

12+

БОРИС БОРБОТ

6 СПОСОБОВ ЗАРАБОТКА НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ

*все доступные и один невозможный,
но настоящий*

Борис Борбот

**6 способов заработка
на финансовых рынках.
Все доступные и один
невозможный, но настоящий**

«Издательские решения»

Борбот Б.

6 способов заработка на финансовых рынках. Все доступные и один невозможный, но настоящий / Б. Борбот — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-987052-0

Надеюсь, что эта книга идеально подходит для первого знакомства с финансовыми рынками. В ней описаны области, в которых вы можете найти применения своим способностям. Она поможет избежать грубых ошибок и эйфории из-за кажущейся доступности быстрых денег.

ISBN 978-5-44-987052-0

© Борбот Б.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Глава 1.	7
Глава 2.	9
Глава 3.	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

**6 способов заработка
на финансовых рынках
Все доступные и один
невозможный, но настоящий**

Борис Борбот

© Борис Борбот, 2024

ISBN 978-5-4498-7052-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Это первая книга, которую я решил написать. И точно не последняя, сколько их будет всего – не знаю, пока не достигну своей цели. Причина? Ну, я её уже назвал – достижение цели. Какая может быть цель, если ты на рынке? На поверхности – деньги. Но у меня она, наверное, чуть шире, деньги в неё уже включены, желание стать настоящим профессионалом. А это значит, что ты понимаешь все тонкости процесса. И, следовательно, можешь его рассказать простыми и доступными словами.

Вот это я и попробую сделать, простыми и доступными словами. У меня для этого есть все предпосылки. Почти четверть века торговли, три года собственной школы трейдинга, 4 года ежедневных вебинаров – и они нравятся людям, так что, дорогой читатель, думаю, что ты с удовольствием прочитаешь мою книгу, и она будет и интересной, и полезной.

Трейдинг приобретает в последние годы огромную популярность, говорят, только рынок России потенциально насчитывает около 1 млн частных трейдеров. Степень финансовой грамотности по шкале от нуля до ста, думаю, не превышает 20. Это моё личное мнение, основанное на личном опыте, и я буду рад ошибиться в этих цифрах. Но биржевому делу в России в принципе менее тридцати лет, так что профессионалам и взяться-то особо неоткуда. После 8 лет работы на бирже я впервые встретился с представителями одной компании, которая входила не то в пятёрку, не то в десятку компаний по обороту в мире по фьючерсам. И когда я с гордостью им заявил, сколько я на рынке, они мне ответили – салага, меньше 10 не считается. Ещё лет через 8 – я понял, как они правы. Их правотой и своим пониманием их правоты я и хочу с вами поделиться.

Эта книга посвящена основному вопросу, который волнует каждого, кто соприкасается с биржей: а можно ли вообще заработать на бирже? И мы рассмотрим с вами все доступные способы, которые известны мне на данный момент. Точнее обозначим эти способы, укажем вектор развития, и далее уже каждый из вас решит, по какому пути двигаться и двигаться ли вообще или лучше забыть об этом.

Глава 1. Что такое финансовые рынки?

Данная книга посвящена тому, как зарабатывать на финансовых рынках. В этой главе мы обозначим сферы деятельности, занимаясь которыми вы сможете сказать – «Я зарабатываю на финансовых рынках.» Для этого сначала давайте разберемся, что такое рынок, на котором вы хотите зарабатывать.

Очень важно понимать, что такое финансовый рынок. Почему? На это я отвечу чуть позже. А сейчас забудем про загадочные финансовые рынки.

Покупатели и продавцы. Представьте обычный продуктовый или вещевой рынок. Что вы там можете увидеть? Покупателей и продавцов каких-то товаров. Причем и те и другие делятся на две категории. Первая – это непосредственно производители и потребители товаров, т.е. те, кто продают товар, который произвели сами, и те, кто покупают товар для непосредственных нужд (мясо, чтобы есть, обувь, чтобы носить), и вторая категория – те, кто покупают и продают товар для последующей перепродажи с целью получения выгоды непосредственно от операции купли-продажи. Но заметьте, прежде всего это покупатели и продавцы. На рынке никто не занимается производством, здесь нет полей пшеницы и производственных цехов. Рынок ничего не производит, это лишь средство обмена одного вида товара на другой. А раз он ничего не производит, то количество материальных ресурсов, принесённых на рынок, равно в точности количеству ресурсов, унесённых с него. Вещь вроде бы элементарная, но она редко осознаётся нами до первых потерь, особенно она губительна, когда вы приобретаете какую-то беспроектную стратегию. Являясь местом перераспределения материальных ресурсов, рынок автоматически исключает возможность, что каждый придет на рынок со своим, сохранит своё и унесет ещё больше. Это невозможно чисто физически, и вы должны это понять до своих первых потерь.

Биржевой и внебиржевой рынок. Очень условное, на мой взгляд, деление. Приблизительно такое же, как между, скажем, супермаркетом и даже не колхозным, а именно деревенским рынком. В супермаркете всё расфасовано, всё по полочкам, вы можете узнать сразу весь список товаров, какими партиями принимается, а какими продается. И есть деревенский рынок, на нём даже может не быть деления на мясные ряды и овощи. И вовсе не обязательно, что продукция там хуже, чем в супермаркете. Но на деревенском рынке все претензии и все расчеты у вас с тетей Машей. Она непосредственно принесла свой товар, а в супермаркете все претензии по качеству товара или вопросам его дальнейшего приобретения у вас к руководству супермаркета. Соответственно, биржа – это аналог супермаркета, а деревенский рынок – это внебиржевой рынок. Ещё раз подчеркну, что внебиржевой не значит плохой или более дешёвый, скорее внебиржевой – это более точная тонкая настройка под ваши запросы. Более важный вопрос следующий.

Регулируемый или нерегулируемый рынок. А вот это важно. По умолчанию признается, что биржевой рынок уже регулируемый, и это факт. С внебиржевым рынком нужно разбираться. Зачастую регулятор может быть тот же самый, что и на биржевом рынке. Аналогия – одна и та же ветеринарная клиника ставит печать на мясо в супермаркет и на колхозный рынок. Другое дело покупка товара с рук у незнакомого товарища, неважно, что написано на коробке, неважно, что рядом говорят, как это здорово и классно. Вы не знаете ни этого продавца, ни тех, кто говорит, какой он хороший. Пройдите сегодня мимо, понаблюдайте за ним, посмотрите сведения о товаре, попросите какой-то тест. Т.е. пусть продавец или покупатель завоюет ваше доверие, включите логику, если противоречий нет – действуйте. Я не буду утомлять вас опре-

делениями акций, облигаций, фьючерсов и форвардов с опционами. Это не цель данной книги, сейчас мы разберем с вами вопрос, как зарабатывать на этих финансовых рынках, и снова для начала аналогии с супермаркетом.

Ниши заработка на финансовых рынках. Ну прежде всего, вы можете организовать свой супермаркет, должен сказать, мы не будем рассматривать этот вопрос подробно. Начало 90-х, когда Россия занимала не то что первое место по количеству бирж в мире, а и первое место по количеству открывающихся и закрывающихся бирж, я рассматриваю вопросы, которые могут быть интересны среднестатистическому человеку, желающему получить доход от финансовых рынков. Открытие биржи явно не входит в число таких вопросов. Далее я перечислю вопросы, на которых мы подробнее остановимся в последующих главах.

Если вы не открываете супермаркет, то вы можете пойти туда работать, либо поставлять или обслуживать оборудование для супермаркета. В терминах финансовых рынков это заниматься аналитикой или программным обеспечением; Стать одним из поставщиков товаров для супермаркета, в терминах финансовых рынков стать профессиональным участником, т.е. то, что актуально для нас, открыть брокерскую компанию; Независимый консультант, подсказывающий, какой товар лучше сейчас покупать и в каком супермаркете он находится. Эта услуга практически отсутствует, по крайней мере в моей жизни, но широко применима в финансовой сфере. Как правило, она применяется для обеспечения притока клиентов в брокерские компании и включает в себя обучение, снова аналитику и программный софт; И наконец, непосредственный трейдинг, т.е. умение зарабатывать на бирже.

Я думаю, когда вы увидели название книги, вы прежде всего подумали именно о последнем пункте, реальном трейдинге. Но я надеюсь, что не разочарую вас. Все вышеназванные пункты, кроме трейдинга, питаются за счет средств, которые трейдер принес на биржу, для того чтобы отобрать финансовые средства у другого трейдера. Скажу по-другому: вы можете зарабатывать двумя способами:

1. Получать прибыль от движения цены на бирже;
2. Получать прибыль с людей, которые думают, что ваши услуги помогут им заработать на бирже.

Ознакомившись с разными вариантами, вы сможете определить, что вам по душе и как уменьшить свою затратную часть. Начали.

Глава 2. Аналитика

Стать финансовым аналитиком – один из способов получать доход, скажем так, от показателей работы на финансовых рынках. При этом под словом «аналитик» я бы подразумевал двух людей, занимающихся с моей точки зрения абсолютно разными делами.

Первый вид аналитика. Аналитик, который просчитывает последствия изменения цен того или иного актива. Причем так как описать глобально, что будет с миром при наступлении таких очень локальных изменений, я считаю в принципе невозможно, аналитик выдает вам рекомендации к действию, конкретно касаясь ваших проблем. Сократить или увеличить производство, импорт/экспорт, как изменятся закупочные или отпускные цены. Что делать с резервами, накапливать или распродавать. То есть аналитик в данном случае по согласованию с вами выделяет приоритетные задачи и оптимизирует пути их достижения. Для того чтобы работать таким аналитиком, нужно учиться лет 5—7, вполне прилично знать математику, и после еще набираться опыта лет пять-семь, пока вы станете профессионалом экстра класса. Не самая близкая перспектива.

Однако этот путь крайне полезен, поскольку он подразумевает выработку плана действий при любом развитии событий. В свое время получал прогнозы от одной крупной брокерской компании, которые всегда давали рекомендации на одни и те же события как для покупателей, так и для продавцов. А уж чью сторону принимать, это дело клиента.

Второй вид аналитика. Это когда мы не привязываемся к каким-то конкретным целям и задачам, а рассуждаем вообще о глобальных проблемах. Безусловно, чтобы за это кто-то платил, нужно понимать, что нужно вашему заказчику и кто будет ваш заказчик. И здесь мы плавно перетекаем от marketa в marketing. Для этого нам не нужно в принципе разбираться в том, что происходит на рынке. Нам нужно знать, что хочет услышать потребитель, которому мы предлагаем наш товар.

Например, вам нужно привлечь людей в свою компанию, чтобы они открыли у вас депозиты. Для этой цели вам нужно давать обоснованные красивые прогнозы. У вас есть несколько способов.

Плагиат и трансформация. Поговорите с клиентами, послушайте, что они хотят, далее почитайте то, что уже написали другие. Переработайте это и составьте текст, который хотят услышать клиенты, подкрепленный фактами, которые вы прочитали. Неважно, что ваш прогноз не сбудется, здесь и сейчас вы убедите нужных вам людей в нужных вам действиях, и вы получите свои деньги. Остальным скажете, что это рынок, а на рынке бывает всякое.

Составление нескольких прогнозов одновременно. Способ несколько сложнее первого и дольше. Заведите не один экономический вестник, а скажем сразу 4. Обоснование для всех вестников будет абсолютно одинаковое, только выводы разные. По одним выводам вы будете рекомендовать покупать, по другим – продавать. И держите среднесрочные позиции длиной до одного года. Ваша задача раз в год на всех четырех вестниках перепробовать все возможные варианты. В результате за два года вы получите следующую таблицу.

	1 вестник	2 вестник	3 вестник	4 вестник
1 год	buy	buy	sell	sell
2 год	buy	sell	sell	buy

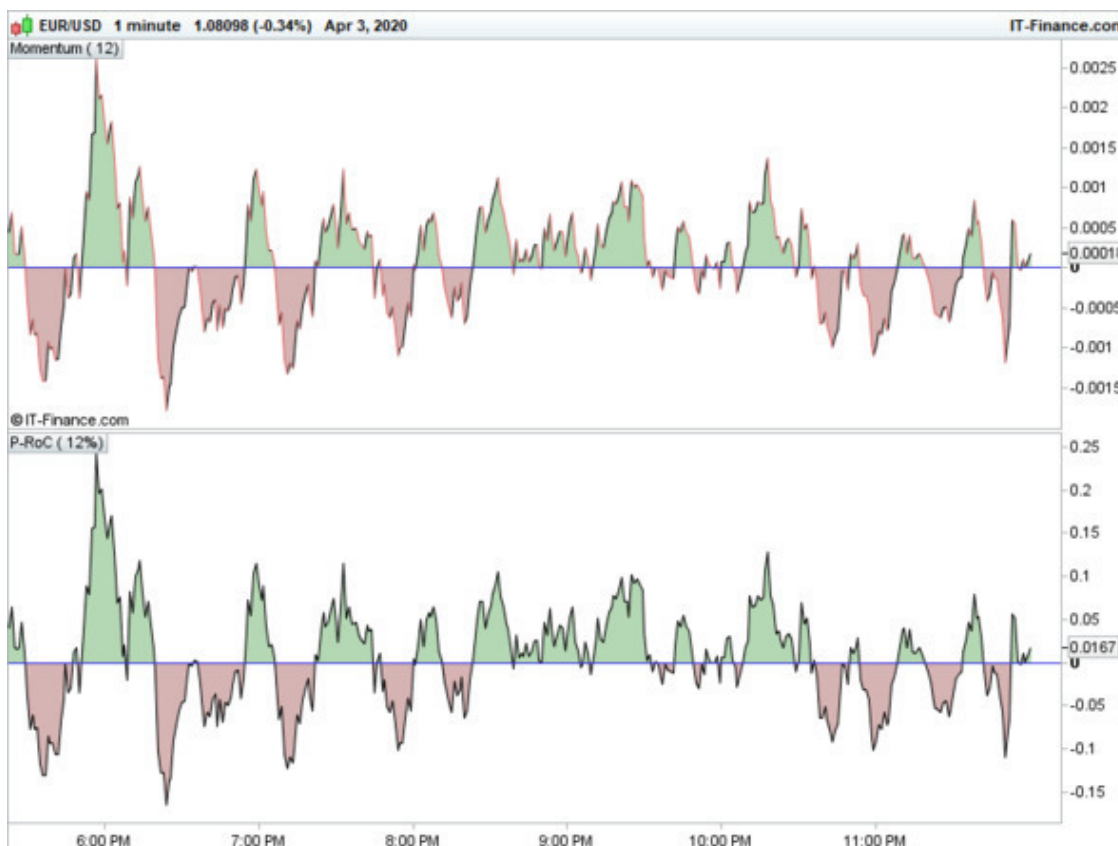
Эта таблица будет содержать один стопроцентный вариант, у которого будет история два года. Если нужно больше лет, то нужно и больше «независимых» экономических вестников. Но работа всегда сохраняется одна и та же: вам нужно обосновать как покупку, так и продажу, опираясь на одни и те же факты. Это должно звучать убедительно и захватывающе для читателя. В результате, совершенно не разбираясь в событиях, но красочно и интересно описывая их, вы сможете при незначительном увеличении количества вестников получить один вестник, который на протяжении заданного количества лет будет давать абсолютно правдивые прогнозы. Каким образом вы распорядитесь этим чудом, ваше дело. Конечно, уголовный кодекс нужно чтить, следуя советам Ильфа и Петрова. Но право, создание экономических вестников, это меньшее зло, которое творится на околоторговых пространствах.

Если же вы реально хотите разобраться, что и как вам анализировать из области фундаментального анализа, прочитайте хотя бы книгу У. Шарпа «Инвестиции» и составьте для себя план действий по освоению фундаментального прогнозирования рынка.

Глава 3. Программное обеспечение

Еще одна область, где можно неплохо заработать. IT сфера рулит, скорость передачи, хранения и обработки данных, разработка торговых платформ включающих и удобство интерфейса и разработку алгоритма, разработка различных CRM систем это то, с чем вы можете столкнуться на финансовых рынках и что совершенно не будет иметь, отношения к непосредственной задаче трейдера – извлечь прибыль из возможного движения цены. Программист запишет, то что ему сказали, и то может ошибиться. Проверять его будет уже специалист по рынку. Я приведу один пример, есть такая платформа IT-Finance, я считаю ее одной из лучших в мире. Так вот посмотрите как в этой платформе отображаются два разных индикатора, – индикатор momentum и индикатор rate of change.

Визуально, они абсолютно совпадают, но momentum это разность между ценой сейчас и ценой несколько периодов назад, а rate of change это отношение тех же величин. Т.е. последний не может быть отрицательным в принципе. Но программистам дали немного другие формулы и один индикатор получается из другого судя по шкале значений умножением на 100. Возможно, ошиблись реально с формулой или придумали именно такой индикатор, кто запретит? Но вывод, который напрашивается у меня, – программисту все равно что кодировать, а тому кто ставил ему задачу? Получается тоже. Не потому, что он плохой специалист, а потому что знает, что все индикаторы одинаковы, т.е. одинаково работают или не работают.



Итак, вы можете стать хорошим программистом, на это у вас уйдет лет пять. И писать софт для крупных компаний. А можете за месяц освоить простой встроенный язык в метатрейдере и стать консультантом по метатрейдеру с написанием простых волшебных индикаторов.

Конечно, можно эти пути совместить и, пока становишься программистом, «подхалтурить» на индикаторах, но в теории давайте разделим эти два пути – либо-либо.

Значит, в первом случае вам нужно стать спецом, потом устраиваться в известные бренды на интересующую вас зарплату. В этом случае повторяю, вы будете страшно далеки от рынка, ибо вам все равно что кодировать.

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.