

A black and white portrait of a man with short, neatly styled hair, wearing black-rimmed glasses, a dark pinstriped suit jacket, a white dress shirt, and a dark tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a blurred office interior with circular ceiling lights.

**ВИКТОР  
ПЕРШИКОВ**

**ВОСПИТАННЫЙ  
БИРЖЕЙ**

Виктор Першиков

**Воспитанный биржей**

«Издательские решения»

**Першиков В. В.**

Воспитанный биржей / В. В. Першиков — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-606353-2

Эта книга охватывает пятнадцать лет работы автора на финансовых рынках и знакомит читателя с процессом становления участника биржевых торгов, происходящим вследствие различных рыночных ситуаций и жизненных обстоятельств.

ISBN 978-5-00-606353-2

© Першиков В. В.  
© Издательские решения

# Содержание

Предисловие	6
Часть I. Трейдер	8
Глава 1. Пятнадцать лет назад	8
Глава 2. Первая работа	23
Глава 3.	36
Глава 4. Это будет меня кормить	49
Глава 5. Чужое мнение	62
Конец ознакомительного фрагмента.	63

# Воспитанный биржей

**Виктор Викторович Першиков**

*Дизайнер обложки* Вера Филатова

*Корректор* Александра Приданникова

© Виктор Викторович Першиков, 2023

© Вера Филатова, дизайн обложки, 2023

ISBN 978-5-0060-6353-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Предисловие

Книга, которую вы держите в руках, не является ни автобиографией, ни мемуарами, как может показаться на первый взгляд. При этом она биографична и посвящена моей карьере на финансовых рынках, длящейся более пятнадцати лет. Выбор подобной формы повествования продиктован невозможностью иначе раскрыть те обстоятельства и аспекты, которые представляют ценность. Некоторые события профессиональной и личной жизни не нашли в книге своего отражения по причине отсутствия в них художественной ценности. Вместе с тем всё описанное на страницах представлено именно так, как происходило в действительности, а персонажи книги, как выведенные под своими собственными именами, так и оставшиеся безымянными, были реальными участниками событий.

О чём эта книга? В первую очередь об эволюции человека, работающего на финансовых рынках, эволюции его взглядов, методов и отношения к биржевому делу. Опыт, накопленный за долгие годы работы, вкупе с многочисленными вызовами, с которыми мне приходилось сталкиваться, не мог не отразиться на отношении к той деятельности, в которой я достиг определённых результатов. Но эти результаты не являются продуктом индустрии. Более того, многое из того, что характеризует меня как специалиста, достигнуто вопреки, а не благодаря общепринятым путям развития, что вместе с тем не делает мой пример ни безусловно правильным, ни требующим копирования.

Также эта книга – о методах трейдинга и биржевого анализа, которые я применяю на протяжении своей карьеры. О многих из них в прошлом у меня уже выходили публикации, и читатель, рассчитывающий на то, что из этой книги он почерпнёт новый, современный и эффективный инструмент, который сделает его свободным и финансово независимым, скорее всего, будет разочарован. Мои подходы к анализу и работе на финансовых рынках, безусловно, претерпевали изменения на всём протяжении карьеры и видоизменялись под воздействием различных факторов. Однако наиболее важным аспектом всегда оставался «биржевой взгляд». Его я определяю как совокупность биржевого опыта и практических навыков, переложенных на анализ графических ценовых изменений. Подобный «взгляд» свойственен многим опытным участникам рынков, но его элементы слишком многообразны и индивидуальны и, как следствие, не могут быть реализованы в набор правил или систему, доступную для использования каждым человеком с одинаковой степенью успеха.

Наконец, эта книга подводит черту под более чем пятнадцатую годами карьеры, которая при этом продолжается. Подведение итогов важно в том числе и с точки зрения того, что будущее развитие строится на пройденном пути, и невозможно планировать дальнейшие шаги, не сделав выводы из предыдущих. Я не требую от читателя рефлексировать вместе со мной, но при описании отдельных ситуаций вам захочется прочувствовать на себе то, что ощущал автор. И я призываю вас обратить внимание на те ощущения, которые вы будете испытывать. От того, насколько они будут приятными или, наоборот, некомфортными, может зависеть, что в плане работы на финансовых рынках вам подойдёт, а чего, с учётом авторского *experimentum crucis*, вам лучше избежать. Я уверен, что для читателя это будет гораздо более эффективный способ работы с книгой, нежели попытки найти в ней скрытый, недостающий элемент, способный качественно улучшить финансовые показатели.

Задумывая эту книгу, я не хотел уподобляться многим другим участникам индустрии, делая вид, что раскрываю секреты биржевого успеха. Также я не хотел продавать читателю какие-то свои концепции или идеи. В попытке избежать штампов, когда от книги к книге человек сталкивается с одним и тем же набором биржевых клише, разбавленных собственным, не всегда объективным, мнением автора, я выбрал такой формат повествования, в рамках которого оставляю право читателю делать самостоятельные выводы.

Надеюсь, что вы сочтёте эту книгу интересной и полезной.  
Приятного чтения и успехов вам на финансовых рынках!

## Часть I. Трейдер

### Глава 1. Пятнадцать лет назад

#### 1

Я хорошо помню тот момент, когда открыл для себя финансовые рынки.

В один из пятничных вечеров в конце 2007 года я смотрел по телевизору программу «Что? Где? Когда?». Я старался не пропускать выпуски и был довольно заядлым зрителем, но если раньше я не обращал внимания на всё, что не было прямым образом связано с вопросами телезрителей и ответами знатоков, то в этот раз кое-что привлекло моё внимание. В перерыве между раундами капитану команды было предложено угадать, как на следующей неделе изменится курс американского доллара по отношению к японской иене. Этот вопрос был задан от лица одного из спонсоров программы, компании Forex Club, название которой на тот момент ни о чём мне не говорило.

Ставка участника программы на изменение курса валют и его рассуждения относительно того, что американская валюта укрепится, заинтриговали меня. Ранее я уже сталкивался с валютами и их обменом. Мне было известно, что такое евро, доллар, британские фунты: сложно было не знать этого, когда валютные курсы горели на табло в окнах банков и рядом со входами в обменные пункты. Проходя рядом с ними, я невольно обращал внимание на то, что цены тех или иных валют разных стран периодически менялись. Я не задумывался о том, в чём причина изменения курсов, но понимал, что вряд ли это происходит случайно. Вполне вероятно, что у этого, как и у ожиданий участником программы роста доллара, были причины.

Проходя мимо отделений банков, я нередко замечал такую картину: к стоявшим у входа автомобилям с полностью тонированными стёклами периодически подходили мужчины и женщины и, стараясь сделать это незаметно, передавали иногда небольшие, а иногда, наоборот, довольно увесистые свёртки, получая через непродолжительное время из окна авто уже другие свёртки назад. После чего торопливо они удалялись от того места, где, как я узнал позднее, происходила самая настоящая внебиржевая обменная операция. Наблюдая за этим, я не старался проследить или понять логику действия, но в моей голове формировалось убеждение, что в каждой новой цифре на табло в обменном пункте или в каждой новой свёртке есть свой смысл.

Очевидно, что у людей была потребность в обмене валюты. Нетрудно было догадаться, что кому-то валюта нужна была, чтобы расплачиваться ей в зарубежной поездке или на отдыхе, а кому-то – чтобы обменять рубли на американские доллары, что казалось тогда само собой разумеющимся способом хранить свободные деньги. Цели обмена были понятны, но сама суть того, когда и как люди покупали валюту, почему делали это именно в конкретных активах, а что самое главное, почему они думали, что курс валюты не изменится в негативную сторону, – всё это было для меня загадкой.

Сайт компании Forex Club, на который я зашёл после того, как выпуск программы при её спонсорстве закончился, дополнил моё представление об обмене валюты ещё и тем, что на этом самом обмене предлагалось зарабатывать, став участником международного валютного рынка FOREX. «Зарабатываю своим умом» – так гласила цитата одного из «знатоков» элитарного клуба, фото которого было представлено на сайте компании и сопровождалось описанием того, как именно своим умом он зарабатывает на разнице курсов иностранных валют.

Сайт финансовой компании был внушительен, и глаза разбегались от обилия информации. Помимо новостей компании и расписания проводимых в разных городах семинаров

по торговле валютой, также была представлена аналитика валютного рынка, информация о популярных темах на форуме компании, подробные статьи о том, что такое валютный рынок и как на нём можно зарабатывать, и многое другое. Моё особое внимание привлекла первая в списке новость о победителе регулярного конкурса компании, которая гласила, что клиент из Азербайджана смог увеличить свой счёт с одной тысячи долларов до более чем ста тысяч долларов за неделю. Этот результат меня поразил. И тысяча долларов казалась большой суммой, а то, что человек увеличил эти деньги в сто раз за неделю, и вовсе показалось мне какой-то фантастикой.

Отдельное место на сайте занимали новости «Академии биржевой торговли». Оказалось, что в каждом офисе компании Forex Club в разных городах России, от Владивостока до Калининграда, можно было пройти обучение у действующих трейдеров. А для тех, кто не мог приехать в офис на обучение по тем или иным причинам, было доступно онлайн-обучение, где опытные трейдеры и аналитики компании учили всех желающих методам торговли валютными парами, а также методам ценового анализа.

Основной идеей, которую я почерпнул, изучая сайт Forex Club, было то, что зарабатывать на рынке валют может каждый и что не стоит откладывать это дело в долгий ящик. Сайт был полон призывов к незамедлительному началу торговли, а для того, чтобы попробовать свои силы, ничем не рискуя, предлагалось зарегистрировать демосчёт, на котором можно было бы без ограничений практиковаться в покупке и продаже евро, доллара и других валют. Это было заманчиво.

В начале следующей недели, зарегистрировавшись на сайте и скачав торговую программу Rumus, которую компания Forex Club рекомендовала для начинающих, я приготовился было как следует погрузиться в процесс, но, только запустив программу, понял, что ничего из того, на что я смотрел, мне не понятно. Я увидел скачущую линию цены, которая то поднималась, то опускалась. В соседнем окне рядом с графиком были представлены курсы валют, значения которых также активно менялись в цветах, становясь то красными, то зелёными. То, что курс падал или рос, было очевидно, но было совершенно не очевидно, что со всем этим делать.

Я предположил, что суть работы была в том, чтобы покупать, когда линия валюты поднималась, и продавать, когда опускалась. Поискав что-то похожее на кнопки «Купить» и «Продать», я столкнулся с тем, что программа предложила выбрать объём покупки. Каким он должен быть, я не имел ни малейшего представления.

Понажимав на разные кнопки в программе, я превратил линию цены в какой-то другой вид: теперь передо мной был график, состоящий из чёрточек и отдалённо напоминавший что-то похожее на картинки из учебников по экономике, которую я изучал в старших классах школы. Вот только как именно продавать или покупать валюту, всё ещё было неясно. Смена графика особо ни на что не повлияла.

Интерес тем временем разгорался, и я решил во что бы то ни стало разобраться с этой программой. Подходил к концу 2008 год. Пару недель назад мне исполнилось семнадцать лет.

## 2

Два следующих месяца любую свободную минуту я проводил за изучением сайта компании Forex Club и торговой платформы Rumus.

За это время я познакомился со многими базовыми вещами: узнал, что такое валютная пара, прямая и обратная котировка, что такое пункт и как объём сделок влияет на финансовый результат. Также я выяснил, что для продажи валюты не обязательно иметь её на своём счёте: компания предоставляла валюту как бы в залог и после закрытия сделки автоматически забирала обратно, а разницу я забирал себе в качестве прибыли, за что компания брала небольшую комиссию. Помимо этого, я вдоль и поперёк изучил торговый терминал Rumus и к тому

моменту без труда мог строить на графике линии, а сам график стал отображать в виде «японских подсвечников», которые чаще всего встречались в аналитической рассылке компании.

Повышенное внимание привлёк и раздел с новостями и аналитикой, которая была представлена компанией Dow Jones Newswires. В этом разделе программы Rumus чуть ли не каждую секунду появлялись новости о рынке валют и событиях в мире, обзоры от экспертов из-за рубежа и сведения о том, как проходят торги на рынках в других странах мира. Чтению этой информации я уделял гораздо больше времени, чем графику, изменения на котором были довольно хаотичные, а вот новости, биржевые слухи и аналитика, поступавшие от американской компании, позволяли найти в этом хаосе определённую закономерность и узнать о причинах того, что происходит на рынках и почему валюта вдруг резко устремлялась вверх или вниз. То, что подобное происходило не случайно, я понял довольно быстро.

Всё, что я изучал и с чем знакомился в те дни, производило на меня неизгладимое впечатление. Ощущать себя в качестве участника международного валютного рынка было захватывающе, и, хотя у меня не было реальных денег, а мой счёт в программе был виртуальным, одно то, что я своими глазами смотрел на графики валютных пар и мог в режиме реального времени видеть, как меняются цены на валюты по всему миру, от Европы до Австралии и от Японии до США, завораживало. Глядя на то, как котировки валют меняются, то медленно, то вдруг ускоряясь, как будто подталкиваемые невидимой силой, я представлял, как в эту самую минуту миллионы людей во всём мире точно так же наблюдают за изменяющимися курсами и пытаются заработать на росте и падении евро, австралийского доллара, швейцарского франка и других валют. Моя фантазия дорисовывала перед глазами бурлящую биржу, которую до этого мне приходилось видеть только в кино, на которой участники торгов совершали сделки на сотни тысяч, а то и на миллионы долларов, наверняка получая существенную прибыль.

Правда, в один момент я был близок к тому, чтобы забыть про идею работы на валютном рынке и не тратить своё время на FOREX. Из информации на сайте компании я узнал, что минимальный объём сделки на валютном рынке составляет сто тысяч долларов. Эта сумма нужна была для того, чтобы совершить одну сделку, купив евро или фунт или же продав доллары за иены или франки. Это были огромные деньги, и эта сумма отрезвила меня. С учётом оборота рынка FOREX в триллионы долларов значение в сто тысяч не казалось внушительным, но даже в самых смелых мечтах я вряд ли бы смог где-то раздобыть в обозримом будущем такое количество денег.

