

The background of the cover is a composite image. It features a world map in the upper right and lower right corners, overlaid with a grid pattern. In the center and lower left, there are several line graphs and bar charts in various colors (yellow, red, blue, green) representing financial data. The bottom portion of the background shows a blurred cityscape with buildings.

ВИКТОР ПЕРШИКОВ

НЕЭФФЕКТИВНОЕ БОЛЬШИНСТВО

РОЛЬ ИНДУСТРИИ
В СТАНОВЛЕНИИ РОЗНИЧНЫХ
ТРЕЙДЕРОВ

Виктор Першиков
Неэффективное большинство.
Роль индустрии в становлении
розничных трейдеров

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=21432392

ISBN 9785448323768

Аннотация

Почему розничные трейдеры теряют деньги на бирже? Действительно ли это происходит от недостатка знаний методов финансового анализа, отсутствия эффективной торговой системы, незнания принципов риск-менеджмента и проблем с психологическими аспектами трейдинга? В данной книге причины неудач большинства рассматриваются с позиции влияния на людей индустрии онлайн-трейдинга – окружающей трейдеров реальности, полной иллюзий, предубеждений и ложных путей достижения успеха.

Содержание

Введение	5
Глава 1. Первопричины убытков	12
1.1. Поворот не туда	12
1.2. Интернет и его недра	18
1.3. Форумы и сообщества	24
Конец ознакомительного фрагмента.	26

**Неэффефективное
большинство
Роль индустрии
в становлении
розничных трейдеров
Виктор Першиков**

Посвящается моей жене. Ксюша, я тебя люблю.

© Виктор Першиков, 2016

ISBN 978-5-4483-2376-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Люди приходят на финансовые рынки по разным причинам. Некоторые из них начинают заниматься трейдингом, надеясь обрести дополнительный источник дохода, другие жаждут свободы и независимости, которую обещает им индустрия. Наконец, есть те, кому намного важнее самореализация и всеобщее признание их успехов, чем реальная возможность получать стабильный доход от финансовых операций.

Рынки предоставляют шанс каждому, какую бы цель он не преследовал. Открывая свой первый торговый или инвестиционный счет, каждый новичок на бирже может быть уверен, что его стремление, упорство и труды будут вознаграждены, но для этого ему требуется проделать невозможное. Он должен отказаться от желания быть и действовать «как все», избирая при этом проверенные пути в виде обучения трейдингу и техническому анализу, создания «торговых систем», чтения огромного количества книг и посещения не меньшего числа обучающих лекций и курсов, организуемых гуру биржевого дела. Все эти аспекты современного онлайн-трейдинга, являющиеся его неотъемлемой частью, отнюдь не помогают розничным трейдерам добиться успеха на рынке, что подтверждается неоспоримым фактом:

большинство на бирже теряет деньги.

Новичку в этом деле довольно сложно не поддаваться соблазну и не отважиться изучить премудрости трейдинга, который преподносится как труд для интеллектуалов. Глубина накопившихся за последние десятилетия знаний о процессах, происходящих на финансовых рынках, создают вокруг биржи ореол элитарного занятия, бизнеса для избранных, которые добиваются успеха благодаря пониманию причин ценовых изменений, тогда как большинство продолжает терять деньги, оправдывая это недостатком знаний и невысоким качеством применяемых методов анализа.

В попытках привести результаты своей торговли к более-менее стабильному результату, люди тратят годы на то, чтобы найти один единственный метод, который позволит им войти в число тех, кто переиграл рынок. Эти годы, полные исследований, бессонных ночей перед компьютером, проверкой все новых и новых теорий, появляющихся с завидной степенью регулярности, отработкой новых закономерностей и поиском «рыночных неэффективностей», проходят незаметно, но в итоге, прошедший столь сложный путь человек, зачастую не добивается цели, поставленной им много лет назад. Огромный багаж знаний, накопившийся за это время, лишь тяжелой ношей оседает на плечах трейдера, который, как будто бы изучил достаточно, чтобы начать

стабильно зарабатывать на рынке, но до сих пор не может преуспеть в этом.

