:

$$\text{RoC} = (V/V_n) \times 100,$$

где V — последняя цена закрытия (цена закрытия для последнего наблюдения); V_n — цена закрытия n дней назад (цена закрытия для первого наблюдения); 100 — нормировочный множитель, благодаря которому значения RoC колеблются около центральной линии 100, являющейся линией равновесия.

Если RoC находится на центральной линии, то есть равно 100, то это соответствует ситуации, когда значения цен закрытия V и V_n одинаковы. Нормировочный множитель 100 нужен просто для того, чтобы было удобнее работать с цифрами. Если, к примеру, на какой-то момент $(V/V_n) = 0,97$, то в этот же момент $(V/V_n \times 100) = (0,97 \times 100) = 97$. Проще говоря, множитель позволяет работать с более красивыми числами.

Итак, на графике RoC (рис. 7.4.3) мы видим колебания осциллятора около центрального уровня, соответствующего моменту, где цены находились, например, 10 дней назад (если n равно 10). Кривая в этом случае будет располагаться выше или ниже центральной линии в зависимости от изменений цены.

Если кривая RoC поднимается, значит, разница между текущим показателем цены и ее уровнем, который наблюдался 10 дней назад, растет, т. е. растет сама цена. Если кривая RoC находится над

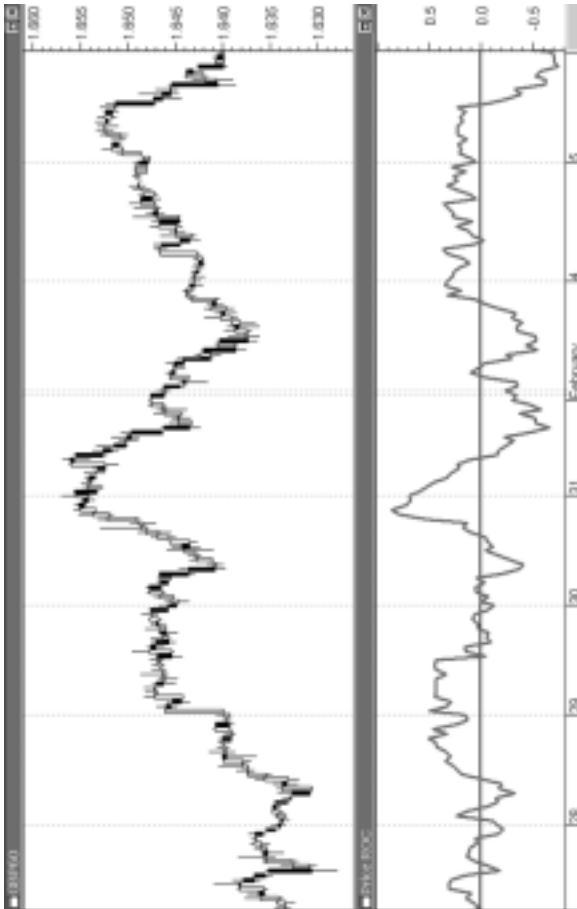


Рис. 7.4.3. Темп изменения цены RuS на примере английского фунта

центральной линией, но снижается, цена все еще остается выше своего уровня, который наблюдался 10 дней назад. Однако разница сокращается, т. е. инерция цены или, иными словами, темп ее роста падает. Если кривая RoC расположена ниже центральной линии и снижается, цена находится ниже своего уровня, который наблюдался 10 дней назад, и разница между их значениями увеличивается.

RoC выдает надежные сигналы, когда его кривая расходится с показаниями ценового тренда. Если цены падают к новому минимуму, а индикатор не показывает стремления к этому, такое расхождение называется бычьим. Оно свидетельствует о том, что медведи теряют силы, цены падают по инерции, и быки готовы взять рынок под свой контроль. Если RoC не подтверждает роста цены, возникает негативное расхождение и появляется сигнал об ослаблении рыночной структуры, когда медведи готовы перехватить контроль над рынком.

Если RoC достигает максимума одновременно с ценой, предостережение о возможном снижении цены не появляется, но если кривая индикатора прорывает при этом трендовую линию, соединяющую ряд ее минимумов, выдается информация о потенциальной слабости рынка.

Осциллятор RSI

Индикатор относительной силы (relative strength index — RSI) — это осциллятор, отражающий движение индекса инерции, рассчитанного на значениях относительной внутренней силы рыночного инструмента или рынка в целом на собственном фоне (рис. 7.4.4). Этим он отличается от индексов относительной силы разных рыночных субъектов.

Вообще говоря, индикаторы инерции всегда показывают уровни эмоционального поведения участников рынка, находя неустойчивые состояния оптимизма и пессимизма. В рыночной практике уровни чрезмерного спроса и предложения отмечаются на графике осциллятора горизонтальными линиями. Они размещаются таким образом, чтобы кривая осциллятора находилась за пределами каждой из них не более 5% всего своего времени. По мере возникновения заметных различий в картине развития рынка осуществляется

корректировка размещения линий соотношения. Эти линии являются не чем иным, как уровнями поддержки и сопротивления на графике осциллятора.

RSI наблюдает за силой тенденции, сравнивая числа колебаний цен закрытия в восходящей и нисходящей фазах за определенный период.

Он рассчитывается по формуле:

$$RSI = 100 - (100 / (1 + U/D))$$

или, что то же самое,

$$RSI = 100 \times (1 - D/(D + U)),$$

где U — среднее значение «цены вверх» за n интервалов, а D — среднее значение «цены вниз» за эти же n интервалов.

Чтобы вычислить среднее значение «цены вверх», надо сложить все цены закрытия, которые выше предыдущих, и разделить сумму на их число. В отношении «цен вниз» действие аналогичное. Если, например, для вычислений взят 14-дневный период, то, чтобы найти среднее значение цен закрытия на повышении («цен вверх»), складываются значения цен закрытия, превышавших предшествующие им закрытия, а затем сумма делится на 14. Подобным образом складываются значения цен закрытия на понижении, и сумма делится на 14. Еще момент: мы вам формулу-то дали, но поймите правильно, что она вам нужна больше для понимания процесса, чем для возможных расчетов; сложные и даже не очень сложные вычисления за вас будет делать компьютер.

Осциллятор RSI особенно популярен среди трейдеров, ведущих краткосрочную биржевую игру. Чем короче временной период осциллятора, тем он становится чувствительнее, амплитуда его колебаний расширяется. RSI срабатывает лучше, когда его колебания достигают верхних и нижних пределов. Поэтому, если трейдер играет на краткосрочной основе и хочет, чтобы осциллятор давал более отчетливые колебания, надо укорачивать его временной период. Чтобы сгладить острые колебания и сузить амплитуду, расчет осциллятора осуществляется с использованием более продолжительных временных рамок.

А вот для долговременных графиков, выстраиваемых на основе примерно двухлетней недельной информации, временной период около 8 недель дает хорошую картину, чтобы распознать среднесрочные поворотные моменты.

Пересечения границ «30» (граница зоны «перепроданности») и «70» (граница зоны «перекупленности») порождают в наших головах и умах ценные идеи в отношении главных долговременных моментов купли-продажи. Когда RSI прорывает эти линии по направлению к середине своего диапазона (к уровню «50»), мы делаем заключение о развороте главной тенденции.

Мы привели вам примеры только нескольких индикаторов, в частности осцилляторов. На самом деле индикаторов гораздо больше, им посвящена одна из следующих наших книг. Более того, можно придумать что-нибудь и самому. Единственный нюанс: до того, как заняться изобретением велосипеда, постарайтесь научиться ходить.

А что касается выбора индикатора для работы из имеющегося списка, то «думайте сами, решайте сами» — чем пользоваться, а чем не стоит. Теперь вы представляете общую картину в целом и путем проб (хочется верить, без нелепых ошибок!) вы сможете обнаружить наиболее эффективные методы анализа данных.

8. Холодный душ укрепляет здоровье

Вы так много уже прочли, так много узнали, что наконец-то пришло время немного расслабиться. Во-первых, хотим вас от всего сердца поздравить — состоялось ваше первое знакомство с мировыми финансами. Надеемся, оно было не только успешным, но еще и чрезвычайно приятным. Если вы читали внимательно, то в вашей душе должна была зародиться любовь к валютному рынку в целом и к профессии валютного трейдера в частности. И, конечно, мы будем очень рады, если наше безумное племя станет на одного человека больше. Однако, господа и дамы, радость на этом и завершается! Ура! Сейчас настало время безумного отчаяния и абсолютного пессимизма. Да-да, мы будем вгонять вас в глубочайшую депрессию, рассказывая о подводных камнях, на которые можно случайно напороться в процессе работы. Прямо с этого места просим запереть все двери и закрыть все окна, тщательно зашторив их темными занавесками. Да, еще обязательно включите какую-нибудь печальную музыку (Реквием Моцарта или Eminem'a «Lose yourself» подойдут). И можно читать дальше, а мы наблюдаем...

Тот, кто заплачет навзрыд или проронит скупую слезу, может идти отдыхать или искать себе спокойную малооплачиваемую работу. А тот, кто дочитает, будет готов к встрече с рынком! И наше ему «Гип-гип... Ура!»

8.1. Внешность обманлива

Для начала напоминаем, что торговля на рынке FOREX — это всего лишь обычный бизнес. Это одна из многочисленных при-

думанных человечеством возможностей иметь маленькое или большое, но свое дело. Данный способ хорош тем, что позволяет работать на себя, любимого, а не на какого-то там дядю Васю. Жалко только, что FOREX не волшебная палочка, которая делает богатым любого, кто ее коснется. А так бы хотелось... Представьте себе, сидите вы в мягком кресле, смотрите на котировки, и хоп!... не успели коснуться палочкой, а цена уже уверенно пошла вверх... Мммм...

Но вернемся к реалиям нашей многострадальной жизни. Гуляя по центральным улицам своего города, мы видим сверкающие витрины дорогих магазинов, слышим музыку, доносящуюся из ресторанов и диско-баров. Город живет своей жизнью. Распахнуты двери фитнес-центров и кегельбанов, работают парикмахерские и массажные салоны, частные стоматологи со своими адскими машинками всегда готовы помочь, окулисты с легкостью превратят вас с помощью лазера из слепого в ворошиловского стрелка, а юристы — в наследника миллиардного состояния. Все это — дыхание города, вашего города, его ритм.

Все центры, заведения и магазины являются частью большого и малого бизнеса, чаще, конечно, успешного (иначе витрины не сверкали бы). Но! Действительно ли он так успешен, как кажется? Не-а. Красивая вывеска или фасад — лишь малая часть айсберга.

Наверное, у каждого из нас есть излюбленное местечко, в котором приятно выпить чашечку кофе, затянуться сигаретой и, лениво потянувшись, помечтать о самом сокровенном. Бывает, придешь в такую маленькую кафешку, сядешь у окошка и расслабляешься.

Если вы посещаете это кафе регулярно и на протяжении нескольких лет, то наверняка знаете кой-какие маленькие тайны этого местечка. Если нет, то выпейте пару рюмочек за стойкой и поговорите со стариной барменом «за жизнь». Вспомните старые добрые времена, как было хорошо и уютно здесь пять лет назад, что подавали-кушали, какие красавицы официантки работали и какие низкие были цены.

Бармен — живой человек, и, расслабленный ностальгической волной, он поведаст вам о многом. И о том, сколько раз за эти годы кафе продавалось и меняло хозяев, и о неудачных экспериментах новых владельцев. Расскажет о великой эволюции от русских блинов до заморских чизкейков и о ее провале. Расскажет, как очеред-

ной хозяин пытался сделать из кафе магазин аксессуаров — всяческих чайничков и джезвачек. Не забудет он и о самом больном — о борьбе с курением, которую затеяла последняя энергичная бизнес-леди, и о том, как из-за этого растеряли многих постоянных клиентов.

Много чего может вспомнить старый бармен. И не только пустое брюзжание немолодого человека в его речах. В них тяжелая правда о суровой борьбе, которую ведет этот маленький бизнес за свою жизнь.

Возьметесь ли вы судить после всего услышанного, как пойдут дальше их дела и что и кто будет на этом месте через год?

Существование такого кафе напоминает маленькое и хрупкое суденышко в огромном океане. Когда великий Владыка Воды в хорошем настроении, суденышко беззаботно скачет по волнам и улыбается дельфинам. Однако если начинается гроза и надвигается шторм, то берегись: остаться в живых поможет разве что чудо. Такова правда жизни. Малый бизнес (особенно в нашей стране) — это тот смелый кораблик, что старается на свой страх и риск переплыть море.

И вот в этой связи хочется вспомнить такую статистику: по данным Всемирного Банка 98% предприятий малого и среднего бизнеса разоряются в течение первых двух лет! И только 2% успешны и продолжают жить! И заметьте, ведь речь идет об «обычном» бизнесе, а не о чем-то сверхъестественном!

Свое дело — это жестокая игра на деньги, и никто, поверьте, не жаждет вам эти деньги подарить. Конечно, теоретически можно и в своем родном городе столкнуться с сумасшедшим миллиардером, который изъявит желание профинансировать вашу жизнь. Но не будьте слишком наивны: таких людей мало, и шанс встретить их случайно по дороге в булочную практически равен нулю. Так и в бизнесе: с какой стати кто-то посторонний будет поддерживать жизнь в вашем деле? Спасение утопающих — дело рук самих утопающих!

Зачем мы, спрашивается, пугаем вас этим малым бизнесом, про который и так все все знают? Да мы не просто так берем вас на испуг. Потому что... Внимание! Боевая готовность номер один... По-

тому что статистика по малому бизнесу ничем не отличается от статистики по валютным трейдерам.

Преуспевающих людей, сколотивших свой капитал торговлей на рынке FOREX, в процентном отношении немногим больше, чем успешных бизнесменов в обычной нефинансовой сфере. Ага, наконец-то испугались?! Правильно, так и надо. Попугаетесь, попотеете, и только тогда все наладиться.

Мораль: не пытайтесь убедить себя в том, что вы нашли ничью золотую жилу и уже можно идти за тележкой для ровных килограммовых слитков. Действовать надо традиционно: сначала учиться, потом начать работать, потом — зарабатывать. Хорошо то, что это — реально!

8.2. Вся наша жизнь — игра?

Человек, ничего не знавший до поры до времени о валютном рынке, сначала читает какую-нибудь книжку, потом загорается и идет учиться. Это процесс естественный и необратимый. Вот он, наш ученик, довольный ходит на лекции и практические занятия. И в один прекрасный день ему объявляют, что он уже способен сам все делать, поэтому лети, мол, птичка, счастливого полета!

Конечно, наши опытные спецы и преподаватели пытаются убедить если не от всех ошибок, то хотя бы от самых прозаичных. Поэтому и рекомендуют новичку не рисковать сразу большими «живыми» деньгами, а лучше для начала некоторое время поиграть в игру «Я и валютный рынок». Потом открыть небольшой или средний по размерам «реальный» счет, этак на 400–1000 долларов, а уже потом пускаться во все тяжкие по крупному, чтобы получить возможность заработать на собственную космическую станцию с аудиосистемой Dolby Digital. Короче говоря, сперва хорошо бы накопить опыт и получить если не чудесные, то «нормальные» результаты по прибыли на так называемом «учебном» счете, потом на небольших реальных суммах, а потом уже открываться на большие лоты с большим риском и огромным потенциалом по прибыли.

Но что же такое — работа на «учебном» счете?

Это торговля по всем правилам рынка, ничем не отличающаяся от реальной по условиям работы. Все кондиции точно такие же, как при работе с настоящими деньгами. Однако прибыль или убыток будет не в настоящих, а в виртуальных долларах, как это принято в системе FOREX CLUB.

Другими словами, это как в карты на спички играть или на щелбаны: риска нет, потому что реальных денег вносить на счет не надо, а опыт набирается. Идея, несомненно, хорошая, никто и не спорит. Молодой и зелененький такой трейдер на учебном счете может отработать и технику, и систему торговли, причем все это — без риска остаться «без рубахи».

Как ни странно, при работе с «виртуальными» деньгами даже новички показывают феноменальные результаты. Около 60% людей на учебных счетах добиваются стабильного плюса, а многим удается удвоить и даже утроить свой счет менее чем за полгода. Новичкам везет, что тут скажешь, эта истина доказана историей.

И вот они, окрыленные успехом, рвутся в настоящий бой! И сразу же, не отходя от кассы, получают под дых и в глаз, да и в ребро заодно.

Результаты работы на свои настоящие кровные выглядят куда более скромно, выживают и начинают зарабатывать на рынке FOREX только 10% новичков.

Нам бы хотелось, чтобы вы были среди выживших. Нам бы хотелось, чтобы вы росли. А еще нам бы хотелось, чтобы вы потом были чуть-чуть благодарны за своевременное предупреждение. Поэтому мы сейчас расскажем, откуда появляется такая ужасающая разница в итогах работы на учебном и реальном счете, ведь на «фантиках» все складывается так хорошо!

8.3. Психология — та еще наука!

Да, правила игры остались те же. Условия не менялись. Рынок тот же, даже цены валют один в один. Изменилась только самая малость — реакция человека на раздражители. Почему? Потому что в дилинге важна психология самого человека.

Где появляются настоящие деньги, там появляются настоящие эмоции. Переживать за виртуальную реальность, конечно, можно, но это ни в коей мере не сравнится с настоящей работой. Во время торговли вы испытываете самую разнообразную гамму эмоций: страх, жадность, гордость, радость, азарт, предвкушение куша... Список можно продолжать до бесконечности. На «виртуальных» деньгах можно учиться бороться с рынком — вы будете похожи на боксера, работающего с грушей, но ни разу не видевшего живого противника, у которого кулаки с астраханский арбуз. Вот и на учебном счете никогда не научишься тому, как совладать с самим собой. А умение контролировать свои эмоции и ими управлять — не менее важный навык, чем знание свойств того или иного индикатора.

Чтобы работать на валютном рынке, необходимо иметь особую психологию — либо от рождения, либо приобретенную. Нужно обладать хладнокровием и здравомыслием, чтобы, когда вся кровь кипит и так хочется сделать глупость, не сделать эту самую глупость...

Можно годами играть в пейнтбол* и быть счастливым и довольным, но, попав на реальную войну (где свистят не желатиновые, а реальные пули), вы, возможно, от страха не сможете и голову оторвать от земли, а не то чтобы прицелиться в кого-нибудь.

Каждый может пробежать по узкой доске, если она лежит на земле. А если вам предложат пройти по такой же доске, перекинутой, как мостик, между крышами двух девятиэтажек? Что вы на это скажете, а?

Вот уж задумаешься о психологии как о науке и о ее важности в этой профессии. Становится понятным, почему кто-то добивается своего, а кто-то нет.

Умение понимать самого себя и контролировать свои эмоции не дается в руки каждому, кто этого захочет. Все потому, что это и просто, и сложно одновременно. «Просто» потому, что вы знаете, где

*Пейнтбол — американская военизированная игра. Предполагает стрельбу из пневматического оружия специальными желатиновыми шариками, которые, попав в человека, оставляют на одежде яркое пятно, означающее, что ты убит.

кроется проблема. «Сложно» потому, что все, что связано с психологией и серым веществом, редко имеет стандартный набор готовых решений. На самом деле психология — не есть проблема диллинга. Это тот момент, который определяет все, что мы делаем в ответ на поведение внешней среды. Хотите пример? Да пожалуйста.

В 480 году до нашей эры царь Персии Ксеркс, продолжая завоевательную политику своего отца, Дария I, решил переправить свою огромную армию через пролив Геллеспонт (современные Дарданеллы). Для нападения на греков ему пришлось возвести морскую переправу. За дело взялись финикийцы и египтяне. Было построено целых два моста, соединивших Азию и Грецию. Очевидно, это были так называемые «подвесные» мосты, так как историк Геродот, поведавший нам об этих событиях, говорит, что мосты были возведены финикийскими мастерами с помощью канатов из «белого льна», а египетскими — с помощью канатов из папируса. Но вот незадача: сразу же разразилась сильнейшая буря, и обе переправы были снесены и разрушены. Узнав об этом, персидский царь пришел в ярость и приказал высечь море тремястами ударами бича, а затем повелел погрузить в открытое море пару оков. Более того, разгневанный Ксеркс послал своих палачей заклеить Геллеспонт клеймом.

Эти рассказы о том, как персидский царь приказал высечь море, разнеслись далеко по всему свету. Но не нужно думать, что Ксеркс был только истязателем воды. Его акция по наказанию морской стихии была подкреплена более практичным для древневосточных владык деянием: заодно тем, кто конструировал и сооружал мосты через Геллеспонт, по приказу царя были отрублены головы. И эта весть также сразу же стала известна многим народам.

Поэтому, когда говорили о наивной попытке царя наказать море, улыбок на лицах людей не появлялось: все помнили о трагической гибели талантливых строителей крупнейшей морской переправы.