Но, подробнее разобравшись в вопросе, я выяснил, что торговля через компании, подобные Forex Club, не требует значительных денег: механика торгов предполагала, что компания объединяет множество мелких сделок клиентов в одну и таким образом совершается сделка на внешнем рынке FOREX – как совокупность небольших заявок разных людей. Звучало это довольно обнадеживающе. Однако с учётом того, что на тот момент, кроме демосчёта, мне особо ничего не светило, я отложил вопрос реальной торговли до момента, когда разберусь в том, как именно совершаются правильные сделки.

Мне не терпелось совершить первую удачную транзакцию на демосчётё, поэтому я решил как следует изучить изменения цен на валюты и понять, какая из валют может вырасти или упасть в ближайшее время. Но от того, что я со всей силы вглядывался в графики, понятнее не становилось. Линия цены изгибалась причудливыми формами, то повышаясь, то понижаясь, и вся сложность принятия решения стала для меня очевидна: я не знал, что с ценой произойдёт дальше. Я видел только то, что происходило ранее и как цена менялась в предыдущие дни.

Я решил не тратить время и наобум открыл сделку на покупку первой валютной пары в списке – EUR/USD. Сразу после открытия финансовый результат сделки отобразился с убытком, и спустя несколько минут, пока я наблюдал за тем, как прыгает график цены, убыток по моей сделке достиг нескольких сотен долларов. Осознав, что вошёл в сделку неправильно, я не расстроился: успокаивало меня то, что мой счёт был виртуальным, иначе я бы потерял

пару десятков тысяч рублей всего за несколько минут. Но тем не менее я допустил оплошность, и очевидно, нужно было продавать, а не покупать. Но как понять, в какую сторону совершать операцию? Стало ясно, что цена ошибки в этой игре довольно высока.

Продолжая наблюдать за графиками валют и совершать демосделки, я без особой радости отметил, что цена движется слишком быстро. И проблема была не в том, что моей реакции не хватало, чтобы вовремя присоединиться к росту или падению цены, а в том, что после совершения покупки или продажи цена начинала двигаться в противоположном направлении, вследствие чего я сразу же получал убыток и не мог вовремя на это отреагировать. Мне показалось, что я делаю что-то неправильно, раз каждый раз получаю отрицательный результат, и я решил разобраться в том, где именно допускал ошибку.

Первое, что я выяснил, касалось временных интервалов, так называемых таймфреймов. Оказалось, что у меня были открыты краткосрочные графики цены, где каждое новое изменение соответствовало нескольким минутам торгов, вследствие чего я наблюдал и пытался совершать сделки на только что произошедших ценовых изменениях. На сайте компании я вычитал, что такой подход к сделкам называется «скальпингом». Суть его заключалась в том, что трейдер пытается взять прибыль с небольшого движения цены, в пределах нескольких минут, а то и секунд, и, совершив в течение дня достаточное количество сделок, по итогу он мог бы заработать неплохие деньги. Однако на том же сайте данный подход обозначался как очень сложный для новичков, так как требовал сильных навыков в анализе и предсказании ценовых изменений, которыми я, понятное дело, не обладал. Для того чтобы движения цены стали более размеренными и плавными, рекомендовалось работать на более старших временных интервалах, где отображались результаты торгов за один час, четыре часа, а также за день. На этих графиках цена двигалась очень медленно, но зато я стал отчётливее видеть общее направление движения цены: скажем, я наблюдал за тем, как за последнюю неделю цена на валютной паре GBP/USD снижалась с локальными отрезками роста. Посмотрев на историю цен и график в прошлом, я решил, что буду совершать сделки в рамках направления движения цены, с учётом того, куда она движется уже определённое время – вверх или вниз. Если цена на валютной паре в течение недели снижалась, то я исходил из того, что лучше продавать валютную пару, раз цена падает. И наоборот, если я видел, что валютная пара USD/JPY какое-то время росла, я полагал, что сейчас самое подходящее время для покупок.

Второе, что стало очевидным, касалось входа в сделки наобум: делать этого нельзя было ни в коем случае. Быстро осознав, что неудачные результаты моих виртуальных сделок являются следствием того, что я просто нажимал «покупку» или «продажу», не пытаясь понять, куда цена пойдёт дальше, я вознамерился изменить это положение дел. И хотя я не имел не малейшего представления о том, как определить, куда цена пойдёт в будущем, было ясно, что без этого знания ни о каком успехе на рынке FOREX не могло быть и речи. Мысленно позабывав клиенту из Азербайджана, который превратил тысячу долларов в сто тысяч за неделю, я предположил, что это не случайность и что есть методы, позволяющие определить дальнейшее направление движения валютных пар.

Так как сайт Forex Club был мною изучен вдоль и поперёк, то и такие понятия, как «технический» и «фундаментальный анализ», уже были мне известны. Это были два метода анализа рынков, на основании которых аналитики делали прогнозы, а трейдеры совершали сделки. Но на тот момент мои познания в этой области ограничивались названиями методов, тогда как сами способы анализа и тактики работы были мне незнакомы. Кое-какую информацию я смог найти в аналитике компании: среди методов, которые применяли сотрудники Forex Club, встречались названия «система ДеМарка», «индикатор Ишимоку», «индикатор RSI» и многие другие. Каждый из методов, судя по отзывам на сайте, обещал высокую эффективность в совершении сделок.

Читая про эти техники анализа, я исходил из того, что на валютном рынке однозначно должны быть методы работы, которые позволяли бы делать вывод о будущих ценовых изменениях. Мне хотелось как можно скорее узнать о них, чтобы совершать правильные сделки и не допускать убытков, потому что на тот момент перечень моих пробных покупок и продаж валют был откровенно негативным в плане результата.

Было любопытно, сколько всего методов анализа рынка существует и какие из них самые эффективные. Я решил для начала поискать информацию о трейдинге на валютном рынке в интернете. Введя интересующий меня запрос в поисковике, я увидел десятки тысяч результатов, страниц и статей на тему рынка FOREX и того, какие методы трейдинга применяются на этом рынке для заработка. Я сделал вывод, что это была очень развитая отрасль и что в России трейдинг был популярен. Часть статей и сайтов была посвящена объяснению базовых и более продвинутых вещей, часть сайтов была официальными страницами финансовых компаний (не только компания Forex Club предоставляла доступ на мировой валютный рынок в то время). Также я находил информацию и статьи о книгах по трейдингу, обучающие видео и материалы по финансовым рынкам. При этом рынком FOREX всё не ограничивалось: помимо валютного, я также узнал о возможности торговли на рынках акций, облигаций, товаров и сырья. Объём текстовой и визуальной информации с графиками, видео, аналитикой рынка, мнениями и прогнозами был настолько значительным, что я несколько растерялся. Было совершенно непонятно, с чего начинать.

Например, одна из первых статей, которую я прочитал, касалась линий поддержки и сопротивления. Они были описаны как уровни цены, на которых график может развернуться, а если эти линии «пробивались» ценой, то график мог бы двигаться дальше, до следующего уровня. Также в этой статье были описаны принципы того, как уровни нужно строить: с учётом недавно произошедших разворотов цены, в местах изменения тенденции, где, по словам автора текста, был накоплен основной интерес участников рынка к тому, чтобы произошло изменение направления движения актива.

Прочитав про уровни, я сразу же вернулся в терминал Rumus и построил по описываемым в статье принципам несколько линий на графике валютной пары. Получилось довольно неплохо: я увидел, что в прошлом построенные мною уровни выступали для цены преградой – то «поддержкой», когда цена двигалась к уровню сверху вниз, то «сопротивлением», когда цена направлялась к уровню снизу вверх. Также я видел на графике, что порою цена очень точно разворачивалась прямо на построенной мной линии, а когда происходило движение за этот уровень, то валютная пара ещё какое-то время продолжала двигаться в выбранном направлении. Показалось, что этот метод работы с графиком довольно эффективный и что его нужно попробовать применить на практике.

Дождавшись, когда на следующий день цена на британский фунт приблизится к линии и преодолет этот заранее определённый мной уровень поддержки, я на своём виртуальном счёте решил открыть сделку на продажу: раз уровень не задержал цену, видимо, она будет продолжать движение ещё ниже. После открытия сделки цена немного снизилась, и поначалу продажа фунта приносила прибыль, что радовало: я впервые совершил осознанную сделку с валютой, а не просто нажал кнопку «Продать» в надежде на дальнейшее движение, и сделка при этом развивалась хорошо. Однако спустя непродолжительное время график цены вместо того, чтобы упасть, резко вырос, вследствие чего мой результат по сделке вновь стал существенно отрицательным.

Я был в недоумении. Я сделал ровно так, как было написано в статье об уровнях, и цена должна была двигаться дальше вниз после того, как преодолела поддержку, но вместо этого она незначительно ушла ниже, а после резко развернулась вверх, как будто назло мне, против ожидаемого мной направления. Я был разочарован, но не стал отчаиваться. Решив, что не был учтён какой-то важный фактор, который привёл к росту цены, я понял, что, скорее

всего, ошибся с входом в продажу. Видимо, нужно было покупать британский фунт, вот только метода анализа, который бы сообщил мне об этом, у меня не было.

Всё то время, что я провёл за работой в программе Rumus и за чтением биржевой информации, во мне крепла уверенность, что для профессионального подхода к этой деятельности, а также для успешных результатов в будущем требовалась не только правильная информация, но и профильное обучение принципам и методам трейдинга валютой. На сайте Forex Club я постоянно наткнулся на предложение пройти вводный бесплатный семинар, на котором сотрудники компании, опытные трейдеры и менеджеры, за два часа рассказали бы о том, как именно торговать на рынке, какие основные ошибки допускают начинающие и на что нужно обратить внимание, когда работаешь на FOREX. Меня заинтересовала эта возможность, тем более что никаких условий для этого от меня не требовалось, поэтому я решил записаться и посетить вводный семинар, чтобы понять, в каком направлении нужно двигаться в этой новой для меня сфере, которая очень быстро захватывала всё моё внимание и свободное время.

### 3

На вводном семинаре в офисе компании Forex Club в Санкт-Петербурге было многолюдно.

Сам офис представлял собой отнюдь не брокерскую компанию, которую обычно показывают в фильмах, в которой постоянно стоит шум телефонных звонков, крики брокеров о покупке и продаже активов и где всё свободное пространство заставлено компьютерами. Именно такую картинку рисовало мне воображение, когда я ехал на семинар в Forex Club, но реальность оказалась прозаичнее. Обыкновенный, пусть и довольно просторный, офис с несколькими кабинетами для сотрудников и большим лекционным залом ничем особым не выделялся. Разве что логотипами компании, которыми были увешаны стены: оформление помещений говорило о том, что здесь торгуют на мировом валютном рынке.

Среди присутствующих на вводном семинаре я был самым молодым. Меня окружали взрослые мужчины и женщины, были среди них и совсем пожилые люди, все как один заинтересованные в том, чтобы открыть для себя мир валютных торгов и зарабатывать на FOREX. До начала лекции некоторые участники довольно живо обсуждали с соседями ожидания от семинара и то, что уже пробовали торговать на валютах с переменным успехом. Я мысленно похвалил себя за то, что пришёл уже с определёнными знаниями про рынок и торговлю и что не буду выделяться среди остальных участников ничем, кроме возраста.

Сама лекция длилась пару часов и состояла из двух частей. В первой части ведущий трейдер компании, молодой человек лет тридцати, подробно рассказал о валютном рынке, и многое из этого я уже знал. Он познакомил участников семинара с тем, что такое валютный рынок FOREX и в чём суть трейдинга, и поведал о том, как можно заработать на разнице курсов валют. Присутствующие приходили от его слов и перспектив заработка в восторг, то и дело в зале были слышны радостные вздохи. Также он довольно подробно рассказал о том, какие методы анализа цен применяются и какие из них кажутся ему наиболее эффективными. Эта часть была для меня наиболее интересна.

Трейдер компании рассказал о методах графического и компьютерного анализа. Первая категория относилась к анализу графиков. Как я и догадывался, движения цен на финансовых рынках не случайны и подвержены направленным трендам: восходящим, нисходящим и боковым. Помимо этого, сами ценовые движения зачастую принимали одни и те же формы, которые можно идентифицировать на графике и с помощью которых можно сделать вывод о дальнейшем росте или падении. Эти модели были перечислены трейдером и назывались «паттернами», среди которых были такие формации, как «флаг», «вымпел», «прямоугольник», «треугольник»

и многие другие. По словам лектора, это были очень эффективные модели, которые стоило использовать в торговле.

Также он уделил большое внимание так называемому компьютерному анализу. Это направление включало в себя различные «индикаторы»: дополнительные графики под линией цены, которые строились по определённым математическим формулам. Лектор пояснил, что существовало очень большое количество индикаторов, многие из которых давали «сигналы», когда нужно покупать или продавать актив. Сам трейдер, по его словам, пользовался двумя индикаторами – под названием MACD и «полосы Боллинджера». Я записал их названия в свой блокнот, чтобы дома подробнее изучить принцип применения.

В завершение своей части выступления лектор продемонстрировал свой торговый счёт, где за последние несколько месяцев наблюдалась устойчивая динамика доходности. По его словам, он зарабатывал трейдингом в месяц несколько тысяч долларов, что полностью его устраивало, хотя можно было бы зарабатывать и больше. К этим словам он добавил, что трейдинг только на первый взгляд кажется сложным: достаточно лишь пройти правильное обучение, в том числе у него на курсах в компании, и приемлемого уровня успеха и достатка сможет добиться каждый присутствующий. Звучало это довольно обнадеживающе.