Мои первые шаги на бирже нельзя назвать отличными от большинства. Я пришел на финансовые рынки восемь лет назад, в разгар ипотечного кризиса в США, чуть позже распространившегося в виде экономического кризиса на весь мир. Возможности, которые открывались в то время, несравнимы с тем, что приходится наблюдать на финансовых рынках сейчас. Та волатильность, которая позволяла удваивать или утраивать начальный капитал буквально за несколько дней, те стабильно трендовые ценовые движения, понятные настолько, что не требовалось даже прогнозировать направление рынка, были по-настоящему ценными для трейдинга и несли в себе не столько опасность моментального разорения, окажись человек на неверной стороне рынка, сколько понимание того, каких доходов на самом деле позволяет достичь трейдинг на бирже.

Спустя некоторое время после начала моей деятельности в качестве розничного трейдера, я, как и подавляющее большинство, очутился в самом эпицентре индустрии: вслед за первыми убытками от сделок появилось понимание того, что моих знаний о финансовых рынках недостаточно для стабильной работы на бирже. После осознания этого факта, как и любой новичок, я столкнулся с большим количе-

ством обучающих курсов, книгами по биржевой тематике, гуру, которых я считал образцами для подражания, а также всем тем, что составляет окружающую розничного трейдера реальность.

Нахождение в этой реальности в течение последующих нескольких лет вынудило меня полностью сфокусироваться на тех аспектах биржевого дела, которые не приносили мне должного результата. Погружение в технический анализ, изучение макроэкономических показателей и экономики в принципе, общение с коллегами по всему миру, регулярная отработка раз за разом появляющихся методов трейдинга, попытки создания своей «системы» – все это занимало меня настолько, что, порою, не оставалось совершенно никакого времени на, непосредственно, торговлю на бирже. И сложно сказать, добился бы я тех результатов, которые имею сейчас, если бы в один прекрасный момент не отказался от всех навязанных индустрией стереотипов.

Моя карьера на финансовых рынках была, в том числе, неразрывно связана с работой в крупнейших FOREX-компаниях России. Пребывая в эпицентре биржевой индустрии, регулярно общаясь с клиентами компаний, я стал замечать схожие модели поведения у подавляющего большинства тех, с кем мне приходилось работать, и мало того, я с удивлением обнаруживал те же самые модели в себе самом. Казалось бы,

совершенно разные люди из разных городов, с разным уровнем достатка и из разных социальных слоев, но всех нас объединяли схожие черты: все мы обладали знаниями методов рыночного анализа, читали одинаковые книги, одинаково следовали по пути создания «торговой системы», и, при этом, были не удовлетворены своими торговыми результатами. Мы делали все то, чего требовала от нас индустрия онлайн-трейдинга, призывавшая следовать канонам, которые, по ее уверению, вознесли на биржевой пьедестал ни одного успешного трейдера. И все, что мы делали, не приближало нас к цели.

Взгляды, сложившиеся у меня за последние несколько лет, легли в основу этой книги. В этом отношении, я написал книгу не о том, что позволяет мне зарабатывать на финансовых рынках. Она о том, что мешает большинству трейдеров прийти к успеху на бирже. И дело отнюдь не в пресловутых факторах, о которых розничные трейдеры слышат отовсюду, на протяжении всего своего пути на финансовых рынках. Корень проблем, которые ложатся на плечи розничных трейдеров, тормозящих их профессиональное развитие, я вижу в навязываемых людям ложных путях, следование которым превращается в неминуемое бремя, лишь преодолев которое человек добьется успеха на бирже. Иначе говоря, сама индустрия трейдинга формирует условия, при которых трейдер, делая все, что ему говорят, никак не может достичь своей

цели.

Индивидуальность, с которой трейдер приходит на биржу – ключ, который в итоге откроет заветную дверь на пути к успеху – исчезает в тот самый момент, когда человек отказывается от самостоятельности в вопросе управления его личными деньгами, которые он принес на биржу. Отсутствие должных результатов побуждает трейдера довериться тому, что его окружает, и именно это, в итоге, начисто вымарывает индивидуальную составляющую процесса биржевой торговли. В это отношении индивидуальность представляет собой не столько собственные навыки и наработки трейдера, сколько осознанность в том, что он делает.

Осознанно ли я выбрал путь обучения трейдингу вместо самостоятельного познания? Осознанно ли я стал прислушиваться к гуру, вместо того чтобы стать гуру для самого себя? Почему я решил, что кто-то или что-то поможет мне добиться успеха на рынке?

Очень малое число людей отваживается задать себе эти вопросы, а те, кто задают их, делают это слишком поздно, когда уже не возможно просто открыть чистый график финансового актива, и, попытавшись спрогнозировать ценовые изменения, открыть сделку не по законам, а по внутренним ощущениям и убеждениям. Табу, сложившиеся в индустрии,

стрии, совершенно не представляют для человека возможности осознанно подойти к вопросу трейдинга на финансовых рынках, ограничивая его стремления требованиями безопасности, вынося на первый план сохранение, а не приумножение капитала, что идет в разрез с целесообразностью биржевой игры как таковой.

Я надеюсь, что те аспекты, о которых пойдет речь в этой книге, помогут как начинающим, так и опытным розничным трейдерам, взглянуть на процесс трейдинга иначе, чем того требует от них индустрия онлайн-трейдинга. И, вполне возможно, что это поможет некоторым из вас, добиться успеха на финансовых рынках.

Глава 1. Первопричины убытков

1.1. Поворот не туда

Каждый розничный трейдер в начале своего пути сталкивается с определяющим аспектом, влияющим на всю его дальнейшую деятельность, и, в подавляющем большинстве случаев, аспект этот остается незамеченным. Речь в данном случае идет о последствиях полной, либо частичной потери трейдером своего первого депозита. Почти каждый биржевик, среди которых значатся, в том числе, участники списка Forbes, на первых этапах карьеры сталкивается с подобной ситуацией, поэтому в самом факте потери денег нет ничего страшного. В свою очередь, последствия этого события являются тем самым фактором, который в итоге приводит розничных трейдеров к неудачам и многолетним попыткам привести свои результаты хоть к какому-то положительному знаменателю.

За первой потерей денег от неудачных операций с финансовыми активами следует однозначный вывод: это произошло от нехватки опыта, профильных знаний, возможно, отсутствия дисциплины, и слабой психологической подготовки. Розничный трейдер моментально находит объяснение

(и, что важнее, оправдание) тому, что произошло, и разум сразу же подсказывает правильный вектор дальнейших действий. Очень малый процент тех, кто потерял свой первый депозит, отказывается от дальнейших занятий трейдингом; в большинстве своем люди довольно скоро возвращаются на рынок и вновь принимаются за работу.

Потеря капитала на первом этапе торговли накладывает отпечаток на восприятие человека. Все свои дальнейшие действия на рынке трейдер совершает для того, чтобы этого больше не повторялось, поскольку нежелание более терять деньги, после того как это случилось в первый раз, остается в человеке на подсознательном уровне. И, в первую очередь, будущий трейдер задается целью узнать как можно больше о специфике трейдинга, иными словами, научиться этому ремеслу. Человек оправдывает потерю денег отсутствием необходимых знаний и с головой, на многие месяцы, а то и годы, погружается в изучение разнообразных методов анализа, принципов ценообразования, макроэкономику и поведенческие финансы. Сознание трейдера говорит, что именно там находится ключ к успеху на рынке, тогда как подсознание трейдера просто бежит от негативных воспоминаний о первой потере денег, не желая вновь с этим столкнуться.

Здесь нужно отметить, что в некоторых ситуациях решение начать изучение финансовых рынков принимается трей-

дером не по своей воле: если его профессиональный путь начался не с самостоятельных операций на бирже, а с обучения в какой-то брокерской компании, то зерно необходимости изучения рынков закладывается в человека принудительно. Мы поговорим об этом отдельно в данной главе.

Нет никаких сомнений в том, что потеря депозита на начальном этапе карьеры является следствием неопытности спекулянта, однако дальнейшие его действия не улучшают, а, наоборот, ухудшают и без того сложное положение новичка на бирже. Изучение финансовых рынков трейдером только на первый взгляд является оправданным занятием, и тому есть несколько причин.

Во-первых, ставя перед собой цель научиться трейдингу, человек не стремится самостоятельно разобраться в том, как ему стоит торговать. Вместо этого он старается найти готовый рецепт успеха на бирже посредством книг, обучающих курсов и вебинаров, посещения семинаров по трейдингу и инвестициям, общения на форумах и в социальных сетях с действующими трейдерами. Подсознательно человек чувствует, что попытки найти самостоятельный, индивидуальный подход на рынке приведут лишь к очередным убыткам, и лучше двигаться по пути использования готовых знаний, проверенных временем. И вновь, психологически, человек находит лазейку: если после потерю денег он оправды-

вает отсутствием опыта, то теперь он оправдывает нежелание индивидуального развития очередной и, как ему кажется, неизбежной потерей денег, предпочитая этому не утомительное и увлекательное занятие – обучение трейдингу.

Во-вторых, отсутствие у начинающего трейдера внутреннего «фильтра», который бы позволял отсекал лишнюю, неэффективную информацию, приводит к тому, что человек начинает поглощать всю доступную информацию о трейдинге, которую только может найти. С учетом современного развития сети Интернет и популярности данного вида деятельности, объемы информации, которые, как из ушата льются на трейдера, попросту дезориентируют его.

В-третьих, сам по себе трейдинг не предоставляет для человека готового алгоритма действий, руководствуясь которым начинающий может превратиться в стабильно зарабатывающего трейдера. С учетом этого, существует великое множество путей, по которым человеку придется пройти в попытках «изучить» рынки.

Наконец, качество тех знаний, которые человек жаждет получить, отнюдь не обещает находиться хотя бы на минимально приемлемом уровне. Начинающий трейдер всерьез полагает, что книга по трейдингу за авторством именитого специалиста, так же как и курсы от новоявленного биржево-

го гуру, будут соответствовать его ожиданиям, не допуская мысли, что этот материал может принести ему гораздо больше вреда, чем пользы. Автор книги вполне может не торговать на рынке с момента ее издания, живя с гонораров, тогда как гуру, вещающий с импровизированной сцены о техниках и методах трейдинга еще вчера мог потерять свой очередной депозит и теперь таким способом собирать на новый.

Повернув на скользкую дорожку познания финансовых рынков, человек, в конце концов, даже не вспомнит, с чего все началось. А началось все с того, попав на биржу первый раз, он потерял деньги. Причем, это – абсолютно нормальное событие для любого опытного трейдера: убыточные сделки, как и прибыльные, являются неотъемлемой частью рабочего процесса. Но если опытный трейдер принимает это как данность, то начинающему намного труднее психологически с этим справиться, даже если он осознает, почему он потерял депозит. Чаще всего, неопытный трейдер даже не замечает происходящих с ним изменений; он не обращается к себе, с целью разобраться, как его первые результаты могут повлиять на выбор дальнейшего пути развития.

Самый верный путь – путь обучения трейдингу и анализу, создания собственных принципов торговли и их улучшение – является самым эффективным только в том случае, если трейдер занимается этим осознанно. Главным аспек-

том осознанности в этом случае является понимание трейдером того, что именно он делает, насколько ему необходимо на начальном этапе перенять взгляды какого-либо автора той или иной биржевой концепции, а не изучить поведение рынка самостоятельно. Основопологающим фактором в вопросе успеха трейдера на финансовых рынках является его индивидуальность, и подавляющее большинство трейдеров, о которых обычно говорят, что они теряют деньги на финансовых рынках, утрачивают эту индивидуальность после первых разочаровывающих результатов. В свою очередь, те, кто пошел в трейдинге своим путем, сумев пренебречь общепринятыми канонами индустрии, и не растерял тем самым свою индивидуальность, в итоге добиваются удивительных результатов, даже при том условии, что взгляды этого меньшинства на рынок могут быть совершенно противоположны тому, о чем твердит и во что свято верит большинство.

1.2. Интернет и его недра

Но протяжении двадцати лет сеть Интернет является ценным источником информации для розничных трейдеров по всему миру. В тоже время, глубина и многообразии информации, доступ к которой сейчас открыт каждому, является скорее отрицательным, чем положительным фактором. Неконтролируемый рост статей, блогов, тематических ресурсов, разнообразных порталов по тематике финансовых рынков, подчас создаваемых лишь с целью привлечения все большего количества людей на финансовые рынки, либо же как площадка для рекламы того или иного брокера, отнюдь не приносит пользы розничному трейдеру, особенно, если он находится на начальном этапе своего пути в этой деятельности.

Основной чертой инвестиционной интернет-среды является неравномерное качество материала, подчас представляющего собой перепечатку устаревших статей образца начала нулевых годов, или же результат работы сотен копирайтеров, нанимаемых для наполнения сайтов и целых порталов, которые могут быть совершенно далеки от финансовых рынков. Точно также и уникальный контент, формируемый за счет опытных трейдеров, может оказаться лишь индивидуальным взглядом конкретного человека на происходящее

на финансовых рынках, и не может трактоваться как единственно правильная точка зрения.

Тоже самое касается блогов по биржевой тематике, которые очень часто заводят для себя розничные трейдеры. Качество информации, которую новичок может почерпнуть из них, вряд ли можно хоть как-то оценить, ровно, как и оценить уровень знаний и успехи автора блога не представляется возможным. Рост популярности интернет-трейдинга, в первую очередь происходящий за счет доступности рынка FOREX для любого человека, позволил прийти на финансовые рынки огромному количеству человек, уровень знаний которых значительно варьируется. Даже качественно сделанный ресурс, генерирующий для его создателя просмотры (а если он размещает на страницах блога рекламу брокерских компаний, то и лиды для них) и, возможно, доход, может содержать в себе такое количество непроверенной и некачественной информации, что читатель, пытающийся найти для себя ответы на страницах блога, лишь забьет себе голову огромным количеством ненужных сведений. Нужно ли говорить, насколько сложно в дальнейшем будет избавиться от установок и идей, почерпнутых из таких источников?

Начинающий трейдер в попытках найти необходимую информацию вынужден изучать огромное количество инфор-

мации по тематике трейдинга. Сайты в Российском сегменте сети Интернет пестрят аналитическими прогнозами, призывами к созданию (или приобретению) торговых систем, обучающими материалами, размышлениями на тему успеха в трейдинге, рекомендациями по психологическим аспектам торговли, доходностями и стейтментами участников рынка. Новичку очень трудно не заблудиться в этих дебрях: чаще всего человек не находит того, что он ищет, а именно готовых рекомендаций для успешной торговли на рынке. Это заставляет его все больше и больше погружаться в тематический сегмент Сети, в попытках за сотнями сайтов и блогов по трейдингу обнаружить действительно дельные рекомендации.

Для того чтобы избежать этой тяжелой участи, начинающий трейдер должен уяснить для себя несколько моментов.

Во-первых, необходимо понять, что ответ на главный вопрос трейдера находится не в Интернете, а в самом рынке. Нельзя научиться прогнозировать финансовые изменения, читая статьи по трейдингу. Этого можно добиться, только совершая регулярные сделки, пусть на первом этапе они и будут не столь эффективны. Ни одна статья, ни один блог или обучающий курс в сети Интернет не скажет о том, будет ли курс цен на валюты, акции или товары расти или падать. Надеяться, что достаточное количество прочитанной

информации хоть как-то поможет разобраться в происходящем на рынке, довольно глупо.

Во-вторых, этот самый объем информации, подчас довольно значительный, как минимум на половину откладывается в подсознании человека, и извлечь этот объем оттуда в дальнейшем очень сложно. Даже если трейдер сформирует для себя некий подход, и сознательно будет стараться применять его, подсознание может противиться этому, указывая трейдеру на то, что он когда-то прочитал или усвоил. Ярче всего это проявляется в ситуациях дискреционной торговли, когда трейдер желает открыть сделку, чувствуя, что она окажется неизбежно прибыльной, но подсознание останавливает его, указывая на недопустимость бессистемного трейдинга. Очень часто такая сделка оказывается действительно удачной, но, к сожалению, не совершенной.

В-третьих, критический взгляд, который должен быть присущ трейдеру в начале его карьеры, как правило, не принимается при изучении сайтов и статей. Человек искренне верит, что если на сайте крупной брокерской компании он встретил информацию, касающуюся рекомендаций по торговле, риск-менеджменту и психологии, то она попросту не может быть ошибочной. Пытаясь применить полученные знания на практике, трейдер совершенно игнорирует необходимость действовать индивидуально. Вообще, индивиду-

альность человека очень серьезно страдает от большого количества информации, особенно единого толка: например, если человек то и дело сталкивается с призывами к созданию торговой системы, он может даже не удосужиться спросить себя, нужна ли ему эта торговая система, соответствует ли она его индивидуальным представлениям о трейдинге. Одного того, что об этом пишут и это рекомендуют на многочисленных сайтах, для трейдера вполне достаточно.

Из этого следует главное назначение Интернета для трейдера – возможность заключать сделки на финансовых рынках, находясь в любой точке земного шара. Это – единственное, зачем трейдеру необходим Интернет, а вовсе не для того, чтобы тратить огромное количество времени на поиск неких знаний, которые могут помочь ему справиться с разочарованием от первых убытков на рынке. Тем более, что оказывается совсем не трудно найти большое количество статей в Интернете, в которых говорится о том, что потеря денег на первом этапе – это нормально. Как уже говорилось ранее, это – действительно обыкновенная ситуация, но важно то, как трейдер справляется с ней, и какие выводы делает. Ни один автор статей в Интернете не посоветует трейдеру, получившему первые убытки, осознано подойти к произошедшему. Зато рекомендаций о необходимости незамедлительно начать много читать, анализировать, разрабатывать свой подход в трейдинге, штудировать книги и посещать обучаю-

щие семинары – предостаточно.

Трейдер с опытом, который читает эту книгу, к таким выводам может отнестись с иронией. Он не представляет своей жизни без ежедневного чтения лент новостных агентств, прогнозов банков и инвестиционных компаний, поиска новых книг по трейдингу, подписок на популярные блоги, авторы которых дают рекомендации о том, какие активы стоит сейчас покупать и продавать. Это – неотъемлемая часть жизни каждого человека, который потратил на финансовые рынки несколько лет своей жизни, и это уже у него не отнять. Он – часть индустрии.

В этом отношении, начинающий трейдер находится в куда более выигрышном положении.

1.3. Форумы и сообщества

Еще одним значимым местом в сети Интернет для трейдера являются тематические форумы и сообщества по трейдингу, которые посещает большое количество человек. Опасность подобных мест для трейдера очевидна с первого взгляда, но количество посещений этих ресурсов с каждым месяцем лишь растет.

Какой процент людей теряют деньги на финансовых рынках? Согласно общепринятым данным, которые, однако, не находят официального подтверждения, этот процент колеблется от 80% до 97%. Для того, чтобы обойтись без неподтвержденных значений (некоторые Российские брокерские компании указывают, например, что количество клиентов, которые теряют деньги, не превышает 70%), просто обозначим этот процент как «большинство». Итак, большинство теряет деньги на финансовых рынках.

Кто является основными посетителями форумов и сообществ трейдеров? Это же самое большинство!

Для новичка форумы по трейдингу помогают решить сразу две задачи. Первая из них – это необходимость общения с опытными трейдерами, которые могут в определенных ко-

личества присутствовать на форумах. Посредством такого общения новичок стремится узнать «тот самый секрет» – технику, которая позволяет опытному трейдеру зарабатывать на финансовых рынках. Именно поэтому подавляющее большинство участников форумов – это новички, пришедшие с целью научиться зарабатывать на бирже.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.