Очень часто современные валютные спекулянты, получив неожиданный урок от рынка, пытаются «высечь» его, подобно персидскому царю. Как и древние кровожадные тираны, трейдеры норовят «отрубить головы» своим брокерам, через которых они

торгуют на рынке. Они склонны искать причины своих поражений в чем и в ком угодно, но только не в себе самих.

Но рынку, как и океану, нет до вас абсолютно никакого дела. Он не хочет намеренно ни причинить вам страдания, ни доставить радость. Он живет помимо вас, помимо вашей воли и желаний. Все переживания и эмоции, связанные с биржевой стихией, находятся только в вашей голове, и только вы сами «одушевляете» то или иное движение валюты.

«Бог один, лишь Аллах!» — это умный кричит;
«Друг иль враг?» — усомнившись, глупец говорит.
Море в вечном волненье. На волнах качаясь,
«Я — причина волненья!», соломинка мнит.

Омар Хайям

8.4. Кто не рискует, тот не пьет шампанского

А вот и одна из остановок в городе «Психология дилинга», она называется «Азарт». «Азарт — задор или сильное возбуждение, сверхэмоции. Игрок, вошедший в азарт, с трудом справляется со своими чувствами, что, разумеется, мешает нормальной игре, порою приводя к ее прекращению». Так определяет данное слово исследователь карточных игр В. Д. Казьмин. И с ним нельзя не согласиться: азарт — он и в Африке азарт. Поэтому данное определение можно распространить и на ощущения, знакомые многим валютным трейдерам.

Непреодолимое влечение к риску заложено эволюцией в человеческом естестве: в первобытном состоянии не рисковать значило не есть и, следовательно, не жить. Да и сегодня элемент риска заложен во многих жизненных ситуациях. Только теперь это означает жить не особенно хорошо. Впрочем, данный риск является риском по необходимости.

А почему люди рискуют, причем иногда очень многим? Просто так, «для удовольствия»? Зачем? Ответ прост как все гени-

альное: таким образом люди и получают удовольствие. Осознанно или нет, но получают. Это и называется азарт — прочно прижившееся в русском языке французское слово. Именно оно обозначает того «червя», что гнездится в душе подавляющего большинства живущих и которого немногие способны из своей души вытравить.

Ситуации, связанные с азартом и риском (окруженными отчего романтической аурой), встречаются до того часто, что даже классики литературы написали целые библиотеки на эту тему. Как правило, их примеры связаны с карточными играми. Однако картины азарта, овладевающие карточными игроками, поистине живые и яркие, поэтому мы ими и воспользуемся.

Вот, например, Дж. Лондон в своем романе «Время-не-ждет» описывает классического игрока «по жизни» и по сути своей. Время-не-ждет — так звали главного героя, одного из азартнейших парней на Клондайке времен Золотой лихорадки.

«Он был игрок до мозга костей. Без азарта и риска он не мог бы жить...». Как-то вечером в салуне «Тиволи» он сел играть в покер со своими друзьями. «Наконец, в три часа ночи игрокам пошла карта. Настал вожделенный миг, которого неделями ждут любители покера»... Поднимая ставки все выше и выше, играющие поставили на кон все, что у них было движимого и недвижимого: пароход, салун «Тиволи» и участок на золотом прииске. Азарт? Он самый... Время-не-ждет открыл четыре дамы и туза (каре на дамах), хозяин салуна — четыре валета и туза (каре на валетах), а владелец парохода (а впоследствии и всего вышеупомянутого) — четыре короля и тройку (каре на королях). Несомненно, у такого всепоглощающего проявления азарта должны быть более глубокие причины, чем простое желание скоротать вечерок, насыщая кровь адреналином.

Если вы знаете правила штоса, то легко поймете и переживания Германна из пушкинской «Пиковой дамы». Узнав у призрака старой графини три легендарные верные карты («тройка, семерка, туз»), Германн нарушил свое правило «не жертвовать необходимым в надежде приобрести лишнее» и явился к известному

банкомету Чекалинскому. Пушкинский персонаж поставил в первый же вечер все свое состояние (47 000) на тройку и выиграл соника. Во второй вечер он поставил удвоенный капитал (94 000) на семерку и опять-таки выиграл соника. В третий вечер он поставил на туза уже 188 тысяч. В случае выигрыша он унес бы с собой 376 тысяч...

«... Направо легла дама, налево туз. — Туз выиграл! — сказал Германн и открыл свою карту. — Дама ваша убита, — сказал ласково Чекалинский. Германн вздрогнул: в самом деле, вместо туза у него стояла пиковая дама. Он не верил своим глазам, не понимая, как он мог так одернуться. В эту минуту ему показалось, что пиковая дама прищурилась и усмехнулась...».

Мы не говорим, что азарт — это совсем плохо. Конечно, человеку необходим всплеск эмоций, прилив адреналина и острые ощущения, наконец. Азартные игры, если играть «не теряя головы», очень помогают снять напряжение. Они позволяют отвлечься на какое-то время от проблем на работе, повседневной текучки, да и просто поднимают настроение. Ты чувствуешь себя живым.

Однако стоит различать азарт типа «время от времени и по собственному желанию» и неконтролируемое чувство игры, от которого, как от наркотика, трудно избавиться. Прежде всего, спросите себя, зачем вы собираетесь торговать валютой? Для того чтобы пощекотать себе нервы? Или вы хотите зарабатывать стабильные деньги? Типичной ошибкой начинающих трейдеров является смешивание этих понятий. В результате получается адский коктейль Молотова из азарта и жадности, сжигающий любые попавшие в ваши руки деньги.

Конечно, совсем без азарта вы просто не сможете торговать на валютном рынке. Исчезнет, так сказать, основное звено — желание стать мудрее (или опытнее), чем рынок. Но все же помните: безудержная увлеченность не приводит к успеху. К успеху приводит либо исключительная интуиция, либо рационализм, замешанный на железной дисциплине!

Поэтому берегите свое умение увлекаться и одновременно соблюдайте с ним дистанцию!

8.5. Страх отнимает половину жизни

И еще одно противное создание — страх. Помните, наверное, из детства: когда сосет под ложечкой, да притом назойливо и без перерывов... Брр... Чаще всего это даже не сам страх как таковой, а чувство беспокойства. А это еще хуже, поскольку беспокойство — это непрекращающийся страх.

Беспокойство делает свое дело тихо, неприметно и хитро. И разрушительный эффект от этого безумно велик. Основная опасность состоит в непрерывности действия. Потихоньку, ежеминутно, ежедневно, иногда годами червячок беспокойства подтачивает ваши силы, отбирает энергию. В итоге вы живете в состоянии вялотекущего стресса. А жизнь кажется бесцельной и непонятной.

В конечном итоге вы теряете способность продуктивно думать. А что, как не острота мысли и бойцовский настрой, необходимы спекулянту в его ежедневной схватке с сильнейшими умами Земли?!!

Выход из этого кошмара, как ни странно, есть. Он звучит просто и понятно: всегда, всегда, ВСЕГДА используйте четкий торговый план. Составлять его надо до начала торговли и, главное, неукоснительно соблюдать во время работы. В план войдут все параметры сделки, все риски будут учтены и описаны. Вам просто не останется пространства для волнения. Всегда будет четкий исход: «или» — «или». План удался — вы получили рассчитанное ранее вознаграждение, неудача — имеете запланированный убыток. На рынке нет места для неопределенности.

Как составить торговый план и какие пункты должны в него входить — все это подробно описано в нашей книге о торговых системах.

А пока мы с вами еще до торговых систем не добрались, посидите, подумайте над своей великой личностью и ее местом на рынке FOREX, чтобы заранее знать все подводные камни, нагромождаемые на вашем пути вашим же подсознанием.

Да уж, действительно, мрачноватая глава у нас получилась. Страхи, азарты и все такое — это, конечно, беда еще та. Однако лучший выход — уметь посмеяться над своими страхами. Смех — великолепное лекарство. Поэтому послушайте анекдот про то, как мы

планируем одно, а получается другое, и почему это другое получается:

Решили Гена с Чебурашкой «покурить». Гена говорит:

— Чебурашка, я вот сейчас душ приму, ты не кури, меня подожди, а потом мы раскуримся, все дела...

— Хорошо, Гена, — отвечает Чебурашка.

Гена в душ, а Чебурашка думает: «А чего это я его ждать буду? Сейчас покурю, а когда он выйдет, мне уже будет чудесно и хорошо... Ай, не буду ждать!».

Покурил Чебурашка, накрыло его, а тут Гена из ванной кричит:

— Чебурашка! Принеси мне полотенце, пожалуйста! Я его в комнате забыл.

И тут Чебурашка вдруг ярко осознал, что грядет проблема: «Сейчас он все заметит, все поймет, сейчас он меня запалит, что я без него курил, ох... Что же делать? Что же делать?», — и Чебурашка начал думать, как мог:

«Так, если все быстро сделать, как он хочет, он наверно ничего не заметит и меня не попалит...

Так, чего он просил? Полотенце! Вот оно, полотенце.

Что он просил с ним сделать? Так, принести просил.

Куда принести? А, в ванную, он же душ принимает.

Кто он? Гена... Геннадий... душ... полотенце.

Так, главное ничего не перепутать. Вот полотенце, вон ванная.

Так, а что я ему скажу? Надо так сказать, чтобы он меня не попал, что я без него курил.

Я ему скажу: «Ты просил полотенце? Ну так я его принес!»... Нет, нет, очень длинно.

Я скажу: «Вот ваше полотенце, Геннадий!»...

Нет: «Геннадий! Вот ваше полотенце!»...

Нет, мы же на «ты» с ним, значит надо так: «Гена, вот твое полотенце!».

Точно: «Гена, вот полотенце!», и протягиваю полотенце.

Точно.

Все.

Пошел...»

Чебурашка подходит к ванной, открывает дверь, заглядывает внутрь и шарахается в ужасе с воплем: «Аа-а-а! КРОКО-ДИЛ!!!!!!!!!»

Мораль: не давайте своим эмоциям, уважаемые господа и дамы, контролировать ваше поведение! Ваши эмоции не хотят, чтобы вы жили на Канарах! Они не хотят вас терять!

9. Взгляд через замочную скважину

Дорогие читатели, благодаря нашим стараниям вы уже много знаете о том, каким образом происходит торговля на валютном рынке. Вы знаете, какими методами можно анализировать и прогнозировать рост котировок. Также (из предыдущей главы) мы выяснили, что такое психология валютного трейдера и что бедняжку подстерегает в бушующем финансовом океане. И вот наконец-то настал момент познакомиться поближе хотя бы с одним из людей, о которых мы столько рассказывали, — валютным торговцем. Всю эту главу мы будем подглядывать за работой настоящего профессионала. Прямо сразу и без подготовки вы чему-то серьезному сейчас, конечно, не научитесь, но зато осознаете, какой дорогой ехать к вершинам мастерства.

В любой солидной дилинговой компании есть особый отдел, называемый департаментом доверительного управления. В нем все доверяют друг другу уже потому, что вместе работают, а уж клиенты просто не могут удержаться от того, чтобы не доверять. Они даже все свои тяжким трудом накопленные сбережения отдают и при этом приговаривают: «Я, мол, доверяю все самое ценное, а вы уж не обессудьте, помогите, пожалуйста. Приумножьте, что принес, а я в долгу не останусь. Поделюсь, отдам вам часть моих сбережений-накоплений в виде процентов за услугу. Проценты будут хорошие, вы уж поверьте...» И так далее. Шутим, конечно.

В общем, людей, предпочитающих отдать капитал в хорошие руки, достаточно. Они адекватно оценивают свои знания, возможности и желания. Именно поэтому могут предпочесть передать свои средства в управление многоопытному гуру, чем торговать

самостоятельно. Вот о таком продвинутом управленце и пойдет речь в этой главе.

Слово предоставляется Шеф-дилеру компании FOREX CLUB, Сергею Ковжарову. Почему именно ему? Просто торговые системы, которые он создал, ежегодно дают весьма приличный доход, превышающий в разы проценты по банковским депозитам.

Итак, мы затаили дыхание и внимательно вслушиваемся в сокровенные слова...

«... Чтобы у вас возникло глубокое понимание принципов работы моих систем, для начала я просто опишу основные моменты и нарисую механизм функционирования всего валютного рынка, каким он мне представляется.»

Принцип 1: Цена определяется соотношением спроса и предложения

Цена растет потому, что в текущий момент желающих купить больше, чем желающих продать, и падает, если желающих купить меньше, чем желающих продать. Цена, отражая ожидания и цели продавцов и покупателей, стремится подойти к такой своей величине, которая бы удовлетворяла и первых, и последних участников рынка. Как только происходит выход каких-либо новых данных, участники рынка начинают корректировать свои позиции, например, покупать. Начинается увеличение спроса, которое приводит к росту цены. Задача, стоящая перед трейдером, — предугадать ход мыслей участников и направление движения цены. Его цель — использовать возможное движение для получения прибыли.

Прямое следствие: актуально только поведение цены.

Принцип 2: Будущее поведение цен имеет сугубо вероятностный характер

На коротких временных интервалах движения рынка хаотичны. Они определяются главным образом трейдерами. Трейдером в данном случае называют участника рынка, торгующего исключительно внутри дня и не оставляющего позиций на ночь. Трейдеры пытаются создать движение, используя любой предлог: новости, способные создать позитивный или негативный фон, слу-

чайный клиентский заказ, события на смежных рынках и т. д. Для них какое-либо движение — это возможность получить доход, а отсутствие движения — напрасно проведенный день. Не получив в своей попытке поддержки от спекулянтов (спекулянт — участник рынка, торгующий на интервалах от двух дней до месяца) и инвесторов (инвестор — участник рынка, торгующий на интервалах более месяца), трейдер ретируется, закрывая только что открытые позиции. Теоретически, если никто из спекулянтов или инвесторов не вступил в игру, рынок быстро вернется на свое прежнее место. На продолжительных интервалах времени ситуация уже намного сложнее, поскольку возрастает **вероятность** выхода более серьезных новостей, а значит, увеличивается вероятность вовлечения в рынок средне- и долгосрочных игроков. На таких интервалах вероятности будущего движения уже не равны друг другу. Задача грамотного торговца заключается в том, чтобы найти способ оценки вероятностей и в конечном итоге их просчитать.

Прямое следствие 1: на рынке можно заработать сколь угодно много, если правильно оценивать вероятности.

Прямое следствие 2: вероятность выигрыша возрастает с увеличением инвестиционного горизонта.

Принцип 3: Рынок движется по пути наименьшего сопротивления (Джесс Ливермор)

Простой и в то же время основополагающий принцип. Он позволяет воспринять рынок не как что-то иллюзорное, созданное людьми, а как некую объективную реальность, подчиняющуюся тем же законам, что и весь окружающий нас мир. Лет за 20 до этого высказывания Ливермора Эйнштейн заявил, что абсолютно все явления в природе подчиняются единым законам. Теперь мы знаем, какой переворот в науке совершило это высказывание Эйнштейна... Если поразмыслить над тем, что поведение рынка определяется психологией создавших его людей, которые сами являются частью природы, то сформулированный принцип становится очевидным.

Прямое следствие: преодоление сформировавшихся уровней указывает путь дальнейшего движения.

Принцип 4: Рынок обладает инерцией

Этот принцип связан с принципом 2. Вовлечение в рынок спекулянтов и инвесторов совершенно меняет первоначальный расклад сил. Рынку необходимо время, чтобы найти новую точку равновесия, или, иначе, «переварить» выброшенную на рынок массу (акций, денег, нефти и пр.). Сила инерции, как и в физике, напрямую зависит от импульса, полученного рынком. Очень наглядной представилась мне следующая аналогия: человек, упавший с подоконника первого этажа, скорее всего, быстро встанет и вернется в дом. Но человек, выпавший из окна восьмого этажа, вряд ли сможет даже подняться.

Прямое следствие: не рассчитывай на быстрое изменение направления движения рынка.

Напомню, что рынок имеет две основные фазы: трендовую и бестрендовую. Нам интересна только трендовая фаза, так как в этот период на рынке присутствуют все его участники.

Этапы развития тренда

Ниже я представлю свое видение процессов, имеющих место на рынке во время жизни тренда, от его зарождения до смерти. В качестве примера возьмем движение курса доллара по отношению к иене на часовом графике. **Базовая валюта** — доллар (именно его ценность отражается на графике на рис. 9.1, котируемая — иена).

Итак, рынок находится в стагнирующем состоянии. Активность изо дня в день остается невысокой, явного интереса инвесторов не ощущается. Но ведь трейдерам надо как-то зарабатывать, ведь они, как правило, не могут или не хотят оставить один рынок и перейти на другой, на котором есть движение и активность. Валютный сегмент — это их работа, и им остается играть друг с другом в надежде на то, что и на их улице задержится грузовик с пряниками. Еще одна персона — крупный, матерый инвестор (инсайдер, если угодно) приходит к выводу, что покупка данного актива с горизонтом в год **может** (именно так рассуждает он на автомате — «может», поскольку прекрасно представляет себе вероятностную природу рынка) оказаться весьма прибыльной сделкой. Но он достаточно

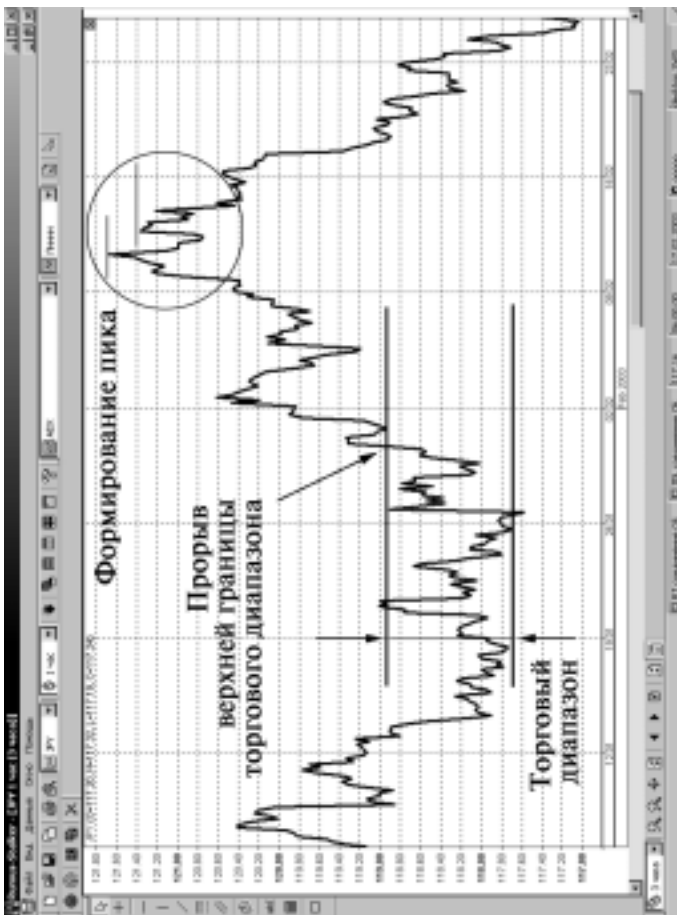


Рис. 9.1. Возникновение границ торгового диапазона. Прорыв его верхней границы. Формирование пика

матерый для того, чтобы сразу купить весь планируемый объем. Он знает, что не успеет он купить четверть этого объема, как трейдеры и другие инвесторы поймут, что происходит. Поэтому он начинает набирать потихоньку. Несколько дней, иногда с перерывами. Остановку он делает тогда, когда цена подходит к верхней границе сложившегося торгового диапазона. При этом он не делает ничего, кроме того, что убирает свои заявки. Трейдеры, увидев, что поддержка испарилась, быстро закрывают открытые утром сделки и провоцируют движение вниз. Так рождается «шум» второго порядка, если позволите его так назвать. «Шум» первого порядка — это уже упоминавшиеся игры самих трейдеров. В результате мы имеем следующую картинку: цены колеблются между двумя уровнями, которые образуют ценовой канал или, как его еще можно назвать, торговый диапазон (рис. 9.1).

Предположим, что инвестору удалось таким образом купить запланированный объем. Но затем инсайдерская информация стала общедоступной или другой инвестор «прозрел» в отношении данного актива. Начинается сильная волна покупок. Игроки действуют как бы наперегонки, вовлекая своей агрессивностью в рынок новых участников и срывая стоп-приказы, которые скопились выше верхней границы коридора. В результате мы получаем большую «свечу», пробившую границу диапазона, плюс высокие объемы торгов. Такая картина именуется «брэйкаут» (breakout). Трейдеры, ранее продавшие валюту, обеспечивают поддержку рынку на верхней границе бывшего коридора. Кроме этого, есть участники, которые не успели прыгнуть в уходящий поезд и ждут удобного момента. Есть и такие, кто умышленно играет против брэйкаута, поскольку статистически на каждый истинный прорыв приходится как минимум два ложных. В нашем случае прорыв не ложный, поскольку мы изначально предположили присутствие на рынке крупного игрока. Тогда через какое-то время нервы медведей, как и нервы опоздавших, начинают сдавать, и рынок получает следующий импульс вверх. Прорыв верхней границы торгового диапазона также изображен на рис. 9.1.

Далее тренд развивается за счет покупок со стороны все более и более запоздавших, а также нерешительных и сомневающих. Немалый вклад в развитие тренда вносят трейдеры, начина-

ющие очередной день с покупок в надежде на продолжение клиентских покупок. Но! Настоящим двигателем тренда являются все те же матерые инвесторы, которые, убедившись в правильности своих оценок, смело увеличивают позиции во время коррекций.

Наконец цена достигает уровней, рассчитанных матерыми инвесторами. Они начинают избавляться от активов. Действуют все так же аккуратно, как и при покупке. При этом актив все еще остается «горячим пирожком», и инвесторы не испытывают проблем с ликвидностью. Газеты и телевидение вовсю кричат о звездном часе базового актива и падении котируемой валюты, предрекают ей скорую смерть и описывают варианты и преимущества альтернативных вложений. К этому моменту матерые инвесторы уже почти продали свои объемы. Основная же масса игроков воспринимает небольшое снижение цены как очередную коррекцию и спешит купить больше. Заподозрившие неладное остальные грамотные инвесторы и спекулянты решают зафиксировать прибыль при подходе цены к ее максимальным значениям. Неудивительно, что цена поднимается в сторону достигнутого пика вновь, быть может почти достигает его или даже слегка его превышает, но потом резко начинает падать. На этом этапе для большинства опытных инвесторов игра уже сделана, и многие из них ищут другие активы (читай — «уходят»), а наиболее агрессивные вообще продают. В результате предложение возрастает, спрос падает, а иногда исчезает вовсе, ибо все, кто хотел купить, уже купили. На рис. 9.1. показан момент формирования пика.

Какие же выводы можно сделать из описанного механизма функционирования рынка? Мы перечислим их в виде советов.

- Старайтесь распознать присутствие интереса на покупку, когда цена все еще находится в коридоре.
- Старайтесь купить сразу при пробое коридора.
- Не торопитесь продавать на первой коррекции точно, а на последующих старайтесь обоснованно расположить стоп-приказ.
- Закрывайте позицию по стоп-приказу и без сожаления.
- Не пытайтесь ловить точные минимумы и максимумы.

Пара слов в дополнение к разговору о скользящей средней

Допустим, вы захотели купить телевизор. Но сделать вы это хотите по выгодной цене или, по крайней мере, не переплатив, то есть по цене, которую вы сочтете справедливой. Узнать справедливую цену вы сможете, обзвонив несколько магазинов. Допустим, их пять. После этого вы получите представление о средней цене телевизора и купите его там, где цена ниже средней при прочих равных условиях. Но можно не звонить в 5 разных магазинов, а 5 раз наведаться в один и тот же электронный супермаркет, который находится поблизости от вашего дома. Если вы будете всякий раз спрашивать цену, а затем говорить, что у конкурентов за углом тот же телевизор на 1000 рублей дешевле, разворачиваться и уходить, то, скорее всего, на пятый ваш визит цена телевизора будет мало отличаться от средней в городе, конечно, если менеджеры магазина проводят грамотную ценовую политику и следят за рынком. С математической точки зрения в первом случае вы высчитали среднюю цену и купили по цене ниже ее, а во втором — вынудили продавца за пять временных интервалов приблизить цену к средней, чтобы вы купили телевизор по цене не хуже рыночной.

Итак, вы определяете «справедливую» цену, ориентируясь на среднюю рыночную цену. Учитывая принцип 3, такие же рассуждения применимы и к финансовым рынкам. Игрок создает представление о «справедливой» цене актива, глядя на его среднюю цену за какой-то период времени. Остается вопрос: какой период усреднения выбрать? Точного ответа на этот вопрос нет. Он может отличаться от игрока к игроку. Единственное, что можно утверждать — период усреднения должен быть адекватен характеру рынка. Если отдельный рынок характеризуется резкими и сильными по амплитуде колебаниями цены, то на таком рынке актуальна средняя с коротким периодом. И наоборот. Выяснить характер рынка можно, опираясь на исторические данные. А именно: выбрать на графике цены трендовый отрезок, соответствующий вашему стилю торговли, начертить линию тренда и посмотреть, какой из периодов дает максимальное приближение к линии тренда. Для меня этот период равен 20. Подчеркну, что я умышленно не

делаю различий между днями, часами, секундами и т. д., ибо «правильный» индикатор должен работать на любом отрезке времени. То же самое относится и к торговой системе в целом. Почему же 20, а не 21 или 19? Просто 20 — круглая цифра и часто встречается у аналитиков, период обращения Луны 28 дней (из них 20 рабочих), правило четырех недель, вскользь упомянутое в известном бестселлере Мерфи, тоже содержит 20 рабочих дней, как следует из названия. Наконец, первая система следования за трендом, разработанная в 60-х годах основоположником этого вида систем господином Дончайеном, использовала средние с периодом 5 и 20. Если кто-то желает использовать период 21, отлично. На графике их будет разделять ничтожно малая величина. Использование экспоненциальных средних и прочих не дает существенных преимуществ. Исследования по этому вопросу проводились техническими аналитиками неоднократно. Итоговый консенсус — кому как удобнее. Для меня удобна 20-периодная простая средняя.

Какие же следствия можно сделать из того факта, что скользящая средняя для большинства участников рынка отражает «справедливую» цену актива?

Оказывается, очень важные, а именно: скользящая средняя должна играть роль поддержки при растущем рынке и роль сопротивления при падающем. Если актив выглядит привлекательным, что подтверждается недавним ростом цен на него, то при достижении падающей ценой уровня, который многие считают «справедливым», а значит, приемлемым для покупки, найдется много желающих купить этот актив. Напротив, отсутствие покупателей в районе означенной скользящей средней указывает на то, что данный актив уже не выглядит привлекательным в глазах участников рынка. (Построить скользящую среднюю для любой валюты вы сможете нажатием трех кнопок в программе технического анализа RUMUS.)

Общий вывод

Скользящая средняя может служить хорошим уровнем для размещения защитного стоп-приказа и, что не менее важно, — выполнять роль гида для его последовательного перемещения по мере развития тенденции.

Торговая система № 1

За основной принцип открытия позиции по нашей торговой системе примем следующий момент: вход производим частично в зоне консолидации и частично по выходе из нее, если выход произошел в ожидаемую сторону. Зону консолидации определяем как нахождение цены в узком коридоре на протяжении не менее шести периодов (дней или часов, соответственно). Узость коридора составляет примерно 2 ATR (средняя однопериодная амплитуда изменений цен).

При покупке зона консолидации должна находиться немного выше простой скользящей средней с периодом 20, которая не должна понижаться, то есть должна иметь нулевой или положительный наклон. Явное пересечение линии СС (скользящей средней) ценами не допускается, ибо сия линия призвана выполнять роль уровня поддержки. Под явным пересечением следует понимать удаление цены от СС более чем на 0,25 ATR на двух или более барах подряд.

Последнее, третье, условие: СС с периодом 40, во-первых, не должна понижаться и, во-вторых, должна находиться ниже СС 20. Период 40 выбран для увеличения масштаба. Это необходимо для того, чтобы полностью убедиться в отсутствии на данный момент какой-либо тенденции на рынке. Почему 40, а не 50 или 38? Потому что в техническом анализе считается, что умножение периода индикатора на 2 не приводит к потере его свойств.

Таким образом, мы желаем занять позицию в ожидании выхода цены из зоны консолидации вверх, поскольку при выполнении всех указанных условий выход ее вверх представляется более вероятным. Основанием для таких представлений служат исторические статистические данные.

Описанная графическая конфигурация позволяет близко разместить стоп-лосс, а именно, на уровне уверенного пробоя ценового минимума зоны консолидации, или СС 20. Под уверенным пробоем понимается уход цены более чем на 0,25 ATR от указанной отметки или закрытие текущего бара ниже этой отметки. Тем самым достигается хорошее значение отношения «награда/риск», а также убытка по одной конкретной сделке, который даже теоретически

не превысит 3% от всего капитала. Например, убыток при исполнении стоп-приказа по длинной позиции по евро, занятой в 8 утра 03–09 на основе часового графика, составил бы всего 0,8% от капитала на начальной стадии и 1,5% после увеличения позиции. В итоге после закрытия позиции прибыль составила бы 4% от капитала, что эквивалентно отношению «награда/риск» в 2,7, а это весьма неплохо для валютного рынка и столь короткого инвестиционного интервала.

Добавление позиции осуществляем при выходе цены из зоны консолидации, если выход произошел в ожидаемую сторону. Предложение по конкретному времени сделки такое же, как и при исполнении стоп-приказа: либо 0,25 АТР, либо закрытие выше верхней границы зоны консолидации. На биржевых рынках для подтверждения силы импульса, полученного рынком, успешно используется объем торгов в этот момент. На рынке FOREX, к сожалению, узнать точный объем сделок невозможно, поэтому я предлагаю просто оценивать активность торговли. Если котировки меняются часто и создается впечатление некоторой паники, импульс высок.

Разбиение процедуры занятия позиции на два этапа позволяет, во-первых, получить нам среднюю цену открытия позиции примерно равной цене границы прежней зоны консолидации, а во-вторых, в два раза снизить убыток, если выход из зоны консолидации произошел в противоположную сторону.

Защитный стоп-приказ устанавливается сразу и размещается под 20-периодной средней или в середине зоны консолидации, смотря что ближе к текущей цене. Почему середина? Единого мнения тут нет, но можно допустить, что возврат цены к середине прежнего коридора полностью уничтожает возникшее возмущение на рынке и возвращает его в прежнее равновесие. Значит, прорыв оказался ложным, и отсутствуют причины занятия какой-либо позиции.

Далее, при развитии тренда в нужном нам направлении мы перемещаем стоп-приказ вместе с движущейся 20-периодной средней. Но если рынок в предыдущие несколько периодов показал локальный минимум, то мы размещаем стоп-приказ под этим минимумом и рассматриваем его как более обоснованный уровень. Если тен-

денция продолжается и выставленный стоп-приказ начинает казаться неоправданно далеко размещенным, мы снова возвращаемся к средней. Тем не менее закрытие периода ниже средней, но выше указанного локального минимума должно заставить нас закрыть позицию. Если рынок становится бешеным (wild), то есть амплитуда изменения цен резко возрастает, то целесообразно закрыть половину позиции, дабы снизить колебания величины капитала. Особенно это нужно делать, когда тенденция имеет уже солидный возраст и вероятность ее прекращения возрастает. История показывает, что цена закрытия позиции в этом случае будет мало отличаться от итоговой цены закрытия по стоп-приказу, причем отличие это будет не в пользу последнего. Недавний пример — день достижения евро паритета к доллару. Амплитуда колебаний в тот день составила 2 АТР, что стало самым большим значением со дня террористических актов в Америке, а рынок закрылся на 1,0042. Выход по стоп-приказу произошел бы на шесть дней позднее по 0,9910. Закрытие позиции осуществляется по стоп-приказу и в полном объеме.

В периоды неудач, грозящих превратиться в длительную полосу (такое бывает довольно часто с каждым инвестором) рекомендуется уменьшать объем позиции от сделки к сделке, чтобы сохранить капитал для будущих светлых дней. Как только удача начнет поворачиваться лицом к нам, объем сделок можно быстро вернуть на прежний уровень.

Мани-менеджмент (управление капиталом)

Мани-менеджмент — от англ. «money management» — управление деньгами. Многие начинающие трейдеры и инвесторы считают мани-менеджмент чем-то слишком научным и трудным для восприятия и сразу отбрасывают его, не желая тратить время на изучение. На самом деле необходимо знать лишь несколько правил, а точнее методику расчета риска на одну сделку. Продемонстрирую на примере: мы хотим купить EUR/USD по 0,9820. Во-первых, необходимо еще до покупки обозначить уровень стоп-приказа, при котором мы вынуждены будем признать, что наша оценка оказалась ошибочной, и ликвидировать позицию. Допустим, что этот уровень мы выбрали равным 0,9750. Тогда остается определить

последнюю необходимую нам величину — объем сделки. Она рассчитывается делением полученного в случае исполнения стоп-приказа убытка на величину всего капитала. Допустим, что мы обладаем торговым капиталом в 50 000. Допустим также, что мы не желаем терять на этой одной сделке больше 2% нашего капитала. Тогда $\text{убыток}/50\,000 \leq 0,02$. Соответственно, убыток будет равен $(0,9820 - 0,9750) \times S$, где S — объем сделки. Отсюда находим S по формуле: $S = 0,02 \times 50\,000 / (0,9820 - 0,9750) = 142\,857$ долларов, или 145 475 евро. Конечно, округлив, мы заняли бы позицию размером 150 000 EUR/USD. Плечо составило бы 1 : 3. Отсюда получается, что, повышая плечо до 1 : 4, мы должны разместить стоп-приказ на 0,9769 или позволить себе проиграть на этой сделке 2,8% капитала. Аналогично при использовании плеча 1 : 100, стоп должен быть размещен на 0,9818, иначе мы проиграем 69% своего капитала.

Нужно четко понимать нелинейную связь между убытками и прибылью, существующую в торговле вообще. Убыток в 10% потребует от вас получения последующей прибыли в 11%, чтобы вернуться на круги своя. А после получения убытка в 50% для возвращения к прежнему состоянию вам потребуются добиться прибыли в 100%! Общее мнение аналитиков таково, что предельно допустимый убыток, еще оставляющий шансы отыграться, составляет 33%. При таком убытке будет необходимо выиграть впоследствии 50%, что считается достижимым. Убыток в размере 50% и более почти наверняка приведет к финансовой смерти инвестора.

Журнал сделок

Выше уже упоминалась необходимость обозначения уровня защитного стоп-приказа перед совершением сделки. Вообще говоря, все параметры планируемой сделки должны быть четко обозначены до ее совершения. Желательно также вести запись рассуждений и доводов в пользу принятия того или иного торгового решения. Это важно даже не столько в смысле контроля за вашими действиями со стороны руководителя или жены, сколько для вашего собственного удобства и возможности оценить правильность ваших действий в ретроспективе, а значит, внесения полез-

ных изменений в процесс принятия решений или в торговую систему. Многие матерые (smart) инвесторы и спекулянты признаются, что любят перечитывать свои торговые журналы, особенно в моменты полосы неудач или когда необходимо сильнее сфокусироваться на торговой тематике (перед интервью, встречей с клиентом и т. д.).

В журнал сделок я рекомендую включить следующие основные пункты:

- цена закрытия накануне;
- направление рынка в последние дни (параметры тренда, зоны консолидации и т. д.);
- ATR с периодом усреднения 20;
- значение 20СС на закрытие накануне и ее направление в последние дни;
- вероятное значение 20СС по итогам сегодняшнего дня;
- значение 40СС на закрытие накануне и ее направление в последние дни;
- вероятное значение 40СС по итогам сегодняшнего дня;
- наша позиция, текущая цена стоп-приказа, ближайшая цель движения, текущая прибыль;
- пояснения к перемещению стоп-приказа;
- причины входа в рынок и выбора уровня защитного стоп-приказа;
- записи должны вестись в разрезе четырех основных валютных пар.

Размещение и исполнение стоп-приказов

Ни в коем случае нельзя рассматривать какой-либо уровень поддержки или скользящую среднюю в качестве неприкасаемой линии. Рынок может касаться таких линий или «зашкаливать», то есть кратковременно пересекать. Поэтому защитный стоп-приказ нужно разместить немного ниже такой линии. Я считаю приемлемым удаление на 0,25 АТР (для евро, например, это будет 20–25 пунктов (пипсов)). Кроме количественного параметра необходимо преду-

смотреть и временной. В качестве его я выбираю момент закрытия торгового периода, в который произошло пересечение линии.

Нужно быть аккуратным с размещением стоп-приказов. На рынке возможны кратковременные ходы валюты, подобные ложным пробоям уровней, когда возможно касание цены вашего ордера без продолжения движения... Оптимальным в таких случаях является так называемый ментальный приказ. Этот приказ существует в виде записи в журнале сделок и активизируется инвестором в момент достижения рынком нужного уровня. При этом сделка совершается просто по текущей цене. Для поддержания системы ментальных приказов необходимо постоянное круглосуточное присутствие инвестора или его доверенных лиц у монитора с живыми котировками. Плюсом ментальных приказов является отсутствие риска исполнения по мгновенной котировке, которая может появиться в результате серии крупных, но одиночных сделок на рынке. Минус таких приказов в том, что при очень резком движении на рынке сделка может быть осуществлена по гораздо худшей цене.

Поэтому выглядит разумным размещать два приказа. Один реальный, размещаемый у брокера и находящийся на достаточном удалении от текущего уровня рынка, а второй — ментальный, находящийся там, где ему и положено в соответствии с используемой торговой системой. При исполнении ментального приказа реальный убирается...

Торговая система № 2

Приведу пример одной из простейших торговых систем, **следующих за трендом**. Несмотря на простоту, она способна оказаться весьма прибыльной. Я опишу ее работу с применением терминологии дневной торговли, то есть считая, что минимальный рассматриваемый нами временной интервал равен одному дню. Сразу хотелось бы заметить, что данная торговая система может успешно использоваться и для внутрисуточной торговли, что потребует от клиента меньшего стартового капитала, а также подтвердит доступность бизнеса для клиентов, желающих работать на небольших счетах.

Итак, система основана на так называемом «правиле четырех недель», упоминающемся в известной книге Джона Мерфи «Технический анализ фьючерсных рынков». Указанное правило предписывает покупать, если цена превысила 4-недельный максимум, и, наоборот, продавать, если цена опустилась ниже 4-недельного минимума. Заметим, что в такой интерпретации наша торговая система оказывается «переворотной», то есть такой системой, которая в любой момент времени предписывает находиться в открытой позиции, либо длинной, либо короткой и не имеет состояния отсутствия позиции. Мы модифицируем эту систему так, чтобы она допускала отсутствие позиции, а именно будем закрывать длинную позицию, если цена опустилась ниже 2-недельного минимума, и, наоборот, закрывать короткую позицию, если цена превысила 2-недельный максимум. Далее, для принятия торговых решений мы будем использовать только цены закрытия дня.

Итак, основные параметры нашей системы таковы:

- открытие длинной позиции производим, если цена закрытия выше максимальной цены за последние 20 дней;
- закрытие длинной позиции производим, если цена закрытия ниже минимальной цены за последние 10 дней;
- открытие короткой позиции производим, если цена закрытия ниже минимальной цены за последние 20 дней;
- закрытие короткой позиции производим, если цена закрытия выше максимальной цены за последние 10 дней.

На приведенном рис. 9.2 изображен дневной график EUR/USD с марта по июль 2001 года и сигналы, поданные нашей системой. В данном случае система позволила бы получить прибыль в размере 358 пунктов.

На рис. 9.3 изображен дневной график EUR/USD с марта по июль 2002 года и сигналы, поданные нашей системой. В данном случае система позволила бы получить прибыль в размере 901 пункт.

На рис. 9.4 изображен дневной график EUR/USD с июля по ноябрь 2002 года и сигналы, поданные нашей системой. В данном случае торговля по сигналам системы принесла бы убыток в размере 285 пунктов.

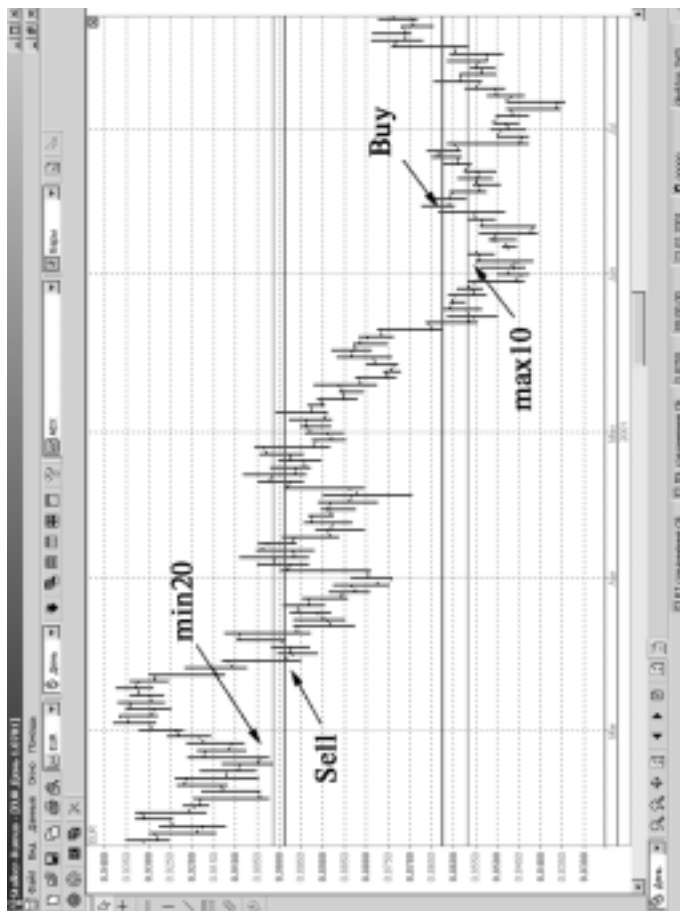


Рис. 9.2. Дневной график EUR/USD с марта по июль 2001 года

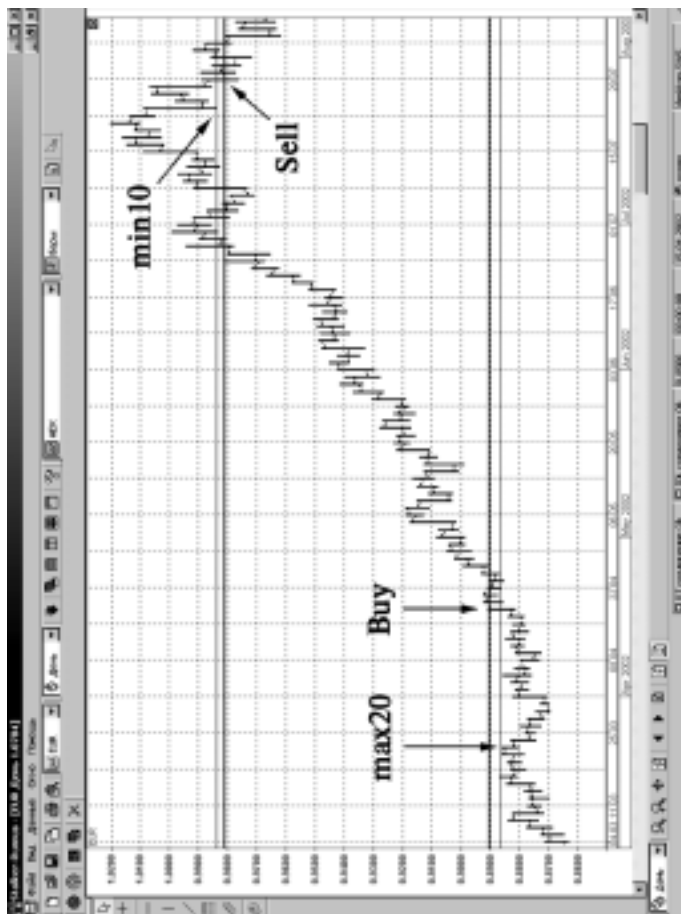


Рис. 9.3. Дневной график EUR/USD с марта по июль 2002 года

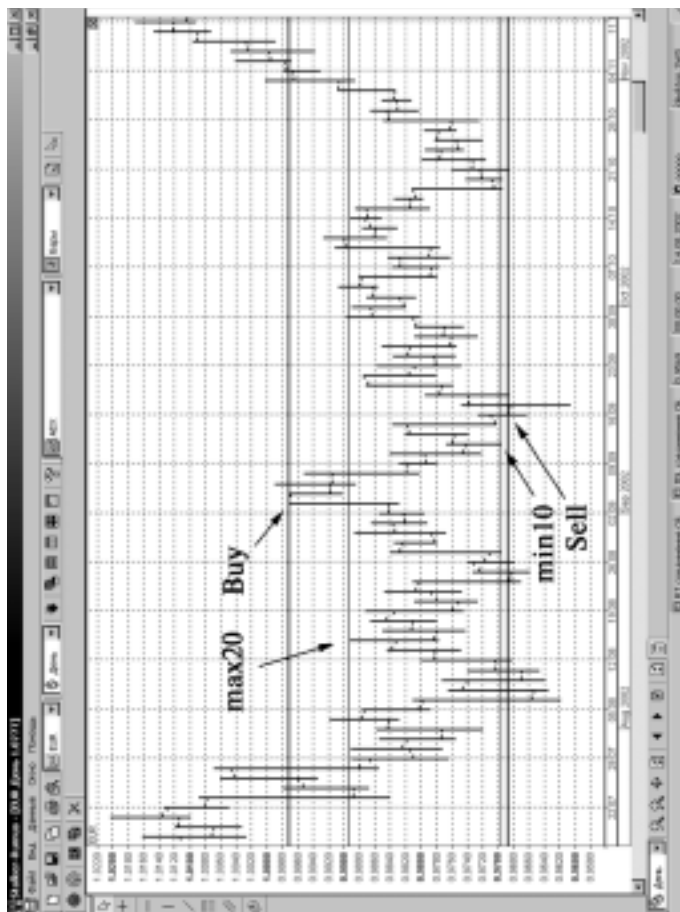


Рис. 9.4. Дневной график EUR с июля по ноябрь 2002 года

Здесь мы имеем дело с так называемым «ложным» сигналом. К сожалению, любая торговая система время от времени подает ложные сигналы. Задача трейдера — свести к минимуму убытки от таких сигналов. Сделать это можно путем модификации системы, ее доработки и усовершенствования. В частности, в данной системе можно изменить параметр закрытия позиции с минимума/максимума 10 дней до двух или даже одного дня в первые несколько дней после открытия позиции. Такая модификация позволит быстро закрыть позицию, открытую по ложному сигналу. По мере же развития тенденции в нужном для вас направлении параметр закрытия позиции можно увеличить до указанных 10 дней.

Плюсом приведенной системы является ее простота, а также то обстоятельство, что она позволяет трейдеру тратить на торговлю лишь несколько минут в день. Последнее очень важно в психологическом аспекте, поскольку постоянное слежение за рынком у монитора повышает вероятность торговой ошибки, которая может стать следствием эмоций или сиюминутного порыва.

Желаю удачи!..»

На этом мы заканчиваем излагать вам мудрые мысли шеф-дилера, он и так открыл вам больше секретов, чем следовало. Да, мы согласны, хорошего много не бывает. Однако стоит помнить, что иметь рабочую торговую систему, написанную умным дядей, и следовать ей — две большие разницы, как говорят в Одессе. Порой самым трудным в торговле на рынке является беспрекословное исполнение своего же плана. Всегда ведь так и чешутся руки подкрутить что-нибудь и сделать что-нибудь получше. Все можно изменять и все можно улучшать. Но только нужно это делать не на ходу. Вносить изменения в свои торговые планы можно когда угодно, но не в тот момент, когда вы в рынке и имеете открытые позиции. В этой ситуации эмоции не позволят вам принять разумного решения. Все стратегии и торговые системы должны разрабатываться в кабинетной тишине и на удалении от безумной рыночной толпы.

Тот, кто бывал на Амуре, знает какая это большая и своенравная река. Амур славится своими штормами. Когда ветер начинает дуть «снизу», то есть в точности против течения, ветер и вода начинают

спорить, и в итоге возникают большие и крайне опасные волны. Каждый год во время штормов гибнут люди, причем чаще всего это не зеленая молодежь, а опытные, имеющие многолетний стаж судоводители. С другой стороны, существует уникальная статистика по поводу судьбы лодок, волею случая унесенных в Амур и неделями странствующих по реке без человека, ведомых лишь течением и ветрами. Так вот, современная дюралевая лодка без чуда природы внутри в условиях амурских штормов НЕ переворачивается никогда!

Так и с системами. Большинство из них — и рекомендованные нами, и описанные в других книгах — очень неплохи и добротны. Это непотопляемые лодки. Может быть, слишком далеко на них и не уедете, но зато никогда не утонете.

По мере того как вы будете проходить путь новичка и работать пусть на небольшом, но реальном счете, вы отработаете массу инструментов и методов и только затем обнаружите свой неповторимый стиль игры и создадите свою торговую систему, которая только вам (что согревает еще больше) принесет хорошие деньги. В этот нелегкий период пользуйтесь проверенными методами, соблюдайте правила и не рискуйте понапрасну. Помните об «утопленниках» и о том, почему они возникают.

Все эти страсти-мордасти и тихие радости у вас еще впереди.

А пока вашему взору предстает последняя глава, посвященная как раз тому, куда пойти, куда податься, в какие руки вам отжаться... чтобы впоследствии не было мучительно больно, а было в основном хорошо и комфортно.

10. Как много брокеров хороших, как много ласковых имен

Последний момент, о котором мы поговорим в нашей книге, — выбор брокера. Умение торговать, как и умение применять свои умения (прости, Господи, за каламбур...) для зарабатывания денег, не является достаточным условием для успешной работы.

Важно знать, к услугам какого из брокеров следует обращаться, чтобы чувствовать себя комфортно и быть спокойным относительно того, что ваш депозит не будет снят кем-то другим, а прибыль будет зачислена и выдана в полном объеме по первому вашему требованию.

Вопрос этот не такой легкий, как кажется на первый взгляд.

10.1. Избыток выбора стирает вкус, а недостаток его убивает

Рынок финансовых услуг сегодня напоминает огромный супермаркет, где вам предложат сотни наименований похожих товаров, произведенных разными компаниями. Изобилие — это, безусловно, хорошо. Здоровая конкуренция между продавцами напрямую отражается на качестве и стоимости услуг, которые оплачиваете вы, Господин Покупатель. Но с другой стороны, когда вы идете в магазин, например, за стиральным порошком, вам вовсе не нужны 72 различных вида моющих средств, вам нужна конкретная Одна пачка. Наверное, каждый испытал хоть раз это чувство растерянности перед уходящими вдаль стеллажами с «Ариэлями» и «Кометами».

Как действует дальше типичный мужчина? Он брезгливо оглядывает все это кухонно-банно-прачечное изобилие, затем достает из кармана записку жены с подробной инструкцией, описывающей как, какой и почему брать этот проклятый порошок. Мужчина перечитывает инструкцию три раза. Естественно, то, что просила купить жена, в поле зрения сразу не попадает, после этого записка переворачивается и читается с другой стороны, где написано, что делать, если вдруг «Ариэля» в 3-килограммовых пакетах по 138 рублей в магазине не окажется. По ходу дела опрашивается пара таких же бедолаг мужского пола, которые, естественно, и не слышали вообще о существовании подобных СМС (синтетических моющих средств), они тут находятся в поисках других, хоть и не менее значимых для семейной жизни ценностей. О месте нахождения «Ариэля» никто не знает, но братья по несчастью настоятельно рекомендуют поискать в дальнем углу магазина. Там-то, по их мнению, он точно должен быть, ведь в непосредственной близости от винно-водочного отдела должно быть все, по здравой мужской логике.

Наконец, «искатель», попадает в руки «настоящего знатока» и непререкаемого авторитета во всем, что касается ведения домашнего и коллективного хозяйства — в руки Марии Петровны Швондер (которая, понятное дело, еще и соседка бедняги — член домкома). Одного взгляда на записку для людей типа Марии Петровны достаточно, чтобы тут же вынести вердикт и прекратить эти несмелые искания и метания. Обычно в таких случаях звучит нечто похожее на: «Отбеливающего эффекта, значит, захотелось, на кипячение времени у нас не хватает, забыли, как это все на руках делалось...». Затем с дальней полки достается что-то типа пачки «Лотос» за 35 рублей.

Спорить со швондерами бесполезно, а порой и небезопасно. Часто и гораздо более крупные покупки осуществляются по такому же сценарию, по наитию или под «чутким руководством» абсолютного профана. Поэтому к выбору компании, с которой вы будете работать на финансовом рынке и которой вы доверите свои кровные Деньги, «заработанные непосильным трудом» и не за один день, надо подходить разумно. Вооружившись всей полнотой информации, проанализируйте своих потенциальных партнеров, и только после этого принимайте окончательное решение.

10.2. С кем поведешься, так тебе и надо

Итак, начнем с критериев выбора друга, чтобы было так, как надо, а не так, «как всегда». Есть такая песенка: «Я его слепила из того, что было, а потом что было, то и полюбила» — так вот, неактуальна она в нашем контексте! Ну не получится у вас переделывать того, кто другим быть не может.

Итак...

Вопрос 1: «наши» или «буржуи»?

Следует с самого начала определиться, с кем вы собираетесь работать, кого «назначите» своим брокером. Будет ли это российская организация или зарубежная.

Исторические причины интереса и почтения россиян к «их» финансовым организациям очевидны. Главный постулат — в спокойном и бескризисном зарубежье деньги будут целее, да и от нашей налоговой подальше. Логика в этих словах есть. Основное, в чем надо разобраться, это то, как отличить истинную, солидную иностранную организацию от оффшорной помойки, созданной нашими же согражданами.

Вовсе не секрет, что сейчас любому человеку можно приобрести американскую, английскую, киприотскую или другую аналогичную компанию не более чем за \$2000–5000, причем эта сумма включает в себя и открытие счета в нормальном западном банке. Затем арендуется компьютерная программа для торговли, скромный (или не очень скромный) офис, нанимается несколько человек персонала, и бизнес готов к работе. В рекламе и в общении с менеджерами этой «конторки» все будет очень красиво. Компания будет иметь самое поэтическое и «солидное» название (сколько это стоит, смотри выше; само «имя» — это только вопрос фантазии организаторов). Скорее всего такая фирма будет именоваться как-нибудь наподобие «GOLDEN FOREX», «THE FIRST BROKER IN THE WORLD» или «HORNS&HOOFS» (что в переводе означает «РОГА И КОПЫТА»), возможны и другие варианты. Понятно, что к финансовому бизнесу эти организации не будут иметь никакого отношения. Как же отличить подделку от оригинала?

Зарубежные организации можно разделить на две большие группы — банки и финансовые компании. Банки имеют банковскую лицензию государственного образца, а информация, подтверждающая ее наличие, находится на многих публичных сайтах в сети Интернет, в частности на сайте Центрального Банка конкретной страны. Поэтому, если вы выбираете брокера из банков, проверьте наличие лицензии.

Истинные финансовые компании находятся под надзором особых органов. Например, американские компании контролируются NFA (www.nfa.futures.org), английские подконтрольны FSA (www.fsa.gov.uk), малайзийские — LOFSA (www.lofsa.gov.my). Если деятельность компании соответствует требованиям контролирующей организации, ей присваивается соответствующий номер (ID). Есть ли у вашего потенциального партнера ID, можно и нужно проверить на официальных сайтах этих органов. Считайте наличие регистрационного номера NFA или FSA главным критерием солидности организации.

Что же такое NFA, в чем ее функции и роль, зачем она нужна обычному трейдеру?

NFA — это некоммерческая самоуправляемая организация фьючерсной и форексной индустрии США. NFA начала свою деятельность в 1982 году с намерением охранять этичность фьючерсных и иных рынков и защищать интересы трейдеров и инвесторов. Каждое частное лицо или фирма, оказывающие клиентам услуги по торговле на рынке фьючерсов и форекс в США, обязаны быть зарегистрированы в CFTC и быть членом NFA. На сегодняшний день NFA насчитывает приблизительно 4300 членов и 50 000 ассоциированных членов (представители фирм, являющихся членами NFA).

Главной функцией NFA является установление тщательного контроля в целях строгого выполнения членами NFA федеральных законов и правил, созданных CFTC. NFA также имеет свои собственные правила, введенные для того, чтобы обеспечить этичное отношение брокеров к трейдерам и инвесторам и защитить их от обмана и манипуляции. Успех подхода NFA к регулированию может быть измерен многими способами. Например, за два десятилетия после начала деятельности NFA объем торгов на фьючерсных биржах США и на рынке форекс увеличился в де-

сятки раз. В это же время количество жалоб от инвесторов снизилось на 72 процента.

Способы NFA для Борьбы с Мошенничеством и Злоупотреблениями со стороны Брокеров:

- Тщательный надзор. NFA применяет тщательные и строгие процедуры проверки для контроля всех фирм и частных лиц, желающих заниматься бизнесом с общественностью на рынке форекс и любой фьючерсной бирже США. NFA имеет полномочия отказать, отнять, ограничить или приостановить действие членского статуса любой фирмы или частного лица. NFA проводит регулярные финансовые аудиты и ревизии документов и отчетности всех своих членов с целью обеспечения точного соблюдения законодательных требований CFTC и правил, учрежденных NFA.
- Правила «с зубами». NFA приняла ряд строгих правил, относящихся к рекламе, телефонным предложениям, оглашению риска, дискреционному трейдингу, оглашению сборов, минимально требуемому капиталу, тестированию профессиональных знаний и т. д. NFA имеет полномочия применить дисциплинарные меры против любой фирмы или частного лица, нарушающего правила NFA. Дисциплинарные меры варьируются по строгости от «предупредительного письма» за незначительные нарушения, до формальных исков. Наказание, связанное с иском, может быть назначено в виде исключения или приостановления членства на установленный срок, запрет на какую-либо будущую связь с любым членом NFA, выговор, строгий выговор и штраф в размере до \$250 000 за каждое нарушение. NFA также сотрудничает с CFTC, ФБР и другими правоохранительными органами в судебных преследованиях.
- Борьба с «брокерами-мошенниками». В 1993 году NFA приняла новые правила, в том числе о «рекламе и маркетинге», с целью минимизировать вероятность обманных и манипулятивных методов предложения брокерских услуг. Новые процедуры требуют записи телефонных разговоров на магнитную ленту и хранения этих записей, а также поддержания увеличенных минимумов по капиталу и подачи всех рекламных материалов в NFA на одобрение. Внедрение этого правила значительно снизило число «про-

блемных фирм» и «брокеров-мошенников» в форексной и фьючерсной индустрии.

Как NFA информирует трейдеров и инвесторов:

- Онлайн-программа BASIC. С момента своего создания NFA прилагала усилия для того, чтобы обеспечить трейдеров и инвесторов инструментами, необходимыми для принятия информированных финансовых решений. В 1998 году NFA привела в действие систему под названием «Background Affiliation Status Information Center» (BASIC). Система BASIC, доступная с помощью ссылки Broker/Firm Information <http://www.nfa.futures.org/basicnet/> на интернет-сайте NFA <http://www.nfa.futures.org/>, содержит текущую и прошлую регистрационную информацию обо всех настоящих и бывших членах CFTC. Система также указывает сведения о дисциплинарных мерах, примененных NFA, CFTC и какими-либо другими органами США.
- Библиотека Образовательной Информации для Инвесторов. NFA опубликовала ряд образовательных брошюр с целью помочь инвесторам понять принципы действия форексных и фьючерсных рынков, а также рисков и возможностей, заключающихся в трейдинге. NFA предоставляет эти материалы бесплатно. Их можно заказать с помощью электронной почты information@nfa.futures.org или через Информационный Центр NFA, по телефону +1 (312) 781-1410. Эти брошюры также можно загрузить с сайта NFA: <http://www.nfa.futures.org/investor/publications.asp>.

Как NFA решает иски трейдеров и инвесторов?

Арбитраж. NFA начала свою арбитражную программу в 1983 году, предложив удобный, эффективный и недорогой способ для разрешения споров и устранения разногласий между трейдерами, инвесторами и брокерами. С тех пор арбитраж NFA стал основной ареной для разрешения диспутов во всей форексной и фьючерсной индустрии. В октябре 2001 года NFA стала первой в финансовой индустрии регулирующей организацией, начавшей прием арбитражных заявлений через Интернет. Если необходимо официальное слушание, его можно назначить в удобное для обеих сторон время и в удобном месте. Трейдер может воспользоваться услугами адвоката, но это не обязательно (таким образом, нет нужды платить за юридические ус-

луги). Наличие возможности для любого трейдера воспользоваться услугами арбитражного суда NFA радикальным образом изменило качество предоставляемых брокерами услуг, снизило вероятность противоправных действий и послужило одним из главных факторов становления цивилизованного рынка форекс и фьючерсов во всем мире.

Примером организации, регулируемой NFA, является американская компания Forex Club Financial Company Inc, входящая в холдинг «Форекс Клуб». Она была отлицензирована Национальной Фьючерсной Ассоциацией (NFA) в январе 2006 года. Ей присвоен регистрационный номер (ID) 0358265.



TWO WORLD FINANCIAL CENTER SUITE 620, NEW YORK, NY 10281,
UNITED STATES. Tel.: +1 (212) 437-1828, +1 (800) 881-3809

Отсутствие же подобной регистрации в NFA или другом аналогичном органе означает, что вы столкнулись с организацией, которая ведет не совсем законную деятельность, маскируется под настоящего брокера.

Как правило, в таких «фирмах» не откажутся принять у вас наличные («для ускорения оформления», конечно, и для вашего же блага). Другой распространенной уловкой является предложение произвести перечисление депозита безналичным путем, указав в назначении платежа, например, «за обучение» или «за такие-то услуги»: такое основание не соответствует сути платежа в прин-

ципе. Вас будут уверять, что по-иному деньги заплатить не удастся, но подумайте о другом: о том времени, когда вы захотите свои кровные вернуть. Вы же заплатили за «такие-то услуги». Юридически эта компания уже ничего не должна вам, тем более в случае с черными наличными.

Надеюсь, что после таких устрашающих картинок вы, уважаемый читатель, сможете, потратив минимальные усилия, отличить настоящего буржуа от жалкой подделки, что замахивается на Вильяма нашего, понимаешь, Шекспира.

В свое время был очень популярен фильм «Интердевочка», помните такой? Так вот, там одна опытная дама легкого поведения учит молодую безошибочно вычислять «своих», одетых в весьма солидные костюмы, от иностранцев. Метод был до смешного прост: по носкам. На костюм денег у «своих» еще хватало, а вот носочки по-прежнему были линялые, фабрики «Закат Коммунизма». Ведь есть в этом рациональное зерно! Так вот, с определением «кто есть кто» в финансовом мире тоже не так все сложно, как кажется. Если будете внимательны и неторопливы, всегда сможете разглядеть «линялый носок».

Заканчивая тему с псевдоиностранцами, хотелось бы подчеркнуть главное. Нет никаких проблем в том, что финансовый бизнес в России вынужден прибегать ко всяческим оффшорным схемам. Во всем мире их легальное предназначение — минимизация налогов, все крупнейшие мировые брэнды имеют дочерние структуры где-нибудь на Виргинских островах, Панаме, Уругвае и так далее. В качестве живых примеров приведем всемирно известный английский банк Barclays (www.barclays.co.uk) и его подразделение для особо богатых клиентов, зарегистрированное в зоне льготного налогообложения на острове Мэн (www.barclaysprivatebanking.co.uk). Или вот другой, не менее крупный американский банк CITI-BANK (www.citibank.com) имеет свою «дочку» CITIBANK IPB (www.citibank.com/ipb/europe/global/centres/1.htm) на острове Джерси... Этот список можно продолжать до бесконечности, двигаясь в телефонном справочнике по алфавиту от одного крупного имени к другому. Во всем этом нет абсолютно ничего плохого и предосудительного. Если компания открыто заявляет, что такая-то зарубежная фирма является ее дочерним подразделением под полным российским контролем, то честь ей и хвала за прямоту и откры-

тость! В такой ситуации клиент обладает всей полнотой информации для оценки своих рисков, преимуществ и неудобств, возникающих в процессе сотрудничества с таким партнером. Здесь уже на первое место выступает понятная и осязаемая репутация материнской российской компании, и любой человек может легко определиться в том, хочет и может ли он доверять свои деньги этой организации.

Вопрос 2: выбрали «Запад» — кто лучший?

Как правило, **минимальный депозит**, необходимый для торговли при поддержке серьезной западной компании, — от 10 000 USD. Однако если вы хотите работать именно с первоклассной организацией и рассчитываете на хороший сервис, вам потребуется вложить **от 50 000 до 100 000 USD**. Плохо это или хорошо, сложно сказать. Это просто данность, просто немного другой масштаб, так сказать. И всегда надо быть готовым к тому, что со своей сотней тысяч долларов вы будете одним из многих обычных клиентов.

Еще немаловажный момент — **язык общения**. Как бы далеко ни зашла автоматизация процесса торговли, когда-нибудь вам все равно придется прибегнуть к телефону. И в какой-нибудь важный для вас момент вам придется козырнуть своим английским, каким бы ужасным он ни был. К примеру, в один прекрасный день потребуются сделать экстренный звонок в Лондон или Нью-Йорк, и тогда слова «взаимопонимание» и «межкультурные аспекты делового общения» зазвучат для вас особенно остро. Простой тест: если есть возможность, посмотрите по телевизору BBC или CNN. Сможете ли вы воспринимать на слух хотя бы цифры? А то, знаете ли, эти американцы и англичане и разговаривать умеют. Да! А еще как они вопросы задают! Ведь понимают, что не общались вы «по-ихнему» уже как «дцать» лет, а может быть, и вообще другой язык учили, а ведь все равно издеваются — спрашивают и молчат... слушают, вывернетесь или нет!.. И вот итог, весьма печальный: при общении по телефону вышеупомянутое незнание языка валит наповал среднестатистического русского интеллигента, который английский «знал, но забыл».

Слава Богу, господа и дамы, мы настолько развитая теперь страна, что имеем множество различных курсов и методик, позволяю-

щих даже дышать на любом иностранном языке. Поэтому, пока не поздно, примите в дар наш совет: если языком вы не владеете или владеете, но только русским, немедленно идите и восполняйте свое незнание. Ведь дело даже не только в необходимости быть готовым к устному общению. Как же вы сможете, например, не зная языка, прочитать и понять договор, который обычно имеет объем в 15–20 листов? Или какими словами будете отстаивать перед брокером свои права или поздравлять его с Рождеством?

Конечно, западные коллеги не отстают от новомодных тенденций (поняли они, наконец, что мы богатая страна) и в последнее время заводят хотя бы одного русскоговорящего сотрудника в отделе привлечения клиентов. Но, к сожалению, заключать сделки и разговаривать по телефону на предмет выполнения своих операций вы все равно будете с чистокровным носителем английского языка.

В общем, учите английский, дорогие россияне и дорогие все!

И если все вышесказанное не пугает вас и даже вызывает улыбку своей известностью, то вам прямая дорога «за три моря». Из наиболее солидных и надежных западных компаний нами рекомендованы к употреблению, например, MAN FINANCIAL (www.tradeatman.co.uk) и GNI (www.gni.co.uk). Также хотелось бы, чтобы вы не забывали и о нас, о нашей американской компании Forex Club Financial Company Inc (www.fxclub.com), наша команда, находящаяся в Нью-Йорке, говорит на русском, английском, китайском, арабском и испанском языках. Условия торговли и требования к залоговому депозиту полностью аналогичны российским.

Вопрос 3: выбрали брокером российский банк — как найти самого надежного?

Для начала краткая историческая справка: законными полномочиями на проведение операций по покупке-продаже иностранной валюты в нашей стране обладают только те банки, которые имеют валютную лицензию Центрального Банка РФ.

Кто же тот «самый-самый» банк-партнер среди великого разнообразия желающих оказать вам услуги? Все просто. С банками поступаем, как с вином: чем старше, тем лучше. Очень замечательная цифра 10. Десять лет, если мы говорим о возрасте для банка,

означает только одно — он пережил все российские кризисы, а это уже о многом говорит.

Следующий критерий — **с какого момента банк занимается активными форексными операциями?** Ответ: менее пяти лет — это несерьезно. Если меньше, то вы рискуете столкнуться с некомпетентным менеджментом и низким качеством обслуживания.

Отбросив зеленую молодежь, приступаем к следующему шагу — знакомимся **с балансами и отчетностью**. Эти документы обычно есть на собственном сайте банка, а также вы можете найти их на сайте ЦБ РФ. Занятие это, безусловно, прескучнейшее. Для неспециалиста в финансах оно может быть просто каторгой. Но в конце-то концов, кому это нужно? Ведь решается вопрос о сохранности ваших денег. Обратитесь к знакомому бухгалтеру или наймите такого человека, который в курсе дел и сможет разобраться в путанице цифр. Понятно, что придется платить, но вы же хотите доверить банку \$1000, а может, даже \$5000, а может и \$25 000. Так что уж потратьте на сбор информации о брокере (читай «компромата и рекомендаций») какие-нибудь \$100 — это меньше, чем ваши \$5000, которые вы потом ему доверите.

Далее следует обратить внимание на наличие документов, в которых четко и однозначно прописаны **правила**, по которым вы будете работать. Обычно генеральный договор с клиентом одного банка похож на договор другого. В них определены только общие рамки, в которых будет осуществляться ваше взаимодействие.

Наибольшее значение имеет документ, в котором детально описано, как вы будете совершать сделки, и, что самое главное, описан **механизм ценообразования**. Такой документ носит название **«Регламент Котирования»**.

Почему это важно? Представьте себе ситуацию, что в вашем городе всего один обменный пункт, в котором сидит хитрый кассир Сидоров. С утра вы купили у него \$100 по 32 рубля. Но после обеда вам неожиданно (просто позарез) деньги (рубли) понадобились обратно. А Сидоров мгновенно узнал о вашей проблеме, городок-то небольшой, и «проникся». При этом он приготовился к вашему неизбежному приходу, понизив курс покупки рублей на 5. Когда вы придете продавать, он предложит купить ваши доллары по 27 рублей. И ведь вам придется согласиться на его грабительские условия, деньги-то нужны, а другого обменника в городе нет...

Такие же проблемы могут возникнуть и при работе с любым финансовым брокером. Купив какую-либо валюту, вы рано или поздно должны ее продать, чтобы зафиксировать прибыль. Очевидно, что эта ситуация аналогична ситуации в примере с обменным пунктом — есть простор для произвола Сидоровых. Чтобы этого не возникало, серьезные банки и финансовые компании делают публичной и доступной для всех клиентов информацию о цене сделки. Объявив конкретную цифру, позднее они обязаны выполнить обязательства именно по ней, копейка в копейку. При этом распространена практика фиксации максимально допустимой разницы между ценой покупки и продажи (как правило, не более 5 пунктов). Подобная информация, исходящая от надежных брокеров, распространяется без ограничений и доступна всем потенциальным и существующим клиентам. Обычно она предлагается в виде графика в программе для совершения сделок или конкретных цифр — индикативных котировок. Фактически такой подход означает, что если кассир Сидоров выставит цену на покупку доллара по 25 рублей 00 копеек, то он обязан также и продавать всем желающим доллары по 25 рублей 05 копеек (правило — 5 пунктов равно 5 копейкам). И при этом информацию о каждом изменении цены и вообще о методе ценообразования Сидоров развесил на всех углах в своем городе, будучи готовым выполнять обязательства, — он ведь порядочный кассир!

Следующей областью для анализа является **комплекс образовательных и консультационных услуг**, которые предоставляет тот или иной банк или его компания-партнер. Вы и сами понимаете важность такого рода просвещения. Оно дает клиентам знания. Торговля валютой — непростой бизнес, и вникнуть во все детали необходимо. Именно поэтому желательно, чтобы брокер кроме услуг по обслуживанию счетов и процесса торговли предоставлял и обучение. Данное условие, конечно, не является необходимым, но очень желательным. Сами понимаете, нет причин не доверять организации, которая готова учить вас зарабатывать и преумножать, а не просто стимулирует перечислить на ее счета деньги. Вспомните, кстати, о том, как вы покупаете журналы — наверняка, ведь прежде чем купить, смотрите и на обложку, и на содержание. При выборе брокера нужно помнить, что его истинное лицо проявляется в отношении к вашим знаниям и перспективам.

Маленький нюанс: услуги могут, конечно, быть, но будьте внимательны. Если вы слышите из уст менеджера, что «всего лишь после пары лекций, научившись нажимать кнопки, вы станете гуру валютного рынка, а уже после месяца работы будете сидеть на мешке с деньгами», то компания явно не высшей категории. Если же вам предлагают тренинги, длящиеся хотя бы несколько недель, а то и месяцев, понятно, что намерения этого брокера очень серьезны, и он рассчитывает на многолетнее плодотворное сотрудничество с вами.

К тому же **толковое обучение обязательно должно стоить реальных денег**. За копейки успешные и обладающие практически всеми навыками люди преподавателями работать не будут, тем более в сфере финансов.

И еще один важный момент — обучение должно опираться на специальные учебные пособия, ведь человек имеет свойство все забывать, а серьезная компания хочет, чтобы вы могли вспомнить важную информацию в любой момент. Без ложной скромности и зазрения совести приведем в пример себя: все те книги, которыми мы обеспечиваем студентов нашей Школы валютных трейдеров, позволяют им получить большое количество **систематизированных** знаний при минимальных финансовых затратах. Наши пособия описывают все аспекты работы на финансовых рынках: основы функционирования рынка, вопросы технического анализа, проблемы фундаментального анализа и методику построения торговых систем.

И в завершение еще немного любопытной информации: существует ряд особых организаций (так называемые букмекерские конторы), которые предлагают фактически тот же самый, что и банки, набор форексных услуг. Исторически букмекеры специализировались на различного рода пари, а пари могло быть, например, на исход футбольного матча, результат скачек или собачьих бегов. С недавнего времени они стали позволять своим клиентам делать ставки на повышение или понижение курса валюты. Да, популярность рынка FOREX явно растет — теперь уже и игорные заведения стремятся овладеть вашим вниманием. В целом мы воспринимаем эту ситуацию очень позитивно, потому что для гражданина России работа на FOREX через букмекера — еще один способ легального ведения деятельности помимо банковского. Порядок же проверки и оценки на-

дежности и солидности той или иной букмекерской конторы достаточно прост и по многим пунктам совпадает с анализом, который мы применяли ранее по отношению к российскому банку.

Проделав все стандартные процедуры с проверкой документов, лицензий и балансов компании по банковской схеме, излишним будет сделать еще ряд «исследований», руководствуясь житейской логикой и здравым смыслом.

В народе говорят: «Лучше один раз увидеть, чем семь раз услышать». Поэтому возьмите и по старинке придите в гости к своему будущему брокеру.

Посидите часок-другой в «родовом гнезде», пообщайтесь с живыми сотрудниками, составьте свое личное представление о том, как и чем живет эта организация. Часто компания похожа на пролетариат, «которому нечего терять кроме своих цепей», — нет ни серьезного офиса, ни реальной филиальной сети по стране, а есть только красивый сайт в сети Интернет и юридический адрес в городе Усть-Кукуевске. Наивно было бы доверять такой организации деньги — хотя, бесспорно, в ней могут работать честнейшие и порядочнейшие люди. Но, как говорится, «такова селяви» — вам выгодно выбирать лучшего партнера.

Подводя итог всему сказанному, хотелось бы заметить следующее.

Можно работать с любой организацией, зарубежной или российской, с банком, оффшорной компанией и букмекером. В каждом случае есть свои преимущества и недостатки. Но в любом случае крайне важно грамотно, взвешенно и спокойно подходить к оценке своего будущего брокера. Не следует гнаться за дешевизной и откликаться на первое попавшееся предложение.

10.3. Как банкиры-брокеры сосут кровь трудового народа

В предыдущих главах вы, надеюсь, с интересом читали удивительные истории из жизни простых тружеников валютного фронта Дмитрия и Анастасии. Один за два часа «нарубил» почти 100 долларов, ну а женщине, понятно, о семье надо было думать, на

мелочь она не разменивалась и работала подольше и получше, «сделав» за сутки все 1780 долларов США.

Так все красиво и замечательно, что просто хочется расплакаться и расцеловать наших бескорыстных банкиров за обеспечение бесперебойного функционирования этой милой финансовой трубы, по которой текут деньги с буржуйского Запада прямо в наши карманы. Однако мы верим: нашего читателя уже давно на мякине не проведешь — пытливые умы находятся в напряжении прямо с первой главы. И давным-давно витает в воздухе их немой вопрос, как в том анекдоте: «Ну где же меня (говоря литературным языком) обманывают?».

Поэтому прямо сейчас займемся самым интересным в этой жизни, то есть посчитаем деньги в кармане соседа и разберемся в том, сколько же их с каждой сделки Дим и Тась оседает в мрачных бетонных хранилищах банка-брокера.

За каждую покупку или продажу валюты, совершаемую трейдером, он обязательно платит банку-брокеру определенную сумму, причем механизм взимания платы за услуги сильно похож на принцип работы оператора сотовой связи. Вы звоните по мобильному куда угодно и когда угодно, имеете приятный разговор со своей подружкой или отвратительный со своим боссом, но телефонной компании все равно, ей нет дела до содержания ваших звонков: вы обязаны платить за каждый звонок. Так и с банком — заработали ли вы деньги на этой сделке или потеряли, вы все равно обязаны рассчитаться за сам факт совершения операции. В сотовой связи принята поминутная или посекундная тарификация, то есть там вы платите за продолжительность разговора; в случае с брокером вы обычно платите стабильные комиссионные, а также стабильный спрэд. Обращаем ваше внимание на то, что **FOREX CLUB комиссия не взимает** (она отменена), и его доход состоит исключительно из спрэда. Тем не менее, чтобы вам была понятна общая схема расчетов, в этой книге мы все-таки разберем примеры ситуаций, где комиссия удерживается.

Если ваш брокер удерживает комиссионные, то они будут равны конкретному числу долларов США с каждой сделки, а не проценту от объема сделок, как принято у посредников на товарных рынках. Что же касается спрэда, то его величина может меняться в зависимости от лота, но она также регламентирована и выражена в пунктах.

Ну вот, картина становится яснее, и мы видим воодушевление в ваших глазах! Сыр-то, оказывается, не бесплатный, а значит, нет и мышеловки! А раз все довольны, продолжим наш рассказ.

Сегодня Дима и Тася неплохо заработали, а Иван, Вася и Петр (они у нас в рекламных целях остались «за кадром» книги) несколько ошиблись в прогнозах и потерпели убытки. Вопрос: кто из пяти трейдеров должен платить комиссию? Ответ: платить комиссию брокеру будут все пять человек, **если они работали с брокером, удерживающим комиссию со сделок.**

Для примера и чтобы вы могли представить себе величину комиссионных, мы обратимся к далекому прошлому из жизни FOREX CLUB: до отмены комиссии здесь с каждой сделки удерживалось \$5. Поскольку брокеры сами решают, какую комиссию устанавливать и устанавливать ли ее вообще, то до подписания договора на обслуживание вам нужно будет просто спросить о ее величине. Если вам говорят, что комиссия удерживается «со сделки», то под «сделкой», как правило, понимается либо факт покупки, либо факт продажи, либо добавление, либо переворот, либо частичное закрытие позиции. Таким образом, если комиссия у вашего брокера равна \$5 со сделки, а вы совершили полную транзакцию, то есть купили, а потом продали, то общая комиссия будет равна десяти долларам, независимо от того, сколько вы заработали.

Само собой, что чем большими лотами вы торгуете, тем дешевле для вас оказываются операции относительно потенциальной прибыли: увеличивая лоты, вы увеличиваете доходность, но это никак не отражается на затратах по комиссии, ведь они фиксированные! Согласитесь, на обычном рынке (то есть на базаре), где вы, например, покупаете морковь и сельдерей, о таких условиях даже мечтать нельзя!

Узнавая о комиссионных, уточняйте, на все ли лоты распространяется «отсутствие комиссии» или только на большие (например, свыше 100 000). Спросите и о том, есть ли разница в правилах удержания комиссии при работе «с рынка» и при работе «по ордерам». Например, в системе FOREX CLUB в определенный период прошлого от комиссионных были избавлены только те сделки, которые совершались по ордерам. **А сейчас комиссии нет вообще.**

Если комиссионные не взимаются, то интерес брокера ограничивается спрэдом, то есть разницей между курсом покупки и

продажи валют. А почему — опишем позже. Давайте лишь вспомним сейчас, господа и дамы, где мы видели этого «Спрэда» в нормальной жизни? Да, именно! Как раз за его счет и живет масса обменных пунктов, где мы с вами меняем рубли на доллары и наоборот.

Стандартный спрэд для валютных пар, содержащих USD, составляет 5 пунктов, которые, в зависимости от размера лота, соответствуют определенному количеству денег. Давайте же рассмотрим практический пример с парой EUR/USD и посчитаем, чему соответствуют 5 пунктов, если выразить их в долларах США. Предположим, сегодня в конкретную минуту и секунду времени брокер покупает евро против доллара по 1,0535, а продает по 1,0540, то есть чуть дороже, чем покупает (дороже на величину спрэда). Если вы совершаете сделки с лотом в 100 000, цена одного пункта для этой валютной пары будет \$10. Несложно посчитать, что 5 пунктов спрэда будут стоить \$50. Вы уже смекнули, что при работе с лотами 10 000 спрэд будет равен всего 5 долларам, ведь на таком лоте пункт равен всего \$1.

Но вернемся к лоту 100 000. И слышны речи разгневанного трейдера: «50 долларов за каждую сделку!!! А если сделок этих в день я делаю по пять штук? Не жирновато ли будет моему брокеру?»

Спешим вас утешить: далеко не все 50 долларов достаются конкретному банку, банки вынуждены друг с другом делиться. Надемся, вам полегчало. Ведь у нас в России не то горе, что своя корова сдохла, а то, что у соседа жива.

Для прояснения вопроса «с кем делится моим спрэдом банк?» мы должны разобраться в еще более интересной ситуации: если Анастасия выиграла 1780 долларов, то откуда эти деньги взялись? Их кто-то проиграл? И кто должен их выплатить Анастасии?

По большому счету в мире действует как закон сохранения энергии, так и закон сохранения денег. Если в одном месте прибыло: в другом, значит, убыло. Если кто-то заработал, значит, другой потерял или, быть может, недополучил свою прибыль.

На валютном рынке каждый из его участников ведет свою игру, и цель у него эгоистичная — заработать деньги для собственных нужд. А вопрос о том, будет ли что-то из нажитого непосильным трудом передано в ближайший детский дом, — это уже остается на совести потенциальных меценатов.

Как мы писали ранее, крупнейшие игроки рынка — Центральные банки стран — более всего озабочены сохранением стабильности курсов национальных валют. Экспортеры и импортеры тоже не занимаются ловлей каждого малейшего колебания рынка, так как имеют на годы планируемые уровни, по которым они готовы проводить свои сделки. И лишь многочисленные спекулянты ежедневно пристально следят за малейшей волной рынка в стремлении выловить свою большую рыбу или мелкую рыбешку. Так вот, у всех свои цели. Но все эти группы подчиняются одному правилу — они торгуют на международном валютном рынке FOREX, который, не имея конкретного места расположения, объединяет заинтересованные стороны едиными условиями торговли. Особенность частных трейдеров в том, что они активнее, чем все другие участники рынка, пользуются услугами брокеров, находящих для них контрагентов. По этой причине трудно с полной уверенностью сказать, у кого Анастасия «отобрала» деньги. Возможно, какая-нибудь крупная компания, например Ford, проводила в этот момент конвертацию своей выручки, полученной от реализации машин на территории Европы в доллары. Или один из японских пенсионных фондов только что перевел часть своих активов из евро в доллары. А быть может, потерпел убытки кто-то из многочисленных частных трейдеров. Достоверно сказать никто не может, но это не так уж и важно — важно, чтобы ваши приказы обрабатывались брокером четко, на счет вовремя зачислялась прибыль, а деньги можно было снять в любой момент.

Хорошо, но каким же боком можно связать Анастасию с Ford'ом или японским пенсионным фондом, спросите вы. Все очень просто — по цепочке. Когда Анастасия вышла с запросом в российский банк купить 100 000 евро, этот банк мгновенно вышел с зеркальным запросом на своего партнера — большой зарубежный банк, например Dresdner Bank AG. Вполне возможно, что как раз в этот момент Ford обратился в Bank of New York или какой-то другой банк-гигант со своим запросом. Все крупнейшие банки мира связаны друг с другом специальной телекоммуникационной сетью, которая позволяет мгновенно обрабатывать заявки и совершать сделки с тысячами клиентов одновременно. Поэтому вполне возможно, что Bank of New York связался с Dresdner Bank AG, и круг замкнулся.

А теперь вернемся к \$50 и спрэду в 5 пунктов. Как и любой банк, Dresdner Bank AG не благотворительная организация. Если российский банк совершил с ним сделку, он, как обычный клиент, будет обязан платить за это. Формой оплаты служит все тот же спрэд! Обычный трейдер в российском банке получает спрэд 5 пунктов; российский банк, обратившийся в Dresdner Bank AG, получит на тот же объем спрэд уже 3 пункта. Если Dresdner Bank AG захочет переадресовать эту сделку какому-то другому банку, то, возможно, будет иметь спрэд в 2, а то и 1 пункт. Но, вероятнее всего, этот объем будет продан внутри того же Dresdner Bank AG его многочисленным клиентам.

Итак, наконец-то мы приходим к волнующей цифре, отражающей «навар», получаемый российским банком-брокером, если его клиент торгует лотами в $100\,000 : (5 - 3) = 2$. Таким образом, заработок брокера, обслуживающего Анастасию, составил 2 пункта, или 20 долларов с каждой полной транзакции.

Но это еще не вся картина — мы хотели бы сделать уточнение. Было бы наивно полагать, что российский банк все операции своих клиентов, торгующих небольшими лотами, дублирует на зарубежном партнере. Во-первых, это нерационально. Причина в том, что многочисленные клиенты часто имеют диаметрально противоположные мнения по поводу состояния рынка и перспектив движения курса. Соответственно в один и тот же момент времени один человек хочет продать сто тысяч евро, а другой хочет именно эту сумму купить. Понятно, что в такой ситуации банк выступает прямым посредником, замыкая всех желающих на себе и получая за это вознаграждение, ни с кем не делясь, — то есть все 5 пунктов спрэда, или \$50.

Во-вторых, на серьезный западный банк не принято выходить с предложением купить или продать какую-либо валюту на сумму менее 100 000. Точнее, выйти-то, например, с запросом купить 10 000 евро можно, но спрэд в таком случае может быть все 100, а то и 150 пунктов. Идея простая: «хотите стандартные цены, будьте любезны предоставить стандартный лот». Любая «головная боль» должна оплачиваться — такой позиции придерживается любой маркет-мейкер. Поэтому все сделки с объемами до 100 000 из-за их дороговизны на «внешнем рынке» обычно замыкаются внутри российского банка и никуда не выводятся до того момента, пока не будет накоплен стандартный объем, приемлемый для переадресации «буржуям».

Объясняем, как это выглядит в жизни. Предположим, в 10 часов 15 минут 30 секунд клиент Петров из Улан-Удэ купил 20 000 евро против доллара. Через 15 секунд Иванов из Самары докупил еще 30 000 евро. Затем через минуту Сидоров из Москвы приобрел 50 000 евро. В этот момент российский банк начинает иметь совокупную позицию по евро в размере:

$20\,000 + 30\,000 + 50\,000 = 100\,000$ и может выходить с запросом на внешний рынок.

Конечно, время на формирование лота размером больше, чем в сто тысяч, может уйти разное, ведь клиентов никто совершать сделки из-под палки не заставляет. А валютный рынок, как вы помните из предыдущих глав, зверь очень подвижный и в секунды может ускакать просто-таки под небеса. Так вот, чаще всего для того, чтобы банку не опростоволоситься и всегда иметь деньги на выплаты выигрышей клиентам (даже в ситуации, когда по каким-то причинам не удалось перестраховаться и совершить сделку с западным банком), он и берет комиссию. Да, ту самую, которая составляет \$5 за открытие позиции и \$5 за закрытие. Конечно же, если с годами брокер взрослеет и крепнет, то в определенный момент он сам приходит к выводу о целесообразности полной отмены комиссионных. Во-первых, к этому времени его активы уже достаточно велики, и брокер даже без взимания комиссии остается уверенным в своей финансовой состоятельности и надежности. Во-вторых, он понимает, что в этих условиях рациональнее (выгоднее!) упростить и облегчить жизнь его клиентов, отказавшись от сиюминутного дохода. Почему выгоднее? Да просто потому, что хорошие условия привлекут к сотрудничеству с ним новых и новых трейдеров!

После таких подробных разъяснений мы ждем от вас естественного вывода: работать с маленькими лотами при условии, что брокер взимает помимо спреда комиссию, не очень выгодно, так как вес комиссии на таких суммах весьма значителен. И это абсолютно правильно. Но мы как раз и хотим вам объяснить, за что вы будете платить свои деньги, чтобы было полное понимание вами интересов вашего брокера. Без него вам все равно не обойтись. А раз так, то лучше отдавать себе отчет в том, что кроме «высасывания вашей крови» перед брокером стоит и еще одна задача — защитить интересы своих клиентов, накапливая собственные активы.

Теперь вы знаете, как и зачем платится комиссия. Знаете и то, сколько она может составлять. Поэтому, выбирая брокера, вы уже можете решить сами, кого предпочесть: того брокера, который не взимает комиссию вообще, или того, который взимает, но приемлемую по размерам. В любом случае при принятии решения вы должны понимать, что для новичка входить в валютный рынок и изучать на практике все его нюансы гораздо рациональнее, рискуя поначалу лишь \$200–500, нежели сразу несколькими тысячами. Для тех, кто уже торговал, не секрет, что потерять первые деньги на начальном этапе работы очень легко, и это не зависит от того, сколько их у тебя — \$1000 или \$10 000. И пока человек не выработает свою стратегию торговли, не научится финансовой дисциплине и пониманию рынка, он будет терпеть убытки. К сожалению, практическое обучение редко проходит без финансовых потерь (хотя их отсутствие и не исключается). Отсюда вытекает и основная роль маленьких счетов — без серьезных денежных утрат для клиента провести его через «минное поле», которое отделяет новичка от профессионала. А если при этом не будет комиссии и в качестве платежа за брокерское обслуживание вы будете отдавать лишь спрэд, то процесс обучения на маленьких счетах пройдет чуть-чуть приятнее и спокойнее.

А теперь немножко о хорошем!

Когда сравнивалась работа банка с работой телефонной компании, мы не упомянули об одном очень важном моменте. Да, вы будете платить за все сделки, независимо от того, принесут ли они вам плюс или дадут убыток, но...

Мы кровно заинтересованы в том, чтобы научить вас работать прибыльно.

Здесь нет благородства, поэтому не будем пускать вам пыль в глаза.

Интерес, в общем-то, исключительно рациональный — он кроется все в тех же деньгах. Если с нами вы будете зарабатывать стабильные деньги, то:

- во-первых, вы будете довольны, и иногда мы будем получать от вас по e-mail приятные письма;
- во-вторых, ваш счет не будет пустым, а будет расти, а значит, банк-брокер (наш стратегический партнер и «заинтересованное в вас лицо») сам сможет работать с вашими деньгами;

- в-третьих, вы будете стабильно приносить нам прибыль, поскольку со сделок удерживается спрэд-разница;
- в-четвертых, вы — наш клиент на долгие годы, и мы обеспечены прибылью на такой же срок;
- в-пятых, в связи со спрэдом нам выгодно, когда клиент совершает много операций и тем более, если он работает с крупными лотами, а делать это он будет только тогда, когда наша Академия будет хорошо его учить, а торговля будет приносить ему прибыль, удовольствие и уверенность в завтрашнем дне;
- в-шестых, очень вероятно, что вы пригласите своих друзей заняться этим увлекательнейшим и перспективным бизнесом — валютным дилингом, и уже они будут платить нам спрэд-разницу, храня деньги на своих счетах в нашем банке-партнере.

Так что, товарищи, никакого бесплатного сыра, а исключительно СИМБИОЗ, то есть взаимовыгодное сосуществование трех сторон: вас, банка-брокера и компании FOREX CLUB как организатора и вдохновителя всего процесса!

11. Удовольствие с Wall Street или чистый адреналин с доставкой на дом

Зачем люди приходят торговать на финансовые рынки? Очевидно что здесь не может быть однозначного ответа, на первый взгляд, сколько людей, столько и мнений, столько причин, приводящих их на биржу. Я проводил опросы самых разных людей в различных странах и задавал им этот вопрос — «Зачем вы здесь, что влечет вас к торговле на финансовых рынках?» Среди этих торговцев были и профессионалы, работники брокерских компаний, управляющие фондами, трейдеры с «пола» Нью-Йоркской товарной биржи, но, по понятным причинам, эти люди составляют меньшинство среди участников финансовых рынков. Основную же массу участников на любом из финансовых рынков — будь то FOREX, фондовый, фьючерсный или товарные рынки — составляют обычные люди. Эти граждане, независимо от страны проживания, как правило приходят в мир финансов под воздействием рекламы или после того как друг, сосед или родственник рассказали им о сказочных возможностях, которые скрываются за мерцающими экранами с котировками. Эти люди не занимаются торговлей на финансовом рынке профессионально, а делают это факультативно, как правило совмещая со старой основной профессией из «реальной» экономики, эти трейдеры редко тратят много времени на обучение премудростям мира финансов и довольствуются часто лишь прочтением пары популярных книжек. В силу многочисленности этой группы людей мне как раз было наиболее интересно понять их побуждающие мотивы, приводящие на финансовое поприще.

Казалось бы ответ на вопрос — «Зачем человек торгует на бирже?» прост и банален. Чтобы заработать Деньги, Большие День-

ги. Но так ли это на самом деле? Если исходить из такой логики, то любая осознанная деятельность человека направлена только на зарабатывание денег. Предприниматель организует бизнес только ради денег, спортсмен добивается высших достижений, композитор и писатель пишут свои произведения, профессор читает лекции, ученый изобретает новый лекарственный препарат и так далее. Если спросить этих увлеченных людей, а все-таки зачем и ради чего они занимаются своим делом, то, скорее всего, денежный фактор будет далеко не на первом месте. Впереди будут стоять Творчество, Самореализация, Трудная Игра и Удовольствие от процесса.

О чем я таком сейчас говорю, «Удовольствие?», воскликнет иной читатель. Не до жиру, быть бы живу. Концы бы с концами свести. Деньги вот что истинно впереди всего! И каждый будет прав. Как писал известный американский мыслитель Абрахам Маслоу: «пока у человека не удовлетворены базовые потребности в еде и крове, думать о чем-то другом он не будет, да и не в состоянии». Потребность в Творчестве, Игре и Самореализации это более высокая потребность, которая возникает лишь на этапе, когда человек достаточно твердо стоит на ногах и уже не переживает о том, что он будет есть завтра.

У большинства людей во всем цивилизованном мире и в России в том числе, в последнее время существенно вырос материальный уровень, появилась масса свободного времени. Даже современная домохозяйка, обладая пылесосом, стиральной машиной и посудомойкой, может переделать все домашние дела за 2 часа, тогда как раньше у нее на это ушел бы весь день.

Чем с пользой и интересом занять себя в свободное время является на сегодня злободневнейшим вопросом, охватывающим все возрастные категории населения от студентов, домохозяек, служащих больших корпораций, бизнесменов до пенсионеров.

Недавно я посетил тренинг по тайм-менеджменту (тренинг о том, как правильно планировать и распоряжаться своим временем). Группа сформировалась из пятнадцати ранее незнакомых людей различных профессий. Одним из заданий каждому было описать свой типовой рабочий день. Атмосфера на тренинге сложилась очень доверительная, срабатывал эффект «поезда», сегод-

ня мы пообщались инкогнито о многом, а завтра разбежались каждый в свою сторону и если не хочешь продолжать отношения с кем-либо, то и не увидишь его никогда. Поэтому люди весьма откровенно говорили о расписании своего трудового дня. Признаюсь честно, у меня, как у руководителя организации, волосы встали дыбом, когда я спроецировал это на свою компанию. Итак, предлагаю вашему вниманию типовой день некоего менеджера, причем подобный рассказ с небольшими вариациями я услышал от нескольких людей на этом тренинге. Героине лет 27, она менеджер по продажам в компании, производящей краску.

«Я прихожу на работу обычно в 10-30, опаздываю регулярно минут на 20-30. Затем на полтора два часа сажусь за Интернет: посещаю излюбленные развлекательные сайты и отвечаю на письма друзей (заметьте личных друзей), ищу для этих друзей прикольные ссылки и шуточки в Интернете и обмениваюсь ими. До 13 часов я параллельно с сидением в Интернете успеваю ответить на 3–4 звонка клиентов. Ответы на звонки отнимают у меня до обеда не более 30 минут. Также до 13 часов я три раза выхожу покурить и поболтать с коллегами, каждый раз минут на 10. Затем в 13 наступает обед, я выхожу из офиса в кафе и обедаю, общаюсь с коллегами. После обеда я люблю побродить по близлежащим улицам и посещать свои любимые магазины — вдруг там появилось что-то новенькое. Обычно я прихожу с обеда в 14-30...»

Рассказ про вторую половину дня удивительно похож на первую, поэтому не вижу смысла его приводить. Смеею сделать обобщение — по моим наблюдениям сейчас, в пору относительного благоденствия в России, подобным образом работает до 80% клерков разных мастей, особенно в больших корпорациях. И скучно и нудно, однако же место теплое, деньги платят хорошие, смысла дергаться нет. Почти как при социализме. Зачем я рассказываю вам об этом? Ясное дело, что вы не такой, разве что изредка мучаетесь от скуки, но все же вдруг другу пригодится). Итак, по делу.

Некоторые люди, прошедшие через реальные боевые действия, говорят, что по накалу страстей и эмоций биржевая торговля в чем-то сравнима с настоящей войной. Сильные страсти и адреналин это тот товар, которого так не хватает благополучным клеркам, просящим штаны за нелюбимой работой. Кто-то из них едет катать-

ся на горных лыжах, кто-то ныряет в неведомые глубины, кто-то прыгает с парашютом или карабкается в горы. Удовольствие дорого, но оно того стоит. Иначе человек совсем закиснет и потеряет себя. Но каждую неделю заниматься чем-то экстремальным может позволить себе далеко не каждый, и время нужно и средства немалые. И здесь на выручку приходит биржевая торговля, поставщик чистого адреналина прямо на ваше рабочее место.



Вы скажете это не про меня, это про Петрова и Сидорова, но не про меня рассудочного и спокойного. Я занимаюсь (или собираюсь заниматься) биржевой торговлей исходя из сугубо прагматических соображений — хочется денег заработать, освоить новую специальность, приобрести независимость и т. п. Может быть, вы и правы, может быть вы именно тот будущий профессионал, который пришел на рынок именно работать, а не развлекаться. Но как тогда быть с неумолимой и непредвзятой статистикой успешности — ведь не более 8–10% людей, из тех, кто пробовал торговать на валютном, фондовом, фьючерсном и т. п. рынках, стабильно зараба-

тывают деньги, остальные, судя по всему, получают другое вознаграждение, которое банкнотами не меряется.

Многие вещи об истинном устройстве рынка стали понятны мне в Нью-Йорке после общения с брокерами с «пола» Нью-Йоркской товарной биржи (NYMEX). Офис нашей американской компании Forex Club Financial Company расположен на Манхэттене во Всемирном Финансовом Центре, первые этажи этого здания как раз и занимает биржа. Президентом Forex Club Financial Company является Mike Felice, опытнейший человек, более 25 лет проработавший в брокерской индустрии. Из четверти века, отданного этой профессии, он большую часть времени проработал брокером на «полу» биржи, пока не создал свою собственную компанию, которая обслуживает клиентов, торгующих товарными фьючерсами. Большинство сотрудников Нью-Йоркской товарной биржи либо хорошо знакомы ему, либо являются друзьями. В этом смысле Mike вообще уникальный человек, его коммуникаторские способности выше всяких похвал. Благодаря этому человеку мне удалось пообщаться с самыми различными людьми в индустрии от девочек из бэк-офиса биржи до высшего руководства крупнейших брокерских компаний и банков. Ну, а что может быть интереснее и содержательнее разговора в баре с брокерами за кружечкой пива.

В чем уникальность американского опыта и отличие его от российского? В Америке финансовым рынкам много-много лет, в ряде случаев сформированы даже трудовые династии, когда дед был брокером, отец, а теперь и сын. В частности, 25-летний сын Майка сейчас также стажировается на бирже и готовится сдать экзамен, позволяющий ему быть лицензированным брокером. Люди торговали на различных рынках — фондовом, валютном, товарном. Они знают сходство и различия этих рынков (об этом мы еще поговорим отдельно уже на занятиях в нашей Академии), а самое главное они видели и общались с колоссальным количеством клиентов и могут долго рассказывать и об уникальных персонажах, и о портрете некоего «типичного» трейдера. Уникумы и гении конечно же присутствуют, но на то они и гении, чтобы ими оставаться и быть все же в меньшинстве. Интереснее было поговорить о самых обычных людях, тем более что некоторых клиентов тот же Майк вел по 15–20 лет. Как ни удивительно, самым главным объединяющим фактором для боль-

шинства людей, торгующих на рынке, было то, что они не учатся на своих ошибках. При этом большинство четко осознает пост-фактум, где они совершают просчет, но не прилагают никаких усилий, чтобы больше не наступать на одни и те же грабли.

Как-то мы сидели в дилинге Майка, позвонил по телефону клиент и сделал сделку. В тот день рынок был крайне беспокойный, обвалились цены на металлы, а клиент интересовался золотом. Майк его прокотировал, а затем в сердцах сказал мне: «Этот человек торгует через меня уже 18 лет и всегда совершает один и тот же промах, несмотря на то, что я ему уже сотню раз говорил, что так делать нельзя». Я спросил Майка — «Почему же этот человек не учится, ведь очевидно, что таким образом он теряет деньги». На что Майк мне спокойно ответил — этот клиент, как и большинство частных лиц, приходящих на биржу, гэмблер (в переводе близко к «азартный игрок»). И ему интереснее сама игра и удовольствие от нее, нежели чем просто деньги. Таких людей бесполезно учить — ведь я учу его как зарабатывать или по крайней мере не терять деньги, а он преследует совсем иные цели. Если он будет выполнять мои рекомендации и сократит риски, он утратит удовольствие от торговли.

Прямого аналога слова «гэмблер» в русском языке не существует, в каком-то смысле это может являться отражением отсутствия самого явления в нашей жизни. Точнее явление, безусловно, есть, но только незрелость и юность нашего общества стыдливо не позволяют ему быть. Гэмблер это человек, испытывающий страсть к игре. На мой взгляд гэмблером быть не стыдно, это просто данность, это определенные качества души и характера не плохие и не хорошие. Отсутствие подобных слов в нашем русском лексиконе подобно тому как при социализме мы старались не употреблять слово «секс» и, как известно, у нас его не было. Сам по себе секс не плох и не хорош, ту или иную окраску он приобретает в зависимости от ситуации и в первую очередь от моральных качеств людей, в нем участвующих.

Опять-таки в Америке смотрел документальный фильм про «Макдональдс». Журналист решил месяц питаться исключительно продукцией этого гиганта фаст-фуда и при этом фиксировать с помощью врачей и камеры все изменения в своем организме. До

начала эксперимента он сдал все анализы и выглядел вполне здоровым поджарым человеком. Затем он начал есть, точнее обжираться утром, в обед и вечером. Для того чтобы усилить эффект, он всегда брал самые большие биг-маки, большую картошку, большую колу (поверьте, в России мы не знаем, что такое Большая Кола по-американски). Постепенно он начал полнеть, у него поднялось давление, началась изжога и т. п. К концу месяца он превратился в полнейшую безобразную развалину, набрав около 20 кг лишнего веса. Исходя из этого результата, был сделан вывод о пагубности «Макдональдса» как такового.

Я сам не очень люблю фаст-фуд и «Макдональдс» в частности, однако не стоит забывать о роли точек быстрого питания в современном городе при сумасшедшем ритме работы. Эти точки позволяют быстро поесть, только и всего. Полнеют не из за того, что едят фаст-фуд, полнеют от того, что обжираются и мало двигаются. Если регулярно есть без меры в самом дорогом ресторане самую изысканную кухню, разнесет, я уверен, не меньше чем от биг-маков.

Принцип «все хорошее должно быть в меру» действует для любых видов удовольствия. Вкусная еда, любовь, бокал хорошего вина, сигара, быстрый автомобиль и много чего другого придумано людьми для того, чтобы жизнь была в радость. Главное знать грань между удовольствием и проблемой.

Мне кажется, что как только человек начинает называть вещи своими именами, он становится в состоянии управлять своей судьбой и контролирует ситуацию, допуская в свою жизнь только хорошее.

Если человек приходит на рынок за адреналином, но пытается сам себя запутать ложными установками о том, что он здесь якобы за деньгами, то ничего хорошего не выйдет. В Америке мне посчастливилось пообщаться с несколькими зрелыми людьми, которые не стеснялись говорить о своей любви к игре, для них это было естественно, точно так же, как кто-то говорит, что любит женщин. Но любитель случайных встреч с дамами, вероятно, заботится о своем здоровье и носит с собой несколько презервативов. Также и эти люди, они имели у себя в голове определенные ограничения, устанавливали ту грань, за которую они не собирались переходить, чтобы ни случилось. Если коротко, свод их нехитрых правил был следующий.

Пункт первый — я люблю игру на бирже и хочу получать это удовольствие в течение многих лет. Для того чтобы это было реально, я говорю себе, что могу проиграть в месяц не более такой-то суммы, после чего игра автоматически в этом месяце приостанавливается. Если я закончу месяц удачно, то выигранную сумму я переведу на отдельный счет, чтобы начать следующий месяц торговли с той же самой суммы и по тем же самым правилам, что и предыдущий. Потенциальный ежемесячный проигрыш устанавливался игроками по-разному, но как правило был не больше одной трети от общего дохода этого человека, получаемого помимо биржи. То есть все опрошенные мною люди где-то еще работали и имели стабильный доход, не связанный с торговлей.

Каждый из респондентов имел стаж торговли более пяти лет. Большинство признавали, что биржевая торговля имеет для них огромное значение прежде всего как средство снятия напряжения от основной работы, часть людей говорила, что трейдинг позволяет им просто интересно проводить свободное время, которое образовалось, например, после того как выросли дети.

Но самое главное, обратите внимание — в их высказываниях все начинается с того, что «Я готов потерять». Не выиграть, а потерять. Если ты готов это потерять, что может испортить тебе настроение? Когда ты готов к потере и мысленно уже расстался с деньгами, ничего плохого произойти не может, а если заработаешь, вот тебе уже и небольшая радость. Мне было приятно общаться с этими людьми, они излучали оптимизм и успешность. Я не влазил в их стейтменты и отчеты, их финансовые успехи были не так уж интересны, главный выигрыш — комфортное состояние духа — был написан у них на лицах.

В социалистические времена был моден лозунг «Не в деньгах счастье». Это было хитрым идеологическим враньем, попыткой увести практически ничего не имеющих людей в мир грез и иллюзий. А еще показывали по телевизору американских негров, проживающих в коробках от телевизоров под Бруклинским мостом. Это, видимо, делалось для счастья тех, кто по 20 лет ютился по общежитиям и коммуналкам. Но чем всегда была страшна Россия, так это отсутствием середины. Теперь, после прихода капитализма, маятник качнулся в другую сторону. В пору на каждом доме вешать лозунг «Деньги это

наше Все» или в стиле прошлых лет «Деньги — ум, честь и совесть нашей эпохи». Все кинулись зарабатывать, и многие из тех, кого во всем мире относят к среднему классу, живут в нормальном достатке. Основные материальные потребности реализованы и тут возникает вопрос — куда себя направить. Продолжать ли быть в очередной раз жертвой изоэщренной пропаганды теперь уже общества потребления или же, наконец, стать свободным человеком и спокойно заниматься тем, к чему лежит душа. Кто-то воскликнет, какая же сейчас пропаганда, каждый волен выбирать совершенно свободно как, где и на сколько ему жить. Тех, кто мне не верит, я попрошу на полчаса включить телевизор или полистать какой-нибудь журнальчик. Полистали? И как? Вы еще не купили золотой мобильник Верту, а как вы добираетесь до работы без Лексуса с гибридным двигателем и без часов Картье? Что, так и коптите небо на своем маленьком Фольксвагене и время смотрите на дисплее своей двухсотдолларовой Нокии? И не стыдно вам, уважаемому человеку, имеющему кой-какие деньги?

Кто-то посвящает всю свою жизнь бесконечной гонке за все большим и большим богатством, за все новыми и новыми приобретениями. За границей этому есть специальный термин — крысиные бега. Мне при этом представляются несколько крыс, заключенных в барабан. Они изо всех сил бегут, вращают барабан, отчаянно кусают друг друга, а по итогу остаются на том же месте. Жизнь таких людей заполнена активностью, но Удовольствия они не получают, ведь даже если у тебя будет Лексус, всегда найдется кто-то, владеющий Феррари.

Осмелюсь предположить, что в современном мире роль денег и самих статусных вещей за них приобретаемых, будет снижаться. В обществе, где большинство сыты и одеты, совсем другие ценности и потребности. В Америке, если вы увидите на улице БМВ последней модели или Мерседес, то с почти со 100% вероятностью можно утверждать — за рулем выходец из бывшего СССР. Если вечером встретите огромный джип с вращающимися дисками, неоновыми огнями и громкой музыкой — не переживайте почему вы не можете разглядеть водителя в салоне. Через густо тонированные стекла лица афро-американцев трудно различимы. Казалось бы, сбылись у людей все мечты, но не выглядят они очень счастливыми, особенно наши эмигранты.

Если обладание дорогостоящими предметами не дает людям большой или, по крайней мере, длительной радости, то что же тогда придет на замену вещизму в будущем?

Простые человеческие радости, которые так трудно купить за деньги, и придут на смену искусственным причиндалам общества потребления. Вспомните, когда вы были по-настоящему счастливы? Наверное, когда любили, а еще, пожалуй, в детстве, когда беззаботно играли в свои любимые игры. Не буду сейчас рассуждать о любви, о ней многое написали и напишут сильнее меня другие авторы. Поговорим лучше об играх, об играх нашей юности. Как правило, на молодые годы приходится один из самых счастливых периодов в жизни человека. Вырастая, люди начинают отрекаться от того периода, когда им было по-настоящему хорошо, активно впрыгивают во взрослую жизнь и бесконечные заботы и вот уже замолотили лапки по барабану крысиных бегов. Но душу не обманешь, и периодически она поет в ночной тишине, требуя от своего хозяина просто отдыха, радости и счастья. В этот момент взрослые придумывают все что угодно, любые искусственные заменители природной радости от беспорядочного секса до алкоголя и наркотиков, но искусственные вещи все чреваты негативными последствиями и похмельем. Но мы же умеем быть счастливыми, мы уже проходили через это на протяжении многих лет, когда были детьми и играли в игры. Стоит только вспомнить эти ощущения и начать действовать. Не думаю, что убеленному сединами отцу семейства при этом сразу стоит бежать во двор и играть с ребятней в чижика или футбол. Как ни крути, общественное мнение никто не отменял и стоит подумать о разумной легенде для своего нового образа. В этом плане игры на финансовых рынках находятся вне всякой конкуренции. Они овеяны ореолом тайны и солидности, не просты, не для средних умов. Связаны с особой, уважаемой в обществе атрибутикой, напрямую ассоциируемой с успехом. Ведь что обывателю приходит на ум при слове биржа? Красивые молодые ребята с хищными глазами в костюмах и галстуках, мерцание множества мониторов и бесконечно сменяющие друг друга котировки и графики. Небоскребы Wall Street и Лондонского Сити, дикий накал страстей и эмоций, кипение разума — словом, настоящее дело для уважающего себя мужчины.

Подводя итог, делаю простое предложение любителям адреналина и экстрима и просто скучающим офисным работникам. Попробуйте новое развлечение, не пожалеете. Парашют и американские горки отдыхают :-)) Только постарайтесь сделать первый «прыжок» с инструктором из нашей Академии. Нам хотелось бы, чтобы Вы получили Удовольствие от игры на бирже долгие годы.



12. Спаси и сохрани

Большинство из ранее прочитанных вами глав было посвящено теме приумножения капитала, или по-иному — теме спекуляций. Но очевидно, что не только любители риска и сверхприбылей присутствуют в стройных рядах наших читателей. Некоторые из вас, несомненно, озабочены вовсе не поиском дополнительного заработка на новой ниве. Давайте разберем на примере типичной житейской ситуации, чем же FOREX CLUB может быть полезен в деле сохранения и защиты от курсовых перепадов ваших валютных сбережений.

Итак, вы копите на квартиру, дачу или машину? Если да, то, конечно, волнуетесь за сохранность своих кровных, беспокоитесь, чтобы дожили они в полном порядке до светлого дня покупки объекта ваших мечтаний. А доллар-подлец, как назло, такие фортеля в последнее время выделявает, что в пору за голову хвататься. В общем, как ни крути, а приходится признать, что сдал «зеленый» ряд позиций новенькой по имени Евро, и похоже, что явление это вовсе не временное. Да и о чем мы собственно вам рассказываем, Вы и сами все видите и слышите... евро в обменных пунктах уже давным-давно стоит дороже доллара. А как гласит народная мудрость, класть все яйца в одну корзину — признак небольшого ума и неуважения к этим самым яйцам — ведь передают же! Поэтому вас, как человека здравомыслящего, наверняка не раз уже посещала идея обменять часть своих американских денег на европейские. И не раз вы с тоской поглядывали на табло обменок, с калькулятором в руках прикидывали свои потери и чего-то ждали.

Давайте теперь посчитаем вместе. За прошедший год каждый, кто хранил свои деньги только в зеленых, потерял от \$100 до \$150 на каждой тысяче сбережений. Ладно, все бывает, нам не привыкать, страна у нас северная, и часто «холодный ветер вырывает из рук последние деньги...». А теперь давайте вспомним, что же вас всякий раз удерживало от обмена, кроме святой веры, что все вернется на круги своя?

Быть может, вы обращались в ближайший обменный пункт и разговаривали с кассиром, а он предлагал вам странную схему: сперва обменять доллары на рубли, а затем на эти рубли купить евро. Получалось, что сразу продать доллары за евро просто нельзя, а надо совершать два обмена через рубль по весьма неприятному курсу. Это оборачивается потерями в 1–2%, что в деньгах составляет от \$10 до \$20 на каждую тысячу.

Есть и еще один момент, кроме дороговизны обмена, который порой делает бессмысленной покупку любой иной валюты помимо доллара. Не секрет, что по-прежнему большинство продаж на рынке недвижимости проходят в долларах, потому что продавцы просто хотят получить именно эту валюту. И вот представьте себе ситуацию: вы нашли себе квартиру, которую продает «бабушка — божий одуванчик». Вы к ней заходите рассчитывать, как человек современный, с «валютной корзиной» из евро. А она вам и говорит: «Ты, милоч, мне доллары принеси, а то в твоих красивых фантиках из Европы я сослепу ничего не понимаю, да и не держала я в руках этих денег ни разу. А доллары — это хорошо, я в них разбираюсь, мне внучок однажды их показывал». И все...

Получается, надо опять идти в грабительский обменник и менять назад евро на доллары, что опять будет стоить вам малую копейку (\$10–20) на каждой тысяче.

Отсюда и вывод напрашивается: скорее всего, вы правы были, что медлили с таким обменом, ведь страшно дорого выходит.

Есть ли варианты дешевле? Можно ли обменять напрямую доллары на евро по текущему биржевому курсу, что существует на этот момент в мире?

Да, такая возможность есть, ведь наша компания всегда к вашим услугам. Как это сделать, давайте посмотрим на практиче-

ком примере. Предположим, вы копите на квартиру, которая стоит ориентировочно \$50 000. Пусть прямо сейчас у вас на руках или «под матрасом» \$40 000. Не хватает \$10 000, но у вас хорошая работа, и вы рассчитываете через год накопить недостающую сумму. Для того, чтобы в течение этого года подстраховаться от колебаний курсов валют, вы решаете одну часть своих сбережений (\$20 000) поменять на евро, а другую оставить, как и было, в долларах.

Чтобы это сделать, вы идете в офис ФОРЕКС КЛУБА, открываете в банке свой личный валютный счет и размещаете на этом счете небольшой залоговый депозит. Для данного случая достаточно \$2000. После этого при помощи кредитного плеча (как оно работает, мы рассказали в главе 3.1.1 «Важные “детали” машины для зарабатывания денег»), вы покупаете контракт на 20 000 безналичных евро по курсу, существующему на данную минуту на мировом валютном рынке.

Когда подходит время покупать квартиру (когда накоплены недостающие деньги), вы проводите обратную сделку. Продаете 20 000 безналичных евро за доллары. В случае, если евро за это время вырос относительно доллара, на ваш личный долларовый счет в банке будет добавлена курсовая прибыль — опять-таки в долларах США. В результате вы как были с долларом, так с ним и остались (вспомните о бабушке, что евро в глаза не видела), только через банк страховали свои риски на случай, если бы евро серьезно вырос, а доллар упал.

Этот метод защиты от ростов-падений цены валюты популярен во всем мире и, конечно, выгоднее по цене, чем операции с обменником. В этом случае вы покупаете и продаете нужную валюту по текущему биржевому курсу. Помимо стоимости, еще одним несомненным преимуществом данного способа является то, что в российский банк на свой валютный счет вы кладете не всю сумму, а лишь малую часть (в нашем примере \$2000), а оставшиеся \$38 000, памятуя о кризисах и прошлых разорениях банков, вы по-прежнему храните в надежном месте.

И в заключение: данная новая услуга предлагается российскими банками всего несколько лет, да и то в основном в Москве.

Поэтому, если вас она заинтересовала, но что-то непонятно или смущает, не стесняйтесь, звоните по телефону (495) 727-06-06 и получайте бесплатную консультацию, а лучше всего приходите к нам на обучение. Спокойно разберитесь во всем, взвесьте риски, а уж затем принимайте осознанное решение по своим деньгам.

P.S. Очень важный постскрипtum

В один прекрасный для всех клиентов компании FOREX CLUB день, ее руководство приняло **революционное решение о полной отмене комиссионных платежей**.

Зачем это было сделано? Ведь очевидно, что после таких нововведений прибыль клуба уменьшится!

Ответ прост — компания готова пожертвовать сегодняшними доходами в расчете на их рост в будущем.

Ниже официальный комментарий администрации FOREX CLUB:

«Отменив комиссию, мы облегчаем жизнь новичку, даем ему возможность **«дешевле»** пройти самые трудные первые месяцы адаптации на рынке.

Не секрет, что человеку, только-только пришедшему на рынок, на начальном этапе непросто составлять «многоходовые комбинации», заранее просчитывать цены открытия и закрытия позиций, строить пирамиду ордеров — у клиента еще мало опыта. В контексте этого отмена комиссии при работе «с рынка» — чрезвычайно важный шаг для того, чтобы помочь новичку стать специалистом.

Смысл отмены комиссионных при работе ордерами еще более **глубокий**, особенно с учетом того, что этот шаг был сделан в то время, когда комиссия при работе «с рынка» еще существовала. Предложив «режим экономического благоприятствования» и отменив комиссионные при работе ордерами, мы призвали клиента к работе по заранее выстроенному четкому торговому плану. Статистика говорит сама за себя: тот, кто использует в своей работе ордера, тот

становится профессионалом; тот, кто пренебрегает этим базовым правилом, мгновенно вылетает с рынка.

Мы надеемся, что после приятных изменений, связанных с отменной комиссией, резко возрастет процент **стабильно зарабатывающих людей**. Мы полагаем, что большинство наших клиентов, пройдя успешный и относительно безрисковый тренинг на маленьких деньгах, почувствует **вкус и силы к серьезной работе на рынке FOREX**.

Мы верим, что через полгода-год вчерашние новички смогут уверенно управлять уже вполне осязаемыми суммами и получать хорошую прибыль, измеряемую цифрами не менее чем с тремя знаками. Мы думаем **о многолетнем, взаимовыгодном сотрудничестве, когда и Клиент, и Компания растут и развиваются вместе, помогая друг другу стать богаче и материально, и духовно**».

Вместо заключения — «Harley-Davidson»

Фотография и текст, что вы видите на рисунке — это оригинал рекламы компании «Harley-Davidson». Наверняка вы слышали об этой компании — она производит тяжелые мотоциклы. Хотя, господа и дамы, сказать «мотоциклы» — это не сказать ничего. «Harley» для многих — это мечта, это иной образ жизни, свобода и неординарность, мятеж против занудной серости, решительность и сила. Это пыльная кожанка, ветер в ушах и весь мир у твоих ног...

Как вы думаете, о чем мечтает и сожалеет этот человек, проживший жизнь?

if

- If I had any life to live over, I'd try to make more mistakes next time.
- I would relax.
- I would be sillier than I have been this long.
- I have a lot of things I would like to try.
- I would take more chances.
- I would take more risks.
- I would drink more martinis, with less water and make more mistakes.
- I would just screw up a man and live damn.
- I would have more actual mistakes and fewer imaginary ones.
- You see, I am one of those people who live regretfully and sadly and usually have other lives they never live.
- Oh, I have had my moments and, if I had to do it over again, I'd live more of them.
- In fact, I'd try to live making other just mistakes, one after another.
- If I had any life to live over, I would have been a total noob in the office and over that was later in the fall.
- I would play beauty more.
- I would sit on some more grasslands.
- I'd pick more flowers.

CALL 800 882 1240 TODAY. ALTERNATIVELY, YOU COULD WAIT UNTIL TOMORROW.

Реклама «HARLEY-DAVIDSON»

Перевод — ниже.

Если бы я мог прожить свою жизнь заново,

Я бы постарался сделать больше ошибок.

Я бы расслаблялся.

Я хотел бы быть наивнее, чем был на своем жизненном пути.

Я знаю лишь немного вещей, к которым я бы отнесся серьезно.

Я бы попробовал больше возможностей.

Я бы больше путешествовал.

Я бы чаще карабкался на горы, плавал бы в реках и любовался закатами.

Я бы ел больше мороженого и меньше фасоли.

Я бы хотел иметь больше реальных проблем и меньше надуманных.

Ты видишь, я один из тех людей, кто живет осторожно, обычно и разумно, час за часом, день за днем.

Да, моя жизнь была неплоха, в ней были минуты счастья. И если бы я мог прожить все заново, я бы постарался иметь больше таких моментов.

Я хочу только этого и ничего более. Только моменты счастья, один за другим.

Если бы я мог прожить свою жизнь заново,

Я бы начинал ходить босиком ранней весной и продолжал бы до поздней осени.

Я бы больше прогуливал уроков в школе.

Я бы чаще катался на карусели.

Я бы сорвал больше цветов.

«FOREX», как и «HARLEY», — это больше, чем просто торговля, бизнес или интересное времяпрепровождение. Это, если хотите, — философия жизни, может быть, даже религия, основой которой является убеждение, что человек способен достичь потрясающей материальной и духовной свободы благодаря своей собственной голове.

Посмотрите еще раз в глаза этого старого человека. Задумайтесь над тем, насколько вы богаче этого старика. Ваше бесценное сокровище — ВРЕМЯ.

Вы хотите прожить эту жизнь интересно?

Вы хотите наполнить ее приключениями и открытиями, сражениями и победами?

Вы хотите быть другим, свободным и не таким, как все?

Тогда ищите свой «Harley», ловите свою мечту. Пробуйте и пытайтесь. Жизнь так коротка!

Удачи!

P.S. Возможно, после прочтения этой книги у вас появятся новые вопросы, а быть может, даже замечания или предложения по ее содержанию. Мы будем крайне признательны, если вы перешлете их нам. Адрес электронной почты — book@fxclub.org. Заранее вам благодарны!

Список литературы

Книги издательства «ФОРЕКС КЛУБ», цикл «Академия Биржевой Торговли»:

Как увидеть деньги на экране монитора / Под ред. В. И. Сафина. СПб.: Питер; Форекс Клуб, 2005.

Кому светят японские свечи? / Под ред. В. И. Сафина. СПб.: Питер; Форекс Клуб, 2005.

Фундаментальный анализ финансовых рынков / Под ред. Л. И. Колмыковой. СПб.: Питер; Форекс Клуб, 2005.

Торговая система трейдера: фактор успеха / Под ред. В. И. Сафина. СПб.: Питер; Форекс Клуб, 2005.

Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами / Под ред. А. В. Федорова. СПб.: Питер; Форекс Клуб, 2005.

Сафин В. И. Внутрಿದневная торговая система: 5 баллов за успех. СПб.: Питер; Форекс Клуб, 2005. — Готовится к выпуску.

Терехов А. Ю., Позизовский Е. Л. Индикатор Ишимоку как основа торговой системы. СПб.: Питер; Форекс Клуб. — Готовится к выпуску.

Кияница А. С., Братухин Л. В. Уровни Фибоначчи: там, где лежат деньги. СПб.: Питер; Форекс Клуб. — Готовится к выпуску.

Книги других издательств:

Колби Р. В., Мейерс Т. А. Энциклопедия технических индикаторов рынка. М.: Издательский дом «Альпина», 1998.

Мелкумов Я. С. Теоретическое и практическое пособие по финансовым вычислениям. М.: Инфра-М, 1996.

Мэрфи Дж. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика. М.: Сокол, 1996.

Найман Э. Л. Малая энциклопедия трейдера. Киев: Альфа Капитал; Логос, 1997.

- Нисон С.* Японские свечи: графический анализ финансовых рынков. Современное руководство по древней инвестиционной методике Востока. М.: Диаграмма, 1997.
- Пискулов Д. Ю.* Теория и практика валютного дилинга. М.: Инфра-М, 1996.
- Сафонов В. С.* Валютный дилинг. М.: Консалт-банкир, 1999.
- Слейтер Р.* Сорос. Жизнь, деятельность и деловые секреты величайшего в мире инвестора. Харьков: Фолио, 1996.
- Сорос Дж.* Алхимия финансов. М.: Инфра-М, 1996.
- Суворов С. Г.* Азбука валютного дилинга. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1998.
- Хэррис Дж. М.* Международные финансы. М.: Филинь, 1996.
- Элдер А.* Как играть и выигрывать на бирже. М.: КРОН-ПРЕСС, 1996.
- Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы. М.: Дека, 1998.
- Эрлих А.* Технический анализ товарных и фондовых рынков. М.: Инфра-М, 1996.
- Рэдхэд К., Хьюс С.* Управление финансовыми рисками. М.: Инфра-М, 1996.
- Luca C.* Trading in the Global Currency Markets. — Prentice Hall, Engl. Cliffs, New Jersey, 1994.

Международная Академия Биржевой Торговли «ФОРЕКС КЛУБ»

Уважаемые Дамы и Господа!

Международная Академия Биржевой Торговли «ФОРЕКС КЛУБ» приглашает вас пройти обучение на курсе «Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами». Данный курс прошел государственную экспертизу, и на основании экспертного заключения Департамент образования Правительства г. Москвы 15 декабря 2004 года Международная академия биржевой торговли получила лицензию № 017370 на право осуществления образовательной деятельности по данному направлению.

Знания и навыки, приобретаемые студентами Академии «ФОРЕКС КЛУБ» в процессе обучения, являются необходимой и крепкой основой для их успешной работы на финансовых рынках как в форме частного трейдера, так и при управлении капиталом. Вместе с тем, эти знания могут стать важным «якорем» и для сознания потенциальных работодателей, если их бизнес связан с финансами и инвестициями.

Сама по себе работа трейдера на международном валютном рынке состоит из череды простейших действий: покупка и продажа одной валюты за другую. Чтобы эти операции приносили трейдеру прибыль, нужно уметь прогнозировать стоимость валюты в будущем – через час, через два часа, через день, через неделю. Прогнозы о будущем движении цен как правило строятся на основе примене-

ния методов фундаментального и технического анализа финансовых рынков.

Целью нашего курса является научить вас использовать фундаментальный и технический анализ финансовых рынков для прогнозирования стоимости валюты в ближайшем или более далеком будущем. Программа обучения включает в себя основы построения торговых систем и управления финансовыми рисками.

Всем слушателям базового курса обучения выдается уникальный комплект материалов – так называемый «FOREXКУБ». В его составе полный комплект учебной литературы, созданной специалистами Академии специально для этого курса, несколько видеокассет, компакт-диск. Кроме того, «FOREXКУБ» содержит еще две компоненты: логин и пароль, необходимые для доступа к дистанционным учебным классам Академии «ФОРЕКС КЛУБ», а также информацию о том, как начать работать с уже открытым для студента учебно-боевым счетом на сумму \$100. При поддержке Дилингового центра «ФОРЕКС КЛУБ» Академия обеспечивает эти счета всем студентам, обучающимся на базовом курсе. Цель этого в том, чтобы не просто дать новичку возможность совершать сделки на виртуальном учебном счете, торгуя «цифрами», а предоставить шанс при грамотной работе получить пусть небольшой, но доход, не рискуя при этом собственными средствами. Для учебно-боевых счетов предлагаются специальные условия: при депозите \$100 трейдер имеет возможность торговать микролотами величиной от 1000 до 10000 единиц базовой валюты.

По окончании обучения всем слушателям выдается сертификат о дополнительном образовании.

Что является предметом изучения в рамках базового курса

- Характеристики рынка конверсионных валютных операций FOREX.
- Основные понятия и определения, связанные с работой на FOREX.
- Технический анализ финансовых рынков (графический и математический).

- Фундаментальный анализ финансовых рынков.
- Построение торговых систем.
- Управление рисками.
- Психологические аспекты работы трейдера.
- Компьютерная программа для заключения сделок IDSystem (терминал трейдера).
- Компьютерная программа технического анализа RUMUS.

Академия регулярно проводит мастер-классы, тренинги, практические семинары, в которых могут принять участие все желающие. Расписание мероприятий можно узнать на сайте Академии.

Формы обучения в Академии

Академия предлагает две формы обучения: дистанционную и очно-дистанционную.

Дистанционное обучение на базовом курсе через Интернет

- Принцип обучения: изучение предоставленных Академией материалов, общение с преподавателями и сокурсниками в виртуальных классах Академии, изучение материалов на сайте Академии.
- Время обучения: любой удобный для студента режим.
- Срок обучения (срок доступа к дистанционным классам) — 10 недель (примерно 2,5 месяца).
- Материальное обеспечение: полный комплект «FOREXКУБ».

Очно-дистанционная форма обучения

- На первом этапе студент проходит очное обучение, а затем получает все правами студента дистанционной формы.
- Условия дистанционного обучения описаны выше.
- Срок очной составляющей: 10 очных занятий по 4 академических часа.
- Время обучения: дневное или вечернее.

- Практические занятия проходят в компьютерных классах Академии.
- Материальное обеспечение: полный комплект «FOREXКУБ».
- Очное обучение проходит в Москве и во всех городах, где есть филиалы «ФОРЕКС КЛУБА». Подробности можно узнать на сайте www.fxclub.org.

Дополнительную информацию Вы можете получить в центральном офисе «ФОРЕКС КЛУБА», в наших филиалах и в сети Интернет по адресу www.fxclub.org.

«ФОРЕКС КЛУБ», центральный офис:

г. Москва, ул. Щипок, 18, телефон (495) 727-06-06.

Адреса филиалов на сайте www.fxclub.org.

Полный список филиалов и офисов «ФОРЕКС КЛУБА»

Москва

Москва, центральный офис

115093, ул. Щипок, 18

Единая справочная:

тел.: (495) 727-06-06

e-mail: mail@fxclub.org

Москва, дополнительный офис

119019, ул. Новый Арбат, 8, стр. 2

тел.: (495) 772-68-68

Россия

Владивосток

690105, ул. Пологая, 26

тел.: (4232) 43-35-38, 24-10-13

e-mail: vladivostok@fxclub.org

Волгоград

400001, ул. Калинина, 13, оф. 902

тел.: (8442) 97-34-73, 94-24-92

e-mail: chief@vlg.fxclub.org

Екатеринбург

620086, ул. Гурзуфская, 27А

тел.: (343) 233-58-75, 234-59-94

e-mail: eburg@fxclub.org

Иркутск

664026, ул. Карла Либкнехта, 19В

тел.: (3952) 20-08-90

e-mail: manager@irkutsk.fxclub.org

Казань

420015, ул. Малая Красная, 3
тел.: (843) 238-57-45, 238-56-93
e-mail: kazan@fxclub.org

Калининград

236000, пл. Победы, 4, 1-й подъезд, 5-й этаж
тел.: (4012) 71-66-44
e-mail: kaliningrad@fxclub.org

Краснодар

350000, ул. Северная/Базовская, 428/202
тел.: (861) 255-27-54, 255-27-87
e-mail: krasnodar@fxclub.org

Красноярск

660017, ул. Урицкого, 124
тел.: (3912) 22-60-68, 22-43-16
e-mail: krsk@fxclub.org

Нижний Новгород

603001, пер. Кожевенный, 3
тел.: (8312) 31-30-93, 78-04-06
e-mail: nnov@fxclub.org

Новосибирск

630091, ул. Фрунзе, 5, оф. 507
тел. (383) 227-02-15, 227-02-16
e-mail: nsk@fxclub.org

Омск

644042, пр. К. Маркса, 32
тел.: (3812) 32-04-21
e-mail: manager@omsk.fxclub.org

Пермь

614068, ул. Большевикская, 141, оф. 4
тел.: (342) 244-69-84, 244-68-54
e-mail: perm@fxclub.org

Петрозаводск

185028, ул. Энгельса, 25
тел.: (8142) 76-83-73
e-mail: karelia@fxclub.org

Ростов-на-Дону

344000, пр. Семашко, 44/1
тел.: (863) 255-95-90, 255-95-60
e-mail: rostov@fxclub.org

Самара

443013, ул. Дачная, 2, корпус Г2
тел.: (846) 270-04-09
e-mail: samara@fxclub.org

Санкт-Петербург

199178, Московский пр., 7
тел.: (812) 578-09-90
e-mail: spb@fxclub.org

Томск

634061, пр. Комсомольский, 59
тел.: (3822) 52-05-16, 52-03-88
e-mail: tomsk@fxclub.org

Тюмень

625026, ул. Республики, 157
тел.: (3452) 75-90-50, 79-04-62
e-mail: manager@tyumen.fxclub.org

Уфа

450077, ул. К. Маркса, 35а, 1-й этаж
тел.: (3472) 722-223, 724-715
e-mail: ufa@fxclub.org

Хабаровск

680000, ул. Комсомольская, 38
тел.: (4212) 41-11-00, 41-22-00
e-mail: chief@khb.fxclub.org

Челябинск

660017, пр. Победы, 160
тел.: (3512) 67-22-38, 67-22-39
e-mail: manager@chel.fxclub.org

Украина**Днепропетровск**

49000, ул. Серова, 4
тел.: +38 (056) 370-32-60
e-mail: manager@dnipro.fxclub.org

Донецк

83086, ул. Артема, 1-а
тел.: +38 (062) 337-04-37
e-mail: donetsk@fxclub.org

Киев

03150, ул. Федорова, 1
тел.: +38 (044) 521-17-83, 521-19-19
e-mail: kyiv@fxclub.org

Одесса

65014, ул. Новосельского, 79
тел.: +38 (048) 724-09-06
e-mail: odessa@fxclub.org

Харьков

61002, ул. Петровского, 13, 2-й этаж
тел.: +38 (057) 719-27-19, 719-31-95
e-mail: kharkov@fxclub.org

Армения**Ереван**

375010, ул. Анрапетутян, 85а
тел.: (37410) 51-92-77, 51-92-88
e-mail: yerevan@fxclub.org

США

TWO WORLD FINANCIAL CENTER SUITE 620, NEW YORK,
NY 10281, UNITED STATES
tel.: +1 (212) 437-1828, +1 (800) 881-3809
e-mail: info@fxclub.com

КИТАЙ

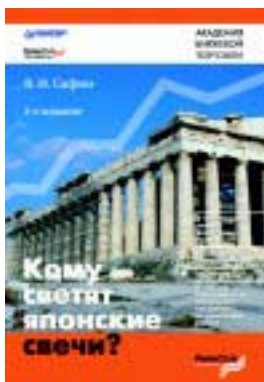
Chongwen District, Dongdamochang Street 7 B, Room 501, Beijing,
CHINA, 100062
tel.: +086 (10) 670-89417
e-mail: china@fxclub.org

КНИГИ ИЗ ЦИКЛА «Академия Биржевой Торговли»



Как увидеть деньги на экране монитора

Дилинг — многогранная наука, и эта книга позволяет сделать первые серьезные шаги в мир анализа финансовых рынков. В издании вводятся понятия трендов, каналов, уровней поддержки и сопротивления. Также рассказывается о графическом методе анализа рынка — о том, какие фигуры могут формироваться на графиках цен и как они сигнализируют трейдеру о перспективах дальнейшего движения курсов.



Кому светят японские свечи?

Эта книга о методах прогнозирования движения курсов валют. Здесь подробно рассказывается об использовании для анализа рынка трендовых индикаторов и осцилляторов. В книге даны описания основных индикаторов, которые широко используются при работе на финансовых рынках. Дилинг — это оценка вероятностей тех или иных событий, в внимание к сигналам японских свечей — чрезвычайно образного и элегантного способа представления данных о текущих и прошлых ценах — может очень помочь трейдеру в работе.

КНИГИ ИЗ ЦИКЛА «Академия Биржевой Торговли»



Торговая система трейдера: фактор успеха

Авторы издания покажут читателям, каким образом составляется торговая система, что необходимо учитывать и какие ее элементы можно использовать.

Подробно рассмотрен компьютерный пакет Rutus, позволяющий накапливать и представлять в наглядном виде разнообразные финансовые данные — курсы валют, акций и фьючерсов, рыночные и макроэкономические индикаторы, рейтинги кредитоспособности фирм и многое другое.

Эта программа поможет трейдеру проводить анализ финансовых рынков, оперативно рассчитывая значения индикаторов или по приказу пользователя, быстро меняя формат представления данных о ценах.



Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами: Пособие по курсу

Пособие по курсу «Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами» — это не красивый сувенир на память, не выжимка из учебников по валютному дилингу и уж точно не подставка под кофе. Предназначение нашей книги гораздо шире. Это ваш путеводитель по миру валютного дилинга — науки или, если угодно, искусства делать деньги из денег.

Вторая функция пособия — создание для вас и вашего преподавателя более комфортных рабочих условий, что поможет в достижении главной цели — научиться принимать грамотные решения.

КНИГИ ИЗ ЦИКЛА «Академия Биржевой Торговли»



Фундаментальный анализ финансовых рынков

Эта книга расскажет о том, как ЗАРАБАТЫВАТЬ ДЕНЬГИ, анализируя выходящие экономические и политические новости и сопоставляя их с ожиданиями участников финансовых, в том числе валютных рынков. В книге описываются основные индикаторы экономической статистики, инструменты валютной политики центральных банков и характер их влияния на валютные курсы. Также раскрывается психологическая природа реакции валютного рынка на экономические новости.

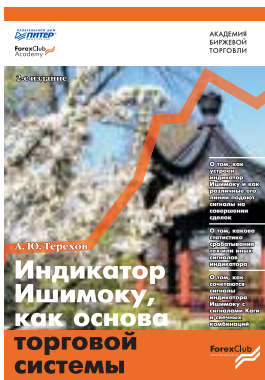
КНИГИ ИЗ ЦИКЛА «Академия Биржевой Торговли»



Внутридневная торговая система: 5 баллов за успех!

(Сафин В. И., «Форекс Клуб», © 2003)

Если вы уже владеете терминологией валютного дилинга и стремитесь стать хорошим трейдером, то эта книга поможет вам научиться создавать более эффективные торговые системы. В ней предлагается новый способ оценки вероятности того, что сделка будет прибыльной. В качестве примера приводится торговая система, которую вы можете использовать при работе на часовых интервалах. Система основана на применении ряда стандартных и хорошо известных индикаторов, дивергенций, уровней и свечных сигналов.



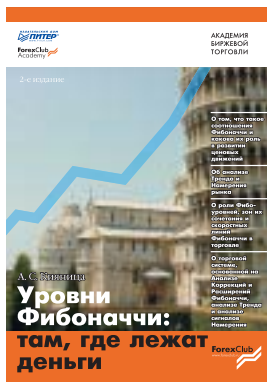
Индикатор Ишимоку как основа торговой системы

(Терехов А. Ю., Понизовский Е. Л.,
«Форекс Клуб», © 2004)

Если вы, уважаемый читатель, уже имеете базовые знания о том, как работать на финансовых рынках, и находитесь на этапе построения собственной торговой системы, то рекомендуем внимательно изучить принципы работы с индикатором Ишимоку Кинко Хайо.

Индикатор Ишимоку, объединяющий в себе силу пяти линий и японскую образность, становится все более популярным среди трейдеров всего мира, являясь действительно прочной основой их торговых систем. Этот индикатор может помочь и вам добиться успеха и обрести финансовую независимость.

КНИГИ ИЗ ЦИКЛА «Академия Биржевой Торговли»



Уровни Фибоначчи: там, где лежат деньги

(Кияница А. С., Братухин Л. В.,
«Форекс Клуб», © 2004)

Умение определять существенные уровни, служащие ориентирами для ценовых движений, — это важнейшая составляющая успешной работы на валютном рынке. Уровни Фибоначчи и их комбинации, как показал опыт, великолепно служат для повышения эффективности торговой системы. Благодаря этому, сами по себе они становятся важным торговым инструментом. Вместе с тем, Фибо-уровни отлично дополняют работу всех классических фигур разворота и продолжения Тренда, позволяя брать максимальную прибыль.

Данное пособие поможет вам научиться правильно идентифицировать важные уровни Фибоначчи и их комбинации и эффективно использовать все это совместно с другими инструментами как для расстановки ордеров на открытие и закрытие позиций, так и для оценки потенциала той или иной сделки.

Как стать Владельцем Образовательного Бизнеса

Жизнь хороша, когда у человека есть яркая Личная Цель. Тогда ему есть к чему стремиться, а в жизни появляется смысл — Достижение Цели. И человек удовлетворен жизнью. А когда человек понимает, в чем состоит его Миссия, и чувствует, что выполняет ее, — он обретает Счастье. Факт в том, что при всем многообразии вариантов **Миссия — это всегда шаг навстречу другим людям**: своему ребенку, своей семье, своим соотечественникам.

У каждого человека, у каждой крупной компании, добившихся успеха и стремящихся в будущее, есть Миссия. Иногда ею можно поделиться друг с другом.

Академия Биржевой Торговли «Форекс Клуб» приглашает Вас к совместной работе в рамках своей Миссии — **«Помочь Человеку найти себя. Помочь своей Стране стать Сильной»**.

Мы точно знаем, что вокруг нас огромное число умных людей — таких, которые могут изменить к лучшему и свою жизнь, и жизнь живущих рядом. Мы хотим, чтобы они поверили в свои силы и начали действовать.

Если это произойдет, тогда все вместе мы выполним общую Миссию — совместно выведем наши страны в число высокоразвитых держав. И тогда слова **«Украина», «Россия», «Армения»** и в Старом Свете, и на «диком» Западе, и на мудром Востоке будут произноситься с глубоким уважением и трепетом, а деньги всемирно известных инвесторов — работать на экономику Вашей Родины!

В основе Вашего сотрудничества с Академией «Форекс Клуб» лежит участие в работе Партнерской сети, занимающейся продвижением образовательных услуг Академии. Став Партнером, Вы получаете возможность перепродавать услуги Академии в виде FOREXКУБОВ почти со 100-процентной рентабельностью! Кроме того, Вы сможете оказывать Студентам Академии дополнительные консультационные услуги.

Чтобы Вы оценили перспективы, приводим итоги простого расчета: при привлечении к обучению всего лишь 7 человек в месяц, а также при оказании им в дальнейшем консультационной поддержки, Партнер обеспечивает себе доход величиной примерно \$1000.

Если вас заинтересовала возможность стать Партнером Академии и Вы хотите узнать подробности, позвоните в любой из офисов «Форекс Клуба» или задайте вопросы Администратору партнерской сети по e-mail: partner@fxclub.org. Телефон Единой справочной службы в Москве: (495) 727-06-06.

Надеемся на сотрудничество и желаем успеха!



Уважаемый читатель!

Вы приобрели книгу о работе на финансовых рынках из серии, выпускаемой Международной Академией Биржевой Торговли «Форекс Клуб».

«Форекс Клуб» поздравляет Вас с удачным приобретением и приглашает в «Магазин Финансов», расположенный по адресу:

Москва, ул. Новый Арбат, д. 8, строение 2.

В нем Вы найдете самый полный набор финансовой литературы по оптимальным ценам.

Также в «Магазине Финансов» Вы сможете получить бесплатные консультации и рекомендации по выбору книг по интересующей Вас тематике, узнать о новинках рынка экономической и финансовой литературы.

В «Магазине Финансов» проводятся встречи читателей с авторами представленных в нем книг. О расписании встреч Вы можете узнать на сайте www.arbat.fxclub.org.

Ответы на любые вопросы, касающиеся работы «Магазина Финансов», можно получить по телефону **772-6868** или по **e-mail: arbat@fxclub.org**.

Схема проезда:



Время работы:

10:00 - 22:00 понедельник - пятница

10:00 - 18:00 суббота - воскресенье