Во второй части семинара перед собравшимися выступила менеджер компании, которая подробно рассказала о том, какое обучение предлагает компания в своём офисе, в отдельном дилинговом зале, причём не только теоретическое, но и практическое. По стоимости оно было довольно недорогим и включало в себя не только очные курсы, но и возможность в дальнейшем пройти обучение непосредственно в «Академии Forex Club» и по итогу получить диплом государственного образца о дополнительном образовании в сфере валютного дилинга.

Некоторые из слушателей семинара сразу же после встречи отправились записываться на обучение, а я поблагодарил сотрудников и, воодушевлённый, отправился домой, чтобы поделиться новостью с родными и узнать их мысли на этот счёт.

Они поддержали моё начинание, хотя и были обеспокоены тем, что с недавних пор я больше времени проводил не за подготовкой к ЕГЭ и выпускным экзаменам в школе, которые должны были состояться уже через пару месяцев, а за компьютером в изучении каких-то графиков и статей про финансовые рынки. Я уверил их, что моё новое хобби не мешает мне сдать экзамены и поступить в вуз, что в тот год было главной целью.

Но, признаться честно, моим вниманием в то время полностью завладел именно валютный рынок и трейдинг, и особого желания в очередной раз решать тесты и задачи для сдачи экзаменов у меня не было. Я понимал необходимость поступления в институт летом того года и уже знакомился с теми или иными вариантами дальнейшего образования, но чем больше я погружался в мир валютных торгов, тем больше он меня затягивал – и подменял те задачи, которые стояли передо мной изначально.

Родные согласились с тем, чтобы я прошёл двухнедельное обучение в компании Forex Club, взяв при этом с меня обещание не забывать про учёбу. На одолженные у них деньги я оплатил курс и подписал договор на консультативные услуги с компанией, в рамках которых я посещал бы курсы в офисе три раза в неделю, а компания в свою очередь должна была предоставить мне всю необходимую информацию в процессе обучения. Ещё до начала курсов я купил в офисе компании несколько книг по анализу под авторством сотрудников «Академии», и хотя моя менеджер сказала, что мне ещё рано их читать, я всё же рискнул и в свободное от учёбы время черпал из них информацию о методах трейдинга, индикаторах RSI и Ишимоку. Одна из книг была посвящена фундаментальному анализу валютного рынка, представлявшему собой анализ новостей, экономики и ситуации в странах, валюты которых были представлены на торгах.

Помещение в офисе, где проходило обучение, было похоже на компьютерный клуб, по типу тех, в которых ещё несколько лет назад я бывал чуть ли не каждый день. Здесь не было ни брокеров, ни аналитиков, не было никаких биржевых атрибутов, лишь большое количество столов с компьютерами и доска с маркерами на стене. А вместо подростков, играющих в стратегии и шутеры, в зале сидели взрослые женщины и мужчины, которые тоже записались на обучение и желали изучить сферу трейдинга. Даже не по возрасту, а по одному лишь внешнему виду я оказался в нашей небольшой группе на десять человек самым молодым.

Это меня не удивило, скорее позабавило. Я-то нарисовал себе в мыслях самые что ни на есть элитарные условия для избранных, где люди будут подбираться по каким-либо признакам или способностям, ведь не каждый может торговать на бирже блестяще, как мне тогда казалось. То, что я ошибался в своих представлениях, стало понятно очень быстро: пара человек из группы, в основном пожилые женщины, и вовсе не умели пользоваться компьютером и подолгу искали кнопку «Пуск», чтобы запустить торговую платформу. Видя, как они мучаются с клавиатурой, я вспоминал слова лектора о том, что на валютном рынке может преуспеть совершенно любой человек. В текущих обстоятельствах это уже не казалось мне очевидным.

В течение трёх недель на курсах в форекс-компании я внимательно слушал, что такое ценовой график, цены открытия и закрытия, бары и «свечи», трендовые линии, поддержки и сопротивления, индикаторы и осцилляторы. Безусловно, информация давалась дозированной, на нас не вываливали сразу ворох знаний, но легче от этого не становилось. Объём был велик, и местами элементы казались не особо связанными между собой.

Больше всего смущало то, что когда разбирался тот или иной метод анализа (как открывать и закрывать сделку, мне было уже известно, и практическая сторона этого вопроса была для меня на втором месте), то наш лектор почти никогда не говорил о том, почему данный метод анализа работает. Например:

– Это линия поддержки, от неё цена отскакивает, – говорил он.

– А почему так происходит? – подняв руку, спрашивал я.

– По правилам технического анализа, – доносилось в ответ.

Или например:

– Это индикатор RSI, он строится по формуле, учитывающий цены закрытия, и показывает перекупленность и перепроданность, – говорил преподаватель.

– А по какой формуле считается индикатор? – последовал очередной вопрос от меня. Хотелось понять принцип, ведь лектор должен был об этом рассказать. Но ответ был следующим:

– Это не важно, главное, что индикатор работает.

Но как же это может быть не важно и что это за правила такие, по которым цена, как послушная, движется то вверх, то вниз? Увы, я не считал, что вправе просить объяснить мне что-то отдельно, да и по лицу окружавших меня слушателей было понятно, что им как раз всё ясно, и нечего, дескать, задаваться столь неважными вопросами, ведь не теряя времени нужно было двигаться дальше и изучить новый индикатор, о котором вот-вот должна была пойти речь.

В процессе обучения преподаватель настаивал на том, что цены на рынке движутся не случайно. Он говорил, что пускай в моменте изменения цены и могут быть хаотичными, но в целом движения валютной пары оказываются подвержены двум основным тенденциям: восходящей (бычьей) и нисходящей (медвежьей). Бывает ещё и нейтральная динамика, так называемый флет, однако чаще всего цена, по заверениям преподавателя, двигалась в тренде.

А ещё тренды могли измениться. Причём происходит это не случайно, и, по словам лектора компании, это можно заранее спрогнозировать. Для этого нужно верно определять ключевые уровни поддержки и сопротивления (с этим у меня и до обучения не было проблем), а также искать на графиках индикаторов «дивергенцию» и «конвергенцию». В этих новых для

меня терминах не оказалось ничего сложного. При анализе рынка и выявлении этих сигналов было важно наблюдать за тем, когда цена растёт, а индикатор движется вниз, и наоборот – когда цена падает, а линии индикатора повышаются. Достаточно было взглянуть на подготовленные лектором к занятию распечатки графиков с нанесённым на них индикатором RSI, чтобы понять, что во всех значимых местах разворота цен наблюдался сигнал дивергенции после роста и конвергенции после падения. На первый взгляд, выглядело это не только эффектно, но и эффективно. Получалось, что развороты цены происходили после того, как индикатор давал сигнал, а значит, опираясь на показания индикатора, я мог открывать сделки в момент разворота и перестать ошибаться со входами. Я подумал, что не зря пошёл на обучение, ведь теперь у меня есть как минимум один рабочий инструмент, который отлично работал на исторических графиках цен. Мне не терпелось попробовать этот сигнал в деле.

Помимо этого, на обучении много времени уделялось ручному поиску на распечатанных графиках ценовых фигур разворота и продолжения тенденции: «флага», «вымпела», «треугольника» и других. Это было увлекательно и не сложно, хотя поначалу найти все фигуры на графике не всегда получалось, потому что форма ценовых движений приобретала порою совершенно причудливые очертания. Больше всего мне понравился паттерн «флаг»: после формирования сильного роста или падения (так называемого древка флага) появлялся небольшой наклонный ценовой откат, после чего валюта продолжала расти или падать в прежнем направлении. Причём на подготовленных примерах это было так очевидно, что на мгновение показалось, что весь ценовой график состоит из одних лишь «флагов».

Наш преподаватель делал особый упор на так называемые разворотные паттерны, особенно на паттерн «голова с плечами». Он с вдохновением рассказывал об этой модели, показывал многочисленные примеры на разных таймфреймах и говорил, что эта модель позволяет ему чуть ли не каждый месяц стабильно зарабатывать деньги. И действительно, на исторических графиках валютных пар паттерн работал просто отлично. В этой модели было прекрасно всё: и понятый момент, когда нужно было открывать сделку, и понятный уровень цели, где можно было ожидать цену через некоторое время. И что особо подчёркивалось трейдером, потенциал прибыли в этой фигуре был выше, чем потенциал убытков. Таким образом, это была удачная модель для торговли с высокой вероятностью заработать деньги.

Приезжая на обучение, слушая про все эти тонкости работы на рынке FOREX, мне не давал покоя вопрос, на который я не находил ответа в процессе лекций. Всё-таки почему все эти закономерности работают? И если всё так просто, то почему бы действительно не зарабатывать себе на жизнь трейдингом, применяя эти знания? Ведь всё, чему нас обучали, казалось эффективным и совершенно не сложным.

Помимо посещения курсов в компании, я параллельно занимался самообразованием. Книги от «академиков» Forex Club были прочитаны мной очень быстро: они хоть и показались мне полезными, но всё-таки были очень ограничены по объёму материала. В поисках информации о рынках я штудировал страницы в сети Интернет, вдоль и поперёк изучал сайты по трейдингу, и пускай многое из того, что я там находил, было непонятно, я продолжал читать и вникать во всё новые рыночные темы.

В то время я начал испытывать потребность в том, чтобы обсудить с кем-то свои идеи, но на курсах поговорить о рынке было совершенно не с кем. Я не знал, как начать разговор с сидевшими поблизости взрослыми на интересующие меня темы, а лектор компании, как только заканчивал лекцию, сразу же удалялся и был недоступен для «внеклассной работы». Но свою потребность в общении я всё-таки смог удовлетворить, зарегистрировавшись на форуме компании, а заодно общаясь в комментариях к аналитическим статьям на сайте.

Ежедневно на сайте выходила новость с обзором ситуации на рынке, которую можно было комментировать, и спустя несколько часов под сообщением появлялось уже порядка сотни комментариев. Пользователи сайта, казалось, совершенно не обращали внимания на сам текст

новости и то, что в ней описывалось. Они под никнеймами общались исключительно между собой, и, насколько я мог понять, в этом разделе уже были знакомые друг с другом люди. Обсуждали они совершенно разные вещи: сделки на рынке, перспективы движения валютных пар, ожидания от экономических событий, а порою разговор заходил совершенно в другое русло, и клиенты компании на сайте начинали обсуждать политику, мировые события или же болтали друг с другом на какие-то отвлечённые темы.

Я, хоть и мог писать сообщения, предпочитал читать. Прочитанное, в свою очередь, давало мне немало пищи для размышления. Кто-то из клиентов компании писал о своих сделках и ожиданиях, кто-то с ним спорил. Другой человек описывал индикаторы, которые проверил и которые давали, по его словам, отличные результаты. Уровень общения в комментариях на сайте, как мне казалось, был очень высок, и я понимал практически всё, что писали люди. Плюс ко всему тот факт, что некоторые из клиентов в своих сообщениях описывали совершаемые на рынке сделки, давал мне возможность понаблюдать за тем, что произойдёт на рынке после и пойдёт ли цена в ожидаемом направлении. К моему удивлению, очень часто цена как будто слушалась того, о чём писали люди, и по сообщениям в комментариях я сделал вывод, что многие из них неплохо зарабатывали.

Мне хорошо запомнилось сообщение одной женщины, за комментариями которой я следил пару недель. Она была очень активна в общении и постоянно писала о своих мыслях по японской иене. Раз за разом её прогнозы в течение дня сбывались, и спустя некоторое время я прочитал от неё сообщение следующего содержания в ответ на обращение к ней другого форумчанина: «Всё, я закрыла лонг по иене, шикарная прибыль. Сегодня вечером поеду выбирать квартиру, присмотрела себе трёшку на западе Москвы. Чао!»

Я прочитал это сообщение несколько раз и мысленно представил себе эту картину. Успешная клиентка компании, трейдер, зарабатывающая своим умом на валютном рынке. Она закрыла очередную сделку и теперь может позволить себе купить квартиру в Москве. Вот это да...

Почему-то я не усомнился ни в чём из того, что прочитал. Мне не приходило в голову, что это могла быть шутка или введение в заблуждение. В этот момент я очень явственно осознал, какие возможности даёт международный валютный рынок и каких результатов здесь можно добиться. Я не знал, получится ли у меня достичь чего-то подобного, но, если у других получалось, значит, шанс был и у меня.

Блуждая по тематическим форумам и сайтам, совершенно случайно я познакомился на одном из ресурсов с человеком по имени Александр, который за довольно короткое время стал моим постоянным собеседником во всём, что касалось рынков. Сам он на тот момент торговал уже более семи лет, и по его рассказам, а также по прогнозам и сделкам, которыми он со мной охотно делился, я очень быстро понял, что он профессиональный и крайне успешный трейдер и что мне чертовски повезло встретить такого человека. И это при том, что он и сам был заинтересован в общении и стремился поделиться своими знаниями. Он был настоящим фанатом трейдинга и всего, что связано с биржами. Финансовые рынки были для него основным местом работы. Глубина его знаний, биржевого чутья и опыта, который он охотно демонстрировал, подкупала меня, и я полагал, что было бы очень здорово стать в будущем таким же успешным и опытным трейдером, как он.

Мы общались посредством переписки на совершенно разные темы: психология трейдинга, корреляция, взаимосвязи между биржами, технический анализ. Я задавал ему вопросы, а он отвечал на них в свойственной ему манере: не прямо, делаясь конкретным опытом, а образно, чтобы я сам мог составить своё мнение относительно того или иного элемента трейдинга. Он постоянно повторял, что не даёт никому советов, а лишь делится мнением, и этот подход мне импонировал. Его мотивация делиться знаниями была для меня настоящим подарком.

В один из дней у нас состоялся с ним такой диалог в мессенджере.

«Виктор, привет. А ты какую ТС используешь, если не секрет?» – такое сообщение пришло от него.

«Привет. Сложный вопрос. У меня нет пока торговой системы, я использую технические индикаторы», – ответил я.

«Ясно, а какие именно индикаторы применяешь?» – спросил он.

«Мне очень нравится индикатор RSI, ещё смотрю на индикатор MACD».

«Понял тебя. Я это уже прошёл. И RSI гонял, MACD использовал. Но это было давно, уже и не вспомню, какие тогда параметры были у индикаторов. Ты же знаешь, что сам должен подобрать для себя оптимальные параметр и настройки», – написал тогда мой коллега.

Естественно, я этого не знал. Об этом не рассказывали на обучении, и я пользовался теми стандартными параметрами, которые были представлены в торговой программе. Но больше всего мне запомнились другие его слова: «Я уже это прошёл. Это было давно». Стало быть, не такие уж современные и эффективные у меня подходы к трейдингу, о которых я узнал на курсах в форекс-компании?

Может быть, хвастаясь, а может, просто демонстрируя свой опыт с целью объяснения тех или иных закономерностей, мой интернет-коллега регулярно отправлял мне свои графики или демонстрировал сделки. Сказать, что я был поражён его трейдингу, – это не сказать ничего. Он открывал сделку – и цена, как послушная, шла в сторону его тейк-профита. Он закрывал сделку на росте с прибылью в несколько тысяч долларов – и цена почти моментально обваливалась, причём на этом фоне он уже держал открытыми продажи и собирал прибыль с нового движения цены вниз. Для меня это выглядело как настоящая биржевая магия. Складывалось впечатление, что мой коллега заранее знает, куда пойдёт цена и на каких уровнях она остановится или развернётся. Мне было очень интересно узнать, какие методы анализа сообщают ему обо всех этих изменениях цены заранее.

Наблюдая за тем, как на моих глазах чуть ли не ежедневно зарабатываются тысячи долларов, я стал повторять его сделки на демосчёте. И мой счёт стал расти! Если до этого результаты моей демоторговли были не сильно удачными, то теперь, благодаря идеям моего коллеги, пусть и виртуальная, но на моём счету появлялась прибыль. Это придавало позитива и уверенности и доказывало, что трейдинг – действительно реальная деятельность, которая может приносить доход. При этом, когда я обсуждал с Александром то или иное поведение рынка, те или иные паттерны или закономерности, мне становилось очевидно, сколько ещё предстоит изучить и какую даже не верхушку, а пару льдинок на макушке айсберга я затрагивал, слушая курсы при форекс-компании и самостоятельно читая информацию в интернете.

Это не разочаровывало. Наоборот, результаты моей торговли на демосчёте удивили преподавателя на курсах в форекс-компании, а я почему-то решил не рассказывать, что стало причиной неожиданной доходности.

Тема ТС – торговой системы – регулярно всплывала в нашем с Александром общении. Он постоянно акцентировал моё внимание на важности разработки и наличия торговой системы как неотъемлемого элемента успешного трейдинга. Я соглашался, но меня несколько удивляло то, что каждый раз, когда я спрашивал своего коллегу, что такое торговая система, он не давал мне на это конкретного ответа. Чаще всего он говорил, что торговая система должна быть разработана мной самостоятельно и что её элементы я должен определить сам на основе тех закономерностей, которые выявил на графике цены. Он не давал мне подсказок, какой именно индикатор или элемент анализа работает лучше всего и достоин того, чтобы быть основой торговой системы. О своих методах анализа он тоже особо не распространялся. Это было справедливо, ведь он не был ничем мне должен и не был обязан делиться секретами успеха, но, с другой стороны, мне очень хотелось узнать, чем именно пользуются профессионалы рынка для того, чтобы зарабатывать на FOREX.

## 5

Ещё одним открытием в процессе обучения в форекс-компании для меня стало наличие официальных «академий» и «институтов», где обучают трейдингу и анализу на профессиональном уровне. В рамках обучения я узнал, что у компании есть своя академия с именитыми специалистами в сфере финансовых рынков, которые проводят курсы и собственные мастер-классы на тему торговых стратегий, технического анализа и предоставляют ежедневную аналитику финансовых рынков.

Выглядело это довольно интересно. Профессионалы валютного рынка в России за совершенно небольшую плату учили новоиспечённых трейдеров тому, о чём не рассказывали, по их словам, на обучении в офисах компании. Поскольку я учился на очных курсах, для меня обучение в академии было бесплатным. При этом были там и платные, углублённые вебинары с авторскими разработками преподавателей. На них рассматривались подходы, которые я до этого не знал и не применял в своей работе: «Метод трёх экранов», «Торговая система Т. Демарка», «Свечной анализ» и так далее. Ни о чём подобном на курсах в форекс-компании нам не рассказывали. Причём по окончании обучения в академии можно было сдать несколько экзаменов и получить официальный документ о том, что пройдены курсы дополнительного образования, прослушаны лекции и проделаны практические действия, вследствие чего можно было считать себя образованным трейдером. Да к тому же с подтверждающим это документом!

До того как приступить к сдаче тестов для получения сертификата, который я вознамерился получить, нужно было завершить всё очное обучение, на что в сумме у меня ушло полтора месяца. На одной из последних лекций перед слушателями появилась менеджер компании, которая стала рассказывать о том, как выгодно торговать с их компанией и что теперь, поучившись на демосчетах, мы получили достаточно знаний для трейдинга и анализа и можем приступить к реальной торговле.

Несмотря на то что для этого требовались реальные деньги, всем слушателям курсов компанией было подарено по пятьдесят долларов для начала реальной торговли. Снять их со счёта было нельзя, но прибыль сверх этих средств можно было выводить без ограничений. Хоть сумма и была небольшой, на этих деньгах можно было в куда более реальных условиях попробовать свои силы, а если вдруг получится заработать, то и снять в итоге реальную прибыль. На тот момент демосчёт мне уже начал наскучивать, так как прибыль на нём была виртуальной, а время на него я тратил реальное.

На этом же последнем занятии случился забавный казус. Когда все слушатели курсов приступили к регистрации на сайте форекс-компании для того, чтобы завести туда подарочные 50 \$, возникла неожиданная проблема: система регистрации выдала ошибку и на сайте появилась информация, что реальный торговый счёт может быть открыт только по достижении восемнадцатилетнего возраста.

Не будучи готовым смириться с подобной вселенской несправедливостью, я попросил помочь мне нашего преподавателя, который, узнав, что мне нет восемнадцати, сильно удивился и куда-то удалился, после чего, минут десять спустя, меня пригласили на разговор в менеджерскую. Там собралось несколько человек, и все с какой-то единой на всех неловкой и удивлённой улыбкой взирали на меня.

– Виктор, вам нет восемнадцати? – спросила меня менеджер компании.  
– Увы, – улыбнувшись, я развёл руками. Присутствующие переглянулись.  
– Вы, наверное, уже и денег попросили у родителей, чтобы начать торговать и зарабатывать? – спросила другая девушка-менеджер, не отрывавшаяся от экрана своего телефона.  
– Честно говоря, ещё нет, – ответил я. О подобном разговоре я даже не помышлял ввиду его очевидной бесперспективности.

Они на некоторое время задумались.

– Виктор, давайте мы сделаем так. Вы зарегистрируете счёт на кого-то из родителей и расскажете им, как здорово торговать и зарабатывать на валютном рынке. Преподаватель сказал нам, что вы хорошо учились и сможете и сами управлять деньгами, а мы никому не скажем, пусть все думают, что это ваши родители успешно торгуют. И обязательно скажите им, что чем больше у них на счету будет денег, тем лучше. Минимально мы рекомендуем две тысячи долларов, но лучше, чтобы депозит был не меньше десяти тысяч долларов, чтобы мы могли выводить ваши сделки на реальный валютный рынок, – сказала мой менеджер. Лектор, сидевший рядом, лишь кивал в подтверждение её слов.

«Ничего себе, десять тысяч долларов... Откуда же взять столько денег? Да даже две тысячи долларов – это большая сумма, а что случится, если я вдруг всё потеряю?..» – размышлял я, но вслух сказал:

– Хорошо, открою счёт от имени родителей.

На этой фразе мы распрощались.

Возвращаясь домой с курсов, я обдумывал сегодняшний день.

«Интересно, – мысли крутились в моей голове, – сколько же денег тогда зарабатывает преподаватель в их компании? Ведь даже пара удачных сделок на депозите в десять тысяч долларов – это можно вообще жить припеваючи. А если делать каждую сделку правильной и точной, так, может быть, и удвоить, а то и утроить счёт можно за короткий срок? Главное – торговать правильно, при помощи технического анализа, и не допускать ошибок». Эти размышления ещё долго не давали мне покоя.

У меня оставалась одна незаконченная задача по итогам обучения, а именно сдача тестов в академии и получение сертификата трейдера. Я уже представлял, как расскажу родным о том, чего добился всего за два месяца, хотя понимал, что их гораздо больше заботит, как я сдам экзамены в реальном мире, а не в мире финансовых рынков и бирж.

Майские вечера 2008 года вместо штудирования билетов по математике и решения множества вариантов ЕГЭ по русскому языку были проведены мной за компьютером и поочерёдным прохождением нескольких сессий онлайн-тестов по трейдингу в академии. После активного повторения теории и дополнительно прочитанных материалов мне не составляло большого труда сдавать определённые элементы тестирования, но на некоторых я откровенно встревал, особенно там, где речь шла про не особо знакомые мне тогда темы, вроде волн Эллиотта.

Ответов на некоторые вопросы тестов я тогда не знал – и искал их на форумах, а также спрашивал совета у своего интернет-коллеги Александра. Правда, каждый раз, когда я обращался к нему с очередным вопросом из тестов, он отвечал мне: «Зачем тебе эта лишняя информация? Она не пригодится тебе в торговле, ты только голову забиваешь. Не трать на это время». Но, несмотря на это, правильным, на его взгляд, ответом он со мной делился. Я же всерьёз хотел изучить премудрости трейдинга и технического анализа. Казалось, что с каждым новым прочтением очередной книги или статьи или успешно сданным тестом по техническому анализу я познаю биржи всё больше.

Помимо этого, я зарегистрировал свой первый торговый счёт (мама была не против) и пополнил его на подаренные компанией 50 долларов. Наконец-то мне удастся почувствовать себя в шкуре трейдера, пусть и не на реальном рынке, но уже и не на демосчёте! Цели заработать передо мной тогда не стояло, мне хотелось узнать, будут ли полученные знания прибыльными, действительно ли на рынке всё так, как нас учили, и смогу ли я хоть немного увеличить депозит.

Первые несколько сделок оказались не очень удачными, и я был в минусе на пять долларов. Это не расстроило, но вновь показалось, что я делаю что-то не так. Чтобы понять, в чём дело, я отправился на сайт форекс-компании и заметил, что в тот момент все ждали выхода какой-то важной новости и продавали валютную пару EUR/USD. В комментариях я написал

одному из форумчан, который тоже держал открытыми продажи. Он был уверен в росте экономики США и ждал солидной прибыли от снижения евро против доллара. Продал евро и я.

Именно на курсах при форекс-компании я узнал, что публикация любой экономической статистики по разным странам важна не только для новостей и журналистов, но и для рынка. На обучении преподаватель не раз говорил о том, что, когда выходят данные по занятости, безработице и процентным ставкам США, рынок FOREX начинает сильно двигаться, и лучше в это время быть «на заборе»<sup>1</sup>. Но при этом, что тоже подчёркивал лектор, на сильных движениях цен можно было очень много заработать, если правильно провести анализ ситуации.

«Ах ты, вышли слабые данные по США», – спустя пару минут появился комментарий кого-то из клиентов на сайте. Но ещё раньше я увидел, что пара EUR/USD внезапно начала расти. С ростом пары рос и мой убыток.

Было непонятно, что делать. Закрывать сделку? А что, если цена развернется, как это было много раз ранее. Оставлять сделку открытой? Но тогда от счёта ничего не останется.

«Ну и ладно, – подумал я, – деньги отдавать не нужно, потерять не страшно, это ведь бонус, который может сгореть. Подумаешь, не заработаю... на одной сделке свет клином не сошёлся».

Но спустя ещё пару секунд я всё же её закрыл.

«Как у тебя дела, много потерял?» – спросил я сразу после этого в чате у своего форумного коллеги.

Довольно быстро пришёл ответ:

«Привет ещё раз. Ничего не потерял. Успел перевернуться в покупки. Заработал двести баксов чистыми».

Я опешил. Как же так? Почему же он не подсказал мне, что нужно закрывать продажи и срочно покупать пару? Ему что, жалко было? Я на пустом месте потерял почти половину денег на своём первом реальном счёте, а он не только не потерял, но и заработал!

Когда эмоции чуть схлынули, я решил трезво оценить ситуацию. Я проанализировал валютную пару или новость перед открытием сделки? Нет. Посмотрел ли я на показатель индикатора RSI, который говорил о перепроданности и риске роста цены? Тоже нет. Так зачем возлагать вину в своих убытках на незнакомого мне человека? По сути, он к ним не имеет никакого отношения. Я открыл сделку, потому что так поступили другие, и сам виноват в своих потерях. Никто мне не может сказать наверняка, когда покупать и продавать.

Или кто-то всё же может?

**6**

Не с первого раза, но всё-таки я сдал тесты в академии и терпеливо принялся ждать, когда из Москвы мне почтой отправят сертификат. Его сканированную копию мне уже скинули на почту, и выглядел документ очень впечатляюще. Там было написано, что я имею дополнительное образование по валютному дилингу, и это в мои-то семнадцать лет! Также там было вложение, где указывалось, сколько часов обучения было затрачено на ту или иную тему по финансовым рынкам. Этот документ был официально выдан негосударственным образовательным учреждением и в те дни казался для меня гораздо ценнее, нежели диплом об окончании средней школы, который предстояло получить. За три месяца в сфере изучения рынка FOREX я узнал, как мне казалось, о мире финансов больше, чем за все одиннадцать лет в общеобразовательной школе.

На валютных парах тем временем наблюдалась неоднозначная для меня картина: валютные пары стало лихорадить.

---

<sup>1</sup> Вне рынка и без сделок.

Я на время перестал торговать на оставшиеся подаренные компанией деньги и вернулся на демосчёт. И если раньше прибыль или убыток были не столь большими относительно размера счёта, то теперь, когда я оказывался прав, прибыль в сделках достигала значительных размеров, тогда как стоп-лосс, который я выставял чаще всего по наитию, не ориентируясь на правила или методы фиксации убытков, стал срабатывать куда чаще, чем раньше. Почему-то изменения цены на валюту в моменте стали стремительными.

Я поделился соображениями со своим интернет-коллегой, на что услышал от него ни много ни мало похвалу в мой адрес. Он сказал, что я совершенно прав. По его словам, на рынке явно грядёт скорый и мощный обвал, потому как уже сейчас новости из США приходят негативные, и крупные страховые американские компании испытывают проблемы. Он говорил, что ждёт обвала на FOREX, и собирался неплохо на нём заработать.

В один из вечеров Александр отправил мне следующее сообщение:

«Разработал новую стратегию, она мне показывает, что британский фунт вот-вот упадёт. Я его уже продал, в том числе в кросс-курсах. Стратегия на истории работает отлично, мне кажется, она будет меня кормить».

Прочитав сообщение, я подумал о том, насколько всё-таки здорово быть профессионалом: мой коллега создал торговую стратегию, зарабатывает бешеные деньги, давно на рынках и живёт жизнью преуспевающего трейдера, о преимуществах которой много писали в интернете. Я не завидовал ему, но с трепетом вчитывался в его сообщения и проникался любой фразой относительно финансовых рынков.

На моём подарочном счёте на тот момент оставалось около тридцати долларов. «Терять уже нечего, – подумал я, – можно пустить их в дело». Я открыл сделку на продажу валютной пары GBP/JPY, не выставив при этом ни стоп-лосс, ни тейк-профит уровни. Даже если бы я потерял эти деньги, я бы не расстроился, а о каких-то прибылях я тогда и не помышлял. Сделку на продажу я открыл под вечер и как ни в чём не бывало отправился спать. Наутро, открыв терминал, я увидел, что фунт стерлингов рухнул за ночь, а по открытой мной сделке на продажу GBP/JPY отобразилась прибыль в триста с небольшим долларов.

Моментально закрыв сделку, я на некоторое время закрыл глаза, чтобы проверить, не сплю ли до сих пор. Но, открыв их, я увидел, что сумма депозита не изменилась. Британская валюта рухнула против всех основных конкурентов, включая японскую иену. А я только что заработал почти триста долларов сверху своего маленького счёта, которые теперь могу снять и потратить. Три сотни долларов за ночь. В это было очень сложно поверить.

Я не стал писать своему интернет-коллеге об этом, так как понял, что он за эту ночь заработал себе на новую машину. Не стал писать ему и о том, что благодаря его торговой системе заработал и я и что эти деньги теперь могут стать хорошим подспорьем для моей самостоятельной торговли в будущем. Теперь я мог более профессионально начать заниматься трейдингом и разрабатывать свой, уникальный подход в рынке. И о том, что неделю спустя мне наконец-то пришёл мой сертификат из академии, где было написано, что теперь я опытный и образованный трейдер, я Александру тоже не написал.

В тот момент, проснувшись утром и увидев, как мой маленький счёт вырос в десять раз, я даже представить себе не мог, что мир находится на пороге мирового финансового кризиса 2008—2009 годов, вызванного коллапсом на рынке ипотечного кредитования США.

## Глава 2. Первая работа

### 7

Лето 2008 года прошло в суете. Не то чтобы я был обречён на неизбежное и судьба при этом была предreshена, но в вуз всё-таки надо было поступать.

Говоря откровенно, к тому моменту перспектива эта скорее демотивировала, чем придавала дополнительных сил. Довольно неплохо сдав выпускные школьные экзамены, я подал документы в несколько популярных городских вузов, которые, как мне казалось, будут соответствовать уровню знаний. Но демотивация от перспективы пятилетнего просиживания в пыльных и душных аудиториях, траты времени на высшую математику, статистику и изучение базовых экономических принципов была сильна. Я был готов учиться тому, что мне было интересно. А максимализм подсказывал мне, что высшая математика, зазубривание русской классики и изучение истории, а также эконометрика, безусловно, были интересными темами в рамках направления «мировая экономика», на которое я тогда стремился, но для участника финансовых рынков, коим я себя тогда стал считать, это было лишним. К тому моменту у меня уже были определённые представления о влиянии экономических событий на курсы валют, и гораздо больше, чем теоретическое обучение, меня интересовала практическая сторона трейдинга на FOREX. А этому, как мне казалось, ни в одном институте не учили.

Побежав как угорелый по приёмным комиссиям нескольких вузов с копиями аттестата и прочей макулатурой, например дипломами об участии в различных олимпиадах, я в итоге выбрал для себя институт, который обещал сделать меня специалистом по мировой экономике всего за четыре с небольшим года.

Проходя по баллам на бюджетное отделение, я в итоге туда не попал. Был ли это знак судьбы или просто стечение обстоятельств, сказать быть трудно, но я хорошо запомнил то, что было сообщено моим родным в деканате в один из дней: «Ваше бюджетное место досталось студенту с юга страны. Если хотите, поступайте на платное».

Удивился ли я тогда? Нет, да и причины произошедшего были мне не важны. Важно было то, что на платное отделение поступить было можно и деньги за обучение требовались невеликие, но их при этом нужно было где-то раздобыть.

Вариант заработать их на своём торговом счёте был заманчивым, но малореалистичным, что было понятно сразу. Даже при помощи рыночных идей моего наставника, которым я мог следовать и тем самым зарабатывать, я вряд ли смог бы снова разогнать свой счёт в несколько раз. Один снаряд, как гласит пословица, дважды в одну воронку не падает.

Нужно было искать работу.

### 8

В пригороде, в часе езды от Санкт-Петербурга, где я тогда жил с семьёй, работы было немного, а мотаться каждый день в город я не хотел. Дорога в два часа туда-обратно отнимала бы силы, да и время, а время, как известно, деньги.

Изучив несколько вариантов работы на сайте местного городского интернет-провайдера, среди которых были как профессиональные, где требовалось образование и опыт, так и совершенно не подходящие, типа раздачи листовок на улице, я разуверился найти работу таким способом. Но в один из дней, читая местную газету, которую в городе выписывали многие, я по случайности наткнулся на объявление на последней странице, которое гласило: «Книжный двор ищет мастера на машину-резак. Опыт не требуется. Зарплата достойная».

«Книжный двор – это явно что-то связанное с изданием книг», – подумал я. Звучало интересно и на первый взгляд довольно непыльно. Всё-таки делать книги казалось гораздо более увлекательным занятием, чем стоять весь день на улице с рекламной табличкой на шее. Тем более если они предлагали обучение, значит, вряд ли отсутствие у меня опыта в этом деле станет проблемой. Позвонив по указанному в объявлении номеру и пообщавшись с женщиной из отдела кадров, я узнал, что должность предполагает ни много ни мало изготовление книг, участвуя во всех этапах производства – от печати до сдачи тиража заказчику. Причём мой возраст и отсутствие у меня опыта их совершенно не смутили, потому что работа предполагалась хоть и официальная, но с поправкой на трудовое законодательство в части трудоустройства несовершеннолетних.

«Кто знает, – думал я тогда об этой работе, – какие книги я буду делать, с какими авторами общаться. Может быть, я смогу почерпнуть для себя что-то новое, ведь среди изданий наверняка будут книги по трейдингу или финансам, ведь они в больших количествах представлены в книжных магазинах». Но моё воодушевление исчезло уже после первой рабочей смены.

Суть работы мастера на машине-резаке заключалась в следующем. Уже отпечатанные книги (кто же доверит несовершеннолетнему без опыта процесс печати на огромных, высотой в три этажа, машинах, хоть при устройстве на работу и обещали полный цикл изготовления) привозили из печатного цеха в цех на брошюровку. Брошюровка происходила посредством довольно длинного аппарата, выполненного в виде конвейера, на котором страницы книги укладывались в правильном порядке и передвигались дальше к клеящему аппарату, где на сброшюрованные страницы наклеивалась мягкая обложка. Пока клей подсыхал, полученный тираж на тележке подвозился к резаку. Со скоростью обвала цен на финансовых рынках резчику, то есть мне, нужно было брать несколько экземпляров, класть их в машину, следя, чтобы они случайно не склеились обложками между собой. Резак с бешеной скоростью подавал их внутрь аппарата на ножи, обрезающие книгу по трём сторонам. Этот процесс казался бесконечным, с небольшими перерывами на обед и на те моменты, когда новые книги ещё не успевали сброшюровать и подвести к аппарату, за которым я стоял.

От постоянных наклонов к тележке за новой пачкой книг спина начинала ныть спустя полчаса, а с учётом лета и жары в цеху пот при этом лился ручьём. Помимо этого, из-под аппарата нужно было постоянно выгребать шваброй обрезки от книг, которые валились прямо на пол: если их вовремя не вычищать из-под днища резака шваброй, то машина могла начать сбоить. В итоге различных телодвижений у мастера на резаке было предостаточно, хоть и были они ограничены двумя квадратными метрами рабочего пространства.

Самой главной задачей было не лезть пальцами под ножи, не пытаться достать из-под них застрявшие книги и вообще никоим образом не прикасаться ни к чему, кроме кнопок включения и остановки. С другой стороны машины на приёмке уже обрезанных книг стояла моя коллега, которая в те или иные моменты давала команду «стоп», и я быстро нажимал на кнопку остановки, что давало возможность минуте-другую передохнуть. Чаще всего такое случалось, если ножи начинали криво обрезать брошюры, а брак в рамках тиража допускался в очень малых объёмах. В случае остановки я иногда подолгу ждал, когда придёт мастер, настроит ножи в резаке, чтобы мы с коллегой вновь могли начать свою работу.

С учётом моего возраста мне разрешалось работать неполный день, но, видя, как мои коллеги (в основном это были женщины) на смене выкладываются на полную, я не отлынивал и работал все восемь часов. График работы у меня чередовался: либо с 8 утра до 16 часов дня либо с 16 часов до 12 ночи.

Довольно быстро я понял, что почитать книги по биржам или инвестициям на этой работе мне не удастся. Вся продукция, которую печатали на заводе, была отнюдь не по финансовой теме. Чаще всего это были детективы или сборники стихов от местных поэтов, учебники по правилам дорожного движения, телефонные справочники, книги о кулинарии, способах

посадки помидоров и о многих других темах, столь полезных простому человеку. Это не сильно расстраивало, но всё же я надеялся, что работа на книжном дворе будет приносить хоть что-то, помимо денег. И действительно, кое-что интересное в ней было.

Довольно скоро после начала работы я узнал, что многие из моих коллег оставались на книжном дворе после своей смены для того, чтобы подработать. Оказалось, что в вечернюю и ночную смену на производстве в больших объёмах печатались газеты, выходявшие уже рано утром, и, как и в случае с книгами, отпечатанные газеты нужно было правильно сброшюровать, чтобы страницы были не перепутаны, уложить их на палеты и быть готовыми к тому, что в три часа ночи за тиражом приедет грузовик, который позже развезёт газеты по разным киоскам, магазинам и другим местам, где они распространялись. Рук не хватало, поэтому коллеги оставались на несколько часов в ночь – и для дополнительного заработка, и просто по своей инициативе, чтобы помочь производству.

Количество газет, которые печатались на книжном дворе, было невелико, и в основном это были местные издания. Но была одна газета, которая оказалась мне знакомой и в создании которой я захотел поучаствовать. Я договорился с начальницей цеха о том, что также буду иногда задерживаться, чтобы помочь моим коллегам. Об этом не должен был узнать никто, кроме коллег со смены, потому что из-за работы несовершеннолетнего сотрудника в ночное время могли бы возникнуть большие проблемы. Благо о том, что мне нет восемнадцати, знало очень небольшое количество человек, что дало мне возможность в ночь заниматься брошюровкой, а также чтением газеты под названием «Деловой Петербург».

Отпечатанная на дорогой розовой бумаге, газета и стилем, и содержанием походила на *Financial Times*, популярную среди финансистов и биржевиков в США. Точно как и в американской, особо ценимой на Уолл-стрит, в газете «Деловой Петербург» печаталась информация о бизнесе, экономике Петербурга, а также о ситуации на рынке нефти, золота и валют. Обзоры аналитиков и экономистов были полны уже знакомых мне терминов: перегретость рынка, коррекция, корреляция, фундаментальная картина, – это были не чужие для меня слова, которые выстраивались в понятную картину того, что происходило в то время на мировых биржах.

«Вот было бы здорово, – думал я, аккуратно перелистывая страницы газеты, только что отпечатанной, оставляющей на пальцах следы от краски, – если бы и я в будущем давал комментарии о том, что происходит на финансовых рынках». Я представлял, как журналисты звонят или пишут мне с просьбой объяснить происходящее на международном валютном рынке, а я в свою очередь, уже опытный и знающий аналитик, подробно рассказываю им о причинах. А утром, когда газета оказывалась на столах у бизнесменов, банкиров и инвесторов, они могли бы получить точную и эффективную информацию от эксперта, коим я надеялся однажды стать.

Но пока это были лишь мечты.

## 9

Часть дня я проводил за работой на книжном дворе, а остаток свободного времени – непременно за компьютером, будучи погружён в ситуацию на биржах.

Мой интернет-наставник продолжал регулярно выходить на связь, и в один из дней я получил от него следующее сообщение.

«Ты уже ведёшь дневник трейдера?» – гласил его текст.

«Нет, а надо?» – ответил я.

«Так, подожди, ты прочитал „Воспоминания биржевого спекулянта“, как я тебе советовал?»

Книгу я прочитал. Она показалась мне скучной и не такой потрясающей, какой мне описывал её мой коллега. Несмотря на то что, по его словам, он взял для своей торговой системы

многое из подходов Джесси Ливермора, легендарного трейдера первой половины двадцатого века, о котором и была написана эта книга, ничего конкретного для себя я не смог из неё почерпнуть. Мне показалось, что весь подход Ливермора сводился к тому, что ему казалось или он чувствовал, что вот-вот может что-то произойти, и всегда оказывался прав, вовремя продавая или покупая акции. То, что я знал тогда о торговой системе, а вернее, то, что мне рассказал о ней мой коллега, к тому моменту превратившийся в моего наставника, указывало на необходимость создания автоматизированного подхода на основе технического анализа, тогда как ощущения, чувства и эмоции были под запретом – это называлось интуитивной торговлей, и о таком подходе на сайтах и форумах, посвящённых трейдингу, отзывались как о бесполезном, убыточном и бесперспективном. Нужна была торговая система.

Я сказал Александру, что книгу я прочитал, и она мне в целом понравилась, не вдаваясь в детали своих мыслей по итогу прочтения. Он акцентировал моё внимание на важности «дневника трейдера», ведение которого описывалось в книге. На мой вопрос, что такое «дневник» и как его нужно вести, мой наставник подробно расписал, что это – важный инструмент в трейдинге, а выглядеть он может как угодно. Это мог быть блокнот или тетрадь, куда я должен буду записывать все планируемые и совершаемые сделки, подробно писать о причинах, побудивших меня к их совершению, а также о том, как я буду действовать в той или иной ситуации, если цена пойдёт в мою сторону или против меня. По итогу ведения дневника, по словам моего наставника, я должен буду регулярно возвращаться к написанному, анализировать свою торговлю и искать закономерности в совершении сделок, которые смогу заложить в свою систему. Всё это я должен был видеть в своём дневнике и черпать из него необходимую для системной торговли информацию.

Честно говоря, на тот момент я не до конца понимал, как из написанного смогу сформировать систему, но, доверившись опыту коллеги, завёл себе такой дневник. Если я хотел совершить сделку, то для начала писал в дневник уровень входа по валютной паре, направление сделки и те факторы, которые позволили мне сделать вывод о росте или падении цены. Но сколько бы я ни искал возможности, ни перебирал инструменты анализа, ничего даже отдалённо напоминающего систему в моих записях не проявлялось.

Я продолжал использовать в качестве основы анализа и поиска точек входа известные мне инструменты, в первую очередь индикатор RSI. Но получалось очень неоднозначно: иногда после сигнала «дивергенции» или «конвергенции» цена разворачивалась и я точно определял направление движения цены, а иногда цена не слушалась сигналов индикатора и двигалась в каком-то своём направлении. Блуждая по сайтам и читая статьи и сообщения на трейдерских форумах, я узнал, что стандартные параметры индикатора должны быть оптимизированы для рынка и актива и что многие трейдеры подбирали показатели для себя. Этот подход мне уже был знаком, и я решил, что в этом кроется проблематика неидеальной работы индикаторов. Нужно было определить подходящие для себя настройки.

Я стал менять параметры индикатора RSI со стандартного числа 14 на другие значения. Чем меньше я брал значение, тем большее индикатор «шумел», то есть формировал гораздо больше сигналов на покупку и продажу. Это и радовало, и огорчало, потому что некоторое время спустя стало очевидно, что подобный «шум» требует какого-то отсева сигналов, часть из которых оказывалась ложной. Несмотря на то что на истории цен подобранные мною параметры работали отлично, в реальном времени, когда я продавал или покупал актив на своём торговом счёте и записывал это в дневник, по итогу цена шла против ожидаемого мной направления. С этим нужно было решительно что-то делать, так как пока что «система» работала лишь на истории.

На курсах в форекс-компании нам, помимо прочего, рассказывали о скользящих средних. Это были довольно бесхитростные индикаторы, чаще всего строящиеся по ценам закрытия и являющиеся неким средним арифметическим или экспоненциальным за определённое

количество часов, дней или недель, в зависимости от таймфрейма. От параметра скользящей средней зависело то, насколько сильно он будет сглаживать ценовые изменения. При этом скользящие средние можно было использовать по-разному.

Когда цена вдруг начинала падать и достигала линии индикатора, очень часто она отскакивала обратно от линии скользящей средней. И наоборот, когда цена росла к средней, после её достижения валютная пара могла развернуться и начать снижение. Получалась динамичная линия поддержки и сопротивления, которая хорошо работала на уверенном восходящем или нисходящем тренде, что было хорошо заметно в прошлом. Самой большой сложностью и задачей для трейдера, как говорил нам на курсах преподаватель, являлся подбор оптимальных параметров индикатора: чем меньше значение, тем ближе скользящая была к цене, следовательно, тем чаще ценой могла быть пробита. В то же время большие значения скользящей также не давали гарантий того, что она сработает, но это придавало ей веса. «Параметры должны соответствовать текущему рынку» – такую фразу я регулярно встречал на сайтах, посвящённых трейдингу, вот только при этом никто не спешил рассказать, каким должен быть рынок для выбора параметров индикатора. Так или иначе, я взял для себя довольно средний и популярный параметр, равный 50, и привязал его к своей системе принятия решений, а именно к сигналам индикатора RSI.

Поначалу со скользящей средней всё работало неплохо. Я совершил несколько реальных сделок, которые закончились прибылью. Но спустя неделю сделки стали заканчиваться убытком. И причина была в следующем: график валютной пары вошёл в боковой диапазон, то есть во флет, в котором скользящие средние лежали горизонтально и то и дело пробивались ценой.

«Попробуй торговать от границ боковика, на отскок», – посоветовал мне мой наставник в очередном из раундов переписки, когда я указал ему на проблему, с которой столкнулся.

«Легко сказать, – ответил я. – Знаешь, есть у меня ощущение, что боковик на рынке можно однозначно определить только тогда, когда он уже закончился».

Я попробовал открывать сделки на отскок, когда цена подходила к верхней или нижней границе диапазона, который я определил визуально. Но меня не оставляло ощущение, что это был иной подход к торговле, а следовательно, другая стратегия. Получалось, что вместо того, чтобы ориентироваться на показания индикатора RSI и открывать сделки по его сигналам, я начал принимать решение о входе в рынок на основании уровней поддержки и сопротивления, то есть на основании графика, без оглядки на технический анализ при помощи индикатора. Чтобы хоть сколько-нибудь увеличить надёжность открываемой сделки, я стал смотреть, не появляется ли на индикаторе RSI дивергенция или конвергенция на границах ценового канала.

Пара сделок закончилась неплохо: совокупность линии поддержки с показаниями индикатора работала. Но в какой-то момент времени, на фоне выхода новостей по экономике США, цена валютной пары совершила сильный рывок и вышла за пределы ценового канала. Я распенил это как пробой диапазона и открыл сделку в направлении роста. Через пару часов валютная пара перестала расти, а вскоре развернулась и вновь вернулась внутрь диапазона, что привело к убытку.

Я дождался, пока цена вновь дойдёт до нижней границы флета, раз уж график в него вернулся, и, дождавшись уровня поддержки и сигнала индикатора, я купил валютную пару, так как рассчитывал на продолжение боковика. Но цена не остановилась на нижней границе прежнего боковика и за несколько дней улетела вниз на несколько сотен пунктов, оставив меня со смешанными чувствами досады, непонимания и злости. Я чётко понимал, что всё делаю верно и системно, но цене, казалось, было наплевать на мой анализ и мою систему: график жил своей жизнью. И попытки торговать на отскок, и попытки входить в сделку в направлении движения цены из диапазона, то есть на его пробой, по итогу заканчивались убытком.

Совершая эти системные, осознанные сделки и борясь с рыночными обстоятельствами, я постоянно ловил себя на мысли, что у меня нет совершенно никаких навыков определения цели движения. Все силы и свои знания я тратил на то, чтобы найти подходящую точку входа в рынок, а что делать дальше, я не понимал. Было очевидно, что без понимания направления движения валютной пары входы в рынок будут бессмысленны, и индикаторы тут не помогут.

Я вспомнил о существовании паттернов, которые указывали на потенциальную цель движения. Например, так подробно освещаемая на обучении в форекс-компании модель «голова с плечами» давала цель движения в виде проекции от максимума или минимума «головы» до линии шеи. Паттерн «флаг» тоже примерно указывает на потенциальный тейк-профит как проекцию размера «древка» от точки пробития самого «флажка».

В случае с индикатором RSI всё тоже казалось довольно очевидным. Когда сделка совершается от зоны «перекупленности», то есть когда линия RSI находится ниже 30% и индикатор идёт в противоположную зону «перепроданности», выше 70%, то там сделку нужно было закрывать, тем самым сняв прибыль с движения цены.

Но я много раз замечал, что достижение противоположной зоны индикатора совершенно не мешает цене продолжить движение в прежнем направлении. Довольно часто, закрывая сделку по разрабатываемой системе, я с грустью наблюдал, как цена продолжает двигаться в ожидаемом направлении, формируя всё новую и новую прибыль, которая мне была уже недоступна: я уже был «на заборе». В свою очередь, паттерна «голова с плечами» на рынке было очень мало: это на курсе в форекс-компании его было несложно обнаружить на распечатках, подготовленных к занятию, тогда как в рамках реальных биржевых торгов та идеальная модель, что нам описывали, встречалась крайне редко.

Ко всему прочему, я не понимал, как правильно ставить стоп-лоссы, которые стали для меня отдельной проблемой. О необходимости их использования говорили все – и на сайтах и форумах, посвящённых трейдингу, и в личном общении. Мой интернет-наставник также настоятельно рекомендовал ограничивать потенциал убытков в сделках, чтобы в дальнейшем, даже потеряв какую-то часть средств, я мог тем не менее заработать, не растеряв весь капитал при его полной ликвидации. Но сколько бы я ни выставлял стоп-лоссы, стоило мне порой только открыть сделку, как цена почти сразу начинала двигаться против меня и достигала уровня, где сделка закрывалась с убытком, а я терял деньги. Самое неприятное в этом было то, что в некоторых ситуациях цена, достигнув уровня убытка, сразу же разворачивалась и начинала движение в ожидаемом направлении, в итоге достигая примерно определённой мной цели. А я при этом уже был не у дел, да к тому же с минусом на торговом счёте.

Пытаясь найти причину неудач, я понял две вещи. Во-первых, на курсах по трейдингу нас учили, что тренд – твой друг, а мой подход того времени строился на попытке найти разворот цены. Во-вторых, я понимал, что если цена пошла не в ожидаемом мной направлении либо же достигла цели, а потом двинулась дальше, то значит, что я ошибся и были другие, не найденные мной факторы, которые повлияли на движение цены. Мои индикаторы не говорили мне о целях роста или падения, я фокусировал своё внимание исключительно на попытках поймать момент, когда я войду в сделку и цена более-менее быстро начнёт движение в мою сторону. Главная задача была – заработать.

При чтении в большом количестве аналитики, публикуемой на сайте форекс-компании и в торговом терминале, в голове у меня постоянно возникал вопрос: как именно аналитики и трейдеры банков так точно определяют уровни, куда придёт цена? Этот вопрос я задал интернет-наставнику, на что получил следующий ответ:

«О цели движения тебе должна сказать твоя торговая система».

Ну вот, опять. Что это за такая мистическая система, которая и точку входа должна дать, и цели, и вообще при помощи которой заработок должен стать нормой? Что такого должно быть в рамках системы, какие ещё методы анализа я не знаю? Может быть, я пользуюсь нерабо-

чими индикаторами, тогда как профессионалы знают секрет тех инструментов, которые помогают и войти в сделку правильно, и цель определить точно?

Я стал уделять больше внимания тому, какие инструменты использовали профессиональные аналитики, в частности сотрудники компании Dow Jones. Наиболее популярной в то время была рассылка Акселя Рудольфа, технического аналитика компании, который использовал в своей работе индикатор «полосы Боллинджера», а также уровни поддержки и сопротивления, которые назывались «пивоты». Иногда к своей аналитике рынка FOREX он прикреплял графики, на которых были отмечены целевые уровни, до которых аналитик ждал роста или падения цены. Мне стало интересно, как он получает эти значения и что это за подход к построению уровней. Было видно, что это не было похоже на то, как линии поддержки и сопротивления строил я.

Поискав в интернете информацию о пивот-уровнях, я довольно быстро нашёл правила их расчёта и построения: оказалось, что это не был секретный метод и что пользовались им не только аналитики, но и трейдеры, работающие в торговых залах бирж. Быстро просчитывая в уме важные уровни цены в течение дня, они торговали с оглядкой на их значения. Это звучало солидно: вряд ли профессиональные трейдеры пользовались бы инструментом, который не приносил результата.

Пивот-уровни, как гласила статья на одном из сайтов, это индикатор точек разворота, которые трейдер использует для прогнозирования роста или падения цены. На мой взгляд, называть эти уровни индикатором было не очень верно, но это не имело особого значения. Я уже был знаком с методами построения уровней поддержки и сопротивления, но в случае с пивотами уровни строились на основе математических формул, которые рассчитывались на основе максимальных и минимальных цен дня, а также цены закрытия, что выглядело как системный математический подход, а не просто визуальное построение линии на график.

Расчёт пивот-уровней производился следующим образом:

$$\text{Сопротивление 1} = (P \times 2) - \min$$

$$\text{Сопротивление 2} = P + \max - \min$$

$$\text{Сопротивление 3} = \max + 2 \times (P - \min)$$

$$\text{Поддержка 1} = (P \times 2) - \max$$

$$\text{Поддержка 2} = P - \max + \min$$

$$\text{Поддержка 3} = \min - 2 \times (\max - P)$$

$$P (\text{главный пивот-уровень}) = (\max + \min + \text{close}) / 3,$$

где  $\max$  – максимальная цена бара,  $\min$  – минимальная цена, а  $\text{close}$  – цена закрытия.

«Наконец-то у меня в руках инструмент, который показывает профессиональные биржевые уровни цен», – решил я тогда. Их применение в последующие несколько дней показало, что, даже несмотря на риски пробития уровней ценой в течение торгового дня, довольно часто, особенно в случае достижения наиболее удалённых от цены линий, на них она разворачивалась, что говорило о работоспособности подхода с использованием пивот-уровней в качестве поддержек и сопротивлений.

Изучая данную тему, я решил было разобраться в том, почему эти уровни работают, но всё, что я смог узнать, так это объяснение вида «все трейдеры на бирже знают про эти уровни и видят их, поэтому устанавливают на них свои ордера на покупку или продажу». Звучало не очень системно, но никакого более фундаментального обоснования найти мне не удалось.

При этом я узнал, что пивот-уровни – это основа для многих других методов построения поддержек и сопротивлений. Этими уровнями ещё в первой половине двадцатого века пользовались трейдеры на Нью-Йоркской фондовой бирже, а много лет спустя появились разные техники и методы, включавшие уровни Камарилья, созданные Ником Скоттом в 1989 году,

уровни Вуди, уровни Демарка, внутрисуточные уровни Фибоначчи и многие другие способы расчёта важных поддержек и сопротивлений.

В то время меня увлекало не только то, как работает инструмент для трейдинга, но и то, как он был создан, кем, когда и для какого рынка. На просторах интернета отыскивались сканированные копии книг разных трейдеров, применявших свой подход к построению уровней. Те книги, которые советовали в интернете и которые мне не удавалось найти в скане, я нередко покупал с рук в зарубежных интернет-магазинах. Это были или совершенно новые книги девятидесятых годов, или уже прочитанные кем-то пособия шестидесятых-семидесятых, которые продавцы отдавали на AbeBooks за один-два доллара.

Я жадно изучал всё, что мог найти и что приходило мне из-за рубежа по почте. Все книги были на английском языке, а познания мои в нём были настолько слабы в те годы, что на прочтение каждой книги с онлайн-словарём уходило очень много времени. Чтобы сократить его и приблизить момент изучения техник и методов, некоторые книги читались параллельно, отчего голова к вечеру начинала побаливать. При этом на русском языке было издано очень немного книг, а те, что я читал в то время, ничем особым в плане методов торговли не отличались.

Чем больше уходило времени на работу с пивот-уровнями, тем меньше его оставалось на индикатор RSI. Результаты от его самостоятельного применения меня не устраивали, поэтому вновь открывшийся подход и методы расчёта ключевых уровней стали возможностью иначе взглянуть на ценовые изменения.

Зачастую цена оказывалась не просто зажатой между уровнями поддержки и сопротивления, но как будто слушалась их. Начиная биржевой день рядом с точкой «вращения» и двигаясь к первому уровню поддержки, график на некоторое время там замирал, после чего шёл дальше к следующим отметкам. Я пробовал торговать так: при уходе цены ниже первого уровня я открывал две сделки, а уровнями целей я выбирал два следующих пивот-уровня. Чаще всего до первого уровня всё шло гладко, а вот до финального уровня в этой новой стратегии цена доходила не всегда. Бывало, застряв где-то на полпути, валютная пара формировала много локальных разворотов, вследствие чего прибыль либо была половинчатой, либо и вовсе улетучивалась. Стоп-лосс, который я стал пододвигать в точку безубыточности, прочитав подобную рекомендацию на одном из сайтов, иногда выручал, и сделка заканчивалась с нулевым результатом, но иногда откровенно мешал, так как срабатывал, после чего цена шла дальше к целевому уровню. Ни одна из ситуаций не была похожа на другую, и системности ни в поведении цены, ни в моих сделках, хоть я и совершал их по правилам, записываемым в свой дневник, я никак не мог обнаружить.

Подобная модель работы предполагала, что я старался выхватить небольшое ценовое движение от уровня до уровня. Финансовый результат от подобного трейдинга меня не устраивал, так как потенциальный убыток по стоп-лоссу чаще всего был выше, чем размер движения цены до ближайшей цели, то есть потенциальная прибыль. При этом я откровенно жадничал в сделках. Руководствуясь мнением, что лучше синица в руках, чем журавль в небе, я выходил из сделки рано, на ближайшем пивот-уровне, с незначительной прибылью. А если валютная пара в итоге всё-таки доходила до цели, то, хоть я и был разочарован тем, что не подержал сделку подольше, я успокаивал себя тем, что уровни работают, а значит, в другой раз нужно всего лишь подождать и не фиксировать несущественную прибыль, дождавшись более существенной на дальнейшем движении.

Несколько раз я пытался приладить к системе торговли между уровнями индикатор RSI, но толка от этого не было, поскольку его сигналы зачастую противоречили целевым уровням, лишь изредка предупреждали о рисках скорого разворота и рисках недохода цены до целевого пивот-уровня.

Чтобы как-то решить проблему с несущественным размером прибыли, я решил попробовать применить подход с пивот-уровнями к более старшим временным интервалам. Мне откровенно не нравилось, что динамика цены на младших таймфреймах была незначительной, пускай и потенциал убытков на внутрисдневных торгах был невелик. Но добавить к работе старшие таймфреймы было логичным и по другой причине: я часто замечал, что если на более крупном временном интервале преобладает восходящий тренд, то все внутрисдневные продажи на основании пивот-уровней рискуют закончиться убытком. Памятуя о необходимости дружить с трендом и не противоречить движению цены, я стал открывать сделки на основании картины более долгосрочных графиков и более старших уровней поддержки и сопротивления. При этом для расчёта я стал использовать не дневные значения цены, максимумы и минимумы, а те же самые цены, но недельных и месячных свечей.

Применение уровней поддержки и сопротивления на основании пивот-уровней стало для меня большим прорывом, так как моя работа всё больше начинала напоминать системный подход. Во всяком случае, теперь при открытии сделки я думал не категорией прибыли, в стиле «закрою, когда прибыль будет десять долларов», а категорией цели, рассуждая так: «закрою, когда цена достигнет целевого пивот-уровня». И всё было бы ничего, но, когда я вернулся к своим записям в дневник, который вёл всё это время, я решил в совокупности оценить общий итог применения пивот-уровней и совокупные результаты за последнее время. Бегло просмотрев записи, я пришёл к разочарывающему выводу: по итогу всех телодвижений и усилий я по результату был где-то около нуля. Спустя полтора месяца ежедневной торговли при помощи уровней и при условии, что теперь цель ценового движения стала мне более понятна, я так и не заработал толком никаких денег. Убытки часто превышали размер прибыльных сделок, а сама прибыль была невысока, и в сухом остатке моя попытка создать систему обернулась отсутствием результатов. Это было странно. Мне-то казалось, что я всё делаю правильно.

Внимательно изучив свои записи в дневнике, я по итогу не нашёл в них ничего, что хотя бы отдалённо позволило бы мне сделать вывод о причине проблем и ошибок. Я записывал в дневник свои мысли, сделки и результаты, и это было не более чем летописью некачественной торговли, нежели инструментом для анализа деятельности меня как трейдера. В итоге я решил отказаться от ведения дневника и положиться на свою память: я хорошо помнил многие сделки и их причины, и мне было гораздо проще обдумывать свою деятельность в голове, чем читать о ней в своём «дневнике неудач».

Заканчивался август 2008 года, вот-вот должна была начаться учёба, и моя работа на печатном дворе в то лето подходила к концу. Процесс создания книг был увлекательным, и я думал о том, что если когда-то так сложится, что и я напишу свою книгу, то она будет не просто интересной, но ещё и качественно выполненной. Как это можно было сделать, я теперь знал.

## 10

Как и следовало ожидать, обучение в институте меня не заинтересовало с самого начала. Не потому, что было неинтересно или скучно. Дисциплины были довольно занимательные, и группа состояла из приятных студентов. Не вдохновляла эта затея потому, что отнимала моё время, которое обычно я тратил на FOREX.

Мой обычный день до того, как я стал ездить на учёбу, выглядел следующим образом. Проснувшись утром, я сразу садился за компьютер, чтобы посмотреть, что произошло на рынке за ночь. Иногда, особенно в ночь с воскресенья на понедельник, я вовсе не спал, ожидая открытия торгов на валютном рынке, жадно вчитываясь в новости, приходящие в новостную ленту торгового терминала:

*«На закрытии торгов золото укрепилось до 838 долларов за тройскую унцию на фоне снижения аппетита к риску».*

*«Цены на нефть марки Brent стабильны на отметке в 117 долларов за баррель на открытии Азиатской сессии».*

*«Аналитики Commerzbank ожидают скорого ослабления японской иены против доллара до уровня в 115».*

Мне нравилось думать о том, что где-то там, за океаном, в Новой Зеландии, Австралии и Японии, трейдеры только что пришли за свои рабочие места в банках и инвестиционных компаниях – и уже приступили к операциям на валютном рынке, проворачивая крупные и успешные сделки. Я ощущал себя частью этого мира, и, хотя по опыту, объёмам торгов и возрасту совершенно не походил на них, я чувствовал некое единение всех тех, кто в этот самый момент времени смотрел на цены валютных пар или на опубликованную экономическую статистику.

Но с началом осени, когда я начал ездить на учёбу, мой привычный график сбился. Во время лекций я то и дело отвлекался на чтение очередной книги по трейдингу, прослушивая, а временами и вовсе не вслушиваясь в то, что рассказывали преподаватели. А к началу зимы 2008 года я и вовсе стал пропускать некоторые дни обучения, особенно по средам и пятницам, когда выходила большая порция фундаментальных данных по ключевым государствам-участникам FOREX. Рынки постепенно стали занимать всё моё время и внимание.

Продолжая свои попытки превратить торговлю на основании пивот-уровней в систему, я задался следующим вопросом: можно ли как-то определить, что цена, преодолев уровень, будет двигаться дальше? Довольно часто, когда после пробития уровня ценой я открывал сделку с целью на следующем уровне, движения не происходило, либо же цена разворачивалась и двигалась в сторону моего стоп-лосса. Я полагал, что должна была существовать какая-то подсказка, что-то в движении цены, что могло бы указать на справедливость пробоя уровня поддержки и сопротивления и, как следствие, дать мне понимание того, что цена пойдёт в ожидаемом мной направлении. Пообщавшись на форумах по трейдингу и вспомнив о том, чему я научился в форекс-компаниях и её академии, я понял: трейдеры не просто так применяют в своей работе свечной график и обращают внимание на то, какие свечные формации образуются в процессе движения цены.

Я стал уделять внимание свечным паттернам – некоторые из них были мне известны по итогу обучения на курсах. Я знал такие модели, как «утренняя звезда» и «вечерняя звезда», «дожи», «поглощение» (этот паттерн часто называли одним из самых надёжных в свечном анализе), «молот» и ещё несколько других с красивыми, поэтичными названиями. Довольно часто я встречал их на графиках валютных пар, причём на краткосрочных временных интервалах их было гораздо больше, чем на дневном таймфрейме. Мой практический интерес в этих моделях заключался в следующем: если на пивот-уровне формировалась разворотная модель, то я не входил в рынок в ожидании пробоя уровня, так как была высока вероятность того, что цена развернётся на уровне после формирования паттерна.

Но через пару недель применения подобной связки инструментов я понял, что подход не очень эффективен: количество известных мне моделей, появлявшихся на уровнях, было крайне незначительным. Очевидно, что мои знания в свечном анализе были недостаточны, и для того, чтобы улучшить количество и качество моделей, которые можно было распознать на графике, я начал чтение книги Стива Нисона «Японские свечи», которую рекомендовали почти все поклонники этого типа графиков.

Помимо самих моделей меня интересовал и куда более важный вопрос, а именно пробой уровня. Сколько я ни искал информации, я не мог найти однозначных сведений о том, что является пробоем, а что нет. Очень часто в аналитике или в постах трейдеров я наткнулся на формулировку: «Покупаем актив после пробоя ценой уровня». При этом каковы были условия пробоя и как он должен был выглядеть, было неясно. Получалось так, что все, кто торговал с учётом пробоя ценовых уровней или диапазонов, имели какие-то свои собственные взгляды на то, что такое пробой и как отличить истинный и ложный сигнал.

Зачастую всё сводилось к количеству свечей, которые формировались над или под уровнем после того, как цена его преодолевала. При этом было важно, чтобы свечи закреплялись за уровнем именно по ценам закрытия, а не просто прокалывая «теньями». Ещё одним важным моментом была степень уровней: если я находил пивот-уровень на дневном графике валютной пары, то я должен был ждать несколько дней, прежде чем сказать, что уровень пробит. В этой связи пробой этого же дневного уровня на более младших таймфреймах пробоем считать было нельзя. Соотнесение уровней и таймфреймов стало для меня ещё одним важным фактором, на который я раньше отчего-то не обращал внимания.

С учётом того, что было сложно найти единые правила пробоя, я сформировал для себя свой собственный подход, который заключался в следующем: я взял за правило обращать внимание на такой факт пробоя уровня, когда хотя бы две свечи оказывались выше или ниже него. Это давало визуальное ощущение того, что цена, скорее всего, пойдёт после пробоя поддержки или сопротивления дальше и не вернётся к стоп-лоссу. В целом концепция казалась неплохой, и на истории валютных пар я видел, что двух свечей было вполне достаточно, но вот от убытков в сделках эта методика не защищала. Введение подобного фильтра несколько снизило количество возможных сделок, так как ранее я открывал сделку, если цена преодолевала уровень хотя бы в моменте, не дожидаясь, пока произойдёт так называемое закрепление цены за уровнем. Теперь же я торговал пробой уровня, дожидаясь закрепления цены в виде двух свечей над или под ним, но убыточные сделки от этого никуда не делись, их просто стало меньше, как и прибыльных.

При этом было кое-что не устраивающее меня в этой системе. Цена могла сильно вырасти или упасть и пробить уровень, оказавшись значительно над или под ним. Как следствие, до следующего уровня, то есть первой цели в сделке, расстояние оставалось настолько небольшим, что сделка и вовсе не имела смысла. Такое часто случалось на фоне новостных событий, но и без них в то время, когда я тестировал этот подход, цена летала как угорелая, порою не обращая внимания ни на какие преграды.

Осень 2008 года на международном валютном рынке, да и не только на нём, проходила под знаком мирового финансового кризиса. Начавшийся в США как ипотечный кризис, за довольно короткий срок он перекинулся на все страны мира, и любой человек, даже не знакомый с трейдингом и инвестициями, знал про то, что в Америке рушатся банки и страховые компании, падают азиатские рынки, а мировые ЦБ предпринимают судорожные попытки сделать что-то, чтобы помочь экономике. Так, в ноябре 2008 года Федеральная резервная система США запустила QE – антикризисную программу выкупа активов, впервые применённую именно в то время. Суть программы заключалась в том, что ФРС США, по сути, печатала деньги с целью покупки активов для стимулирования роста экономики. Это вкупе со снижением процентных ставок должно было оказать поддержку терпящей бедствие экономике, но способствовало при этом значительному росту волатильности, которая была на тот момент и без того высока.

Для меня мировой экономический кризис, несмотря на полную погружённость в рынок FOREX и мир трейдинга, шёл фоном. Каждый день случалось что-то, из-за чего цена начинала активно двигаться, чаще всего в нисходящем тренде, но я не был нацелен на то, чтобы воспользоваться этим активным движением цены, просто продавал актив в расчёте на дальнейший обвал в рамках развивающегося кризиса. Гораздо больше меня занимал активный трейдинг и формирование торговой системы, и именно этому я посвящал своё время и уделял максимум внимания. Работая на краткосрочных временных интервалах, я раз за разом пытался найти новый способ убедиться в движении цены в ожидаемом мной направлении. Я тестировал и проверял разные способы построения уровней, не только пивот, но и тех, что рассчитывались на основании других принципов. И хотя в разговорах с моим интернет-ментором мы обсуждали происходящее на рынках, глобальная ситуация меня интересовала мало. Фокус внимания, сосредото-

точный на внутрисдневных и краткосрочных сделках, не давал шанса взглянуть на биржевую целиком, чтобы понять, в какой неоднозначной, сложной и, что важно, трендовой фазе находились валютные пары в тот момент.

## 11

Руководствуясь утверждением «Следующий год проживают так, как встречают новогоднюю ночь», её я с 31 декабря на 1 января 2009 года провёл за компьютером. Валютный рынок был закрыт, но это не мешало мне продолжать свои изыскания в техническом анализе в попытках прикрутить к своей торговой системе новые правила, чтобы она наконец давала стабильные сигналы. К тому моменту я убедился, что уровни работали неплохо, пусть причины их работоспособности оставались не до конца понятны. Но вот системности в работе с ними мне явно не доставало. Мои сделки и ожидания движений напоминали скорее попытку угадать, пробьёт ли цена уровень или развернётся на нём. Я осознавал, что эту информацию я должен почерпнуть непосредственно из рынка и ценовых движений, а не из своих фантазий на эту тему, но всё ещё не видел в графике ничего, хотя бы отдалённо напоминающего подтверждение моим входам.

Первую сессию в вузе я всё же сдал, даже несмотря на то, что часть предметов была обделена моим вниманием. Особенно легко было с экономикой: в вопросах влияния инфляции на курсы валют (а именно такой билет мне попался) я смог переубедить даже экзаменатора. Обсуждая мой взгляд на экономическую политику центробанков, преподаватель поделился, что и он сам интересуется финансовыми рынками и несколько лет торгует на ММВБ. Российский фондовый рынок был мне тогда незнаком, поэтому особых тем для разговора, кроме моего отличного знания основных монетарных инструментов в рамках его предмета, у нас не возникло.

Будучи предоставлен сам себе в течение зимних каникул, я серьёзно задумался над возможностью сделать финансовые рынки своей профессией. При этом я не хотел тянуть и ждать, пока получу свой диплом экономиста в вузе, до получения которого оставались ещё долгие четыре с половиной года. Я был уверен, что дальше учиться будет гораздо интереснее и что действительно практические предметы и темы будут рассматриваться на более старших курсах, но я не хотел ждать. Жажда работы на рынках была велика, и в конце января 2009 года я решил поискать какую-то работу в биржевой сфере. Я был уверен, что во многих банках или финансовых компаниях есть отделы, сотрудники которых занимаются трейдингом на рынках, и полагал, что смогу устроиться туда хотя бы на практику, например от вуза. Меня бы устроила даже неофициальная работа, лишь бы набраться опыта и знаний, общаясь с профессионалами.

Изучив популярные сайты с вакансиями, я с грустью обнаружил, что работы, связанной с финансовыми рынками, предлагалось очень немного. Решив, что дело в последствиях финансового кризиса, я всё же откликнулся на несколько вакансий, которые показались мне интересными. Моё резюме занимало всего полстраницы, и в нём я честно указал, что являюсь студентом и что самостоятельно занимаюсь изучением рынков меньше года. Я также добавил кое-какую информацию о своём опыте и о тех аналитических инструментах, которые использовал для работы с графиками валютных пар. По правде говоря, я не рассчитывал, что такое резюме хоть кого-то заинтересует. Вряд ли кто-то взял бы на работу человека без существенного опыта или эффективной торговой системы. Но я готов был усердно работать, учиться и приложить максимум усилий, если бы мне выпал шанс.

В начале февраля 2009 года мне позвонили с незнакомого номера.

– Виктор, добрый день. Я звоню из международной брокерской компании по поводу вашего резюме на должность трейдера.

Услышав название, я постарался вспомнить что-то об этой компании. Кажется, это была петербургская брокерская компания, которая искала большое количество человек в штат, в том числе трейдеров и аналитиков рынка FOREX.

– Мы хотим пригласить вас на собеседование на данную должность, чем скорее, тем лучше, уже сейчас у нас много претендентов. Вам это интересно?

«Она что, шутит?» – подумал я и ответил:

– Конечно интересно, но я честно вам скажу, что меньше года занимаюсь финансовыми рынками, и не уверен, что смогу сразу приступить к работе.

– Ничего страшного, для начала вы пройдёте бесплатный курс обучения, и после этого сможете получить работу. У нас очень опытные преподаватели, которые взрастили многих успешных трейдеров. Мы посмотрим на ваш опыт и ваши результаты, может быть, и обучение вам не потребуется. Вы готовы приехать на собеседование?

– Да, конечно, это очень интересно, завтра могу прийти, – ответил я. Записав продиктованный мне адрес, я попрощался со звонившей девушкой и положил трубку.

Сердце бешено билось. Меня, с недоработанной торговой стратегией, с небольшим торговым опытом, приглашают на работу в брокерскую компанию. Мало того, на позицию трейдера.

Что это, если не чудо?

## Глава 3. Восемнадцатилетний управляющий

12

Бизнес-центр, в котором располагался офис международной брокерской компании, находился в промзоне.

Это могло смутить кого угодно, но не меня. Конечно, в фильмах про быт финансовых воротил ты видишь их в естественной, куда более привычной глазу среде обитания: в офисах с дорогой отделкой в финансовых центрах города, с прекрасным видом на старинный архитектурный ансамбль из окна; или же, наоборот, в отдалении от центра, за городом, но обязательно в собственных зданиях, выполненных в стиле хай-тек, окружённых парками и бесчисленным количеством дорогих автомобилей на парковке поблизости. И то место, куда я направлялся по плохо освещённой улице, ловко перепрыгивая ямы, заполненные снегом вперемешку с битым кирпичом, совершенно не предвещало встречи с открытым миром финансов. Однако же я направлялся на собеседование в приподнятом настроении и вовсе не замечал окружающей действительности.

Серое, неприметное блочное здание ярко выделялось среди окружавших его стен бывших заводов и складов: в его окнах в этот вечерний час горел свет, хотя вокруг было темно. Около бизнес-центра не стояло дорогих иномарок, и на первом этаже, на входе, предметов роскоши, выдававших штаб-квартиру успешных трейдеров, тоже не наблюдалось. Обычное офисное здание с отделкой под евростандарт, пыльными лестницами и перилами, которые явно давно не протирали. Поднявшись на третий этаж, я открыл входную дверь – и чуть было не оказался сбит с ног.

Не удосужившись извиниться, из дверного проёма выскочила девушка, ловко удерживающая мобильный телефон плечом у уха, на ходу закуривая сигарету и одновременно пытаясь накинуть на плечи норковый полушубок. В трубку она кому-то говорила про разворот на валютном рынке и громко смеялась на сказанное собеседником в ответ. «Наверное, успешную сделку обсуждают», – пронеслось у меня в голове. Закрыв за собой входную дверь, я двинулся по коридору в сторону, куда указывала стрелка «Рецепшн».

Весь этаж гудел, и из каждого помещения, двери которых выходили в общий коридор, доносились оживлённые разговоры, смех и громкие возгласы. Все стены коридора были сплошь увешаны графиками валютных пар. Двери офисов то и дело распахивались, и я заметил, как в них туда-сюда ходили мужчины и женщины, молодые и пожилые.

Навстречу мне из одного из помещений вышла пара человек, что-то живо обсуждавших.

– Ты видела, как я на фунте прокатился?! Семьдесят пипсов! – вдохновенно говорил мужчина средних лет своей спутнице, доставая из кармана пачку «Парламента». – Семьсот долларов за десять минут, ты можешь себе представить, если бы мы вошли не лотом, а десятью? Господи, это же сумасшедшие деньги. Вот бы каждую пятницу так.

Пятница! У меня совершенно вылетело из головы, что сегодня первая пятница месяца, а значит, сегодня публикуют данные по занятости вне сельскохозяйственного сектора США. По-видимому, на публикации этих данных в этой компании смогли заработать. Интересно, как они их отработывали: заранее открывали сделки или входили по факту публикации новости?

– А я на франке открылась, но взяла всего ничего, – сетовала женщина в ответ.

Из соседней двери высунулась девушка и крикнула вслед уходящей паре:

– Дима, новый клиент, возьмёшь тридцатку в управление?

Мужчина обернулся.

– Какой риск? – весело выкрикнул он и сильно закашлялся. Видимо, он был курильщиком со стажем.

– Двадцать процентов, больше не смогла выбить, – прозвучало в ответ.

– Заходи, обсудим, может, и возьму, – ответил мужчина, подмигивая стоящей рядом спутнице. Она завистливо взглянула на него, но промолчала, и спустя мгновение они скрылись из виду.

Дойдя до кабинета с надписью «Рецепшн», я вошёл и заметил, что там в ожидании сидели несколько человек, попутно заполняя какие-то бумаги.

– Я на собеседование, – сказал я девушке, сидевшей за большой перегородкой. Она приветливо улыбнулась и протянула лист с вопросами, который нужно было заполнить. Помимо стандартных анкетных данных там были пункты, касающиеся опыта в трейдинге, желания изучать финансовые рынки и предполагаемой суммы инвестиций. Я заметил, что сидящие рядом со мной люди заполняли точно такие же анкеты.

– Подождите, пожалуйста, сейчас подойдёт менеджер, – улыбнувшись, сказала мне секретарь. Я присел на свободный стул и стал разглядывать помещение. На стенах висели дипломы и сертификаты брокерской компании, о которой ранее я ничего не слышал. Над ними висели несколько настенных часов, показывающих время в мировых столицах. В остальном ничего примечательного в помещении не было.

Через некоторое время ко мне подошла невысокая, худенькая девушка, на вид лет двадцати пяти, и предложила пройти в переговорную, из которой чуть ранее вышел нахмурившийся мужчина вместе с другим менеджером. Я отдал ей заполненную анкету, которую она бегло просмотрела и, как мне показалось, даже не обратила на информацию в ней особого внимания.

– Расскажите, пожалуйста, о своём опыте на рынках, – попросила девушка.

Я рассказал ей о себе, как давно занимаюсь трейдингом, что уже успел сделать, добавив, как мне было приятно получить их предложение о работе. Также я честно сказал, что опыта на финансовых рынках у меня не очень много и что мне есть ещё чему учиться. Я много говорил, а она слушала. По итогу я ожидал услышать от неё вопросы про мои методы анализа, но она задала совершенно неожиданный вопрос.

– Виктор, вы хотите вложить свои деньги, чтобы приумножить их в несколько раз за месяц? – спросила меня менеджер.

Я на секунду растерялся. Я не планировал вкладывать деньги, да и вкладывать мне было нечего.

– Честно говоря, нет. Вас не предупредили, что я пришёл на собеседование на должность трейдера? – ответил я.

– Ах, вот оно что, – с плохо скрываемой грустью в голосе протянула она. – Ну что ж, у вас много знаний, возможно, вы нам подойдёте. Мы являемся филиалом международной брокерской компании и профессионально управляем активами клиентов. Нам нужны опытные трейдеры. Сколько вам лет?

– Восемнадцать, – сказал я и добавил: – Я всё написал о себе в резюме.

– Действительно. – Менеджер ещё раз пробежалась глазами по моей анкете. – Что ж, тогда я бы хотела познакомить вас с нашим главным трейдером, она проверит глубину знаний и предложит вам работу, если её всё устроит.

Это было уже что-то. Хотя бы я поговорю с человеком, который разбирается в финансовых рынках, и, может быть, покажусь перспективным.

Главным трейдером компании оказалась женщина, на вид лет шестидесяти. Это стало для меня полной неожиданностью: я почему-то представлял себе, что главный трейдер – это обязательно мужчина. Никакого предубеждения в этом моём предположении не было: мне казалось, что женщина в этой профессии – большая редкость.

Она сидела за отдельным большим столом в окружении нескольких человек и властно водила пальцем по монитору, объясняя что-то окружающим её людям. Её внешность была довольно эффектной, но чем-то напоминала куклу Барби, только пожилую: в розовом закрытом платье с яркой красной помадой, светлыми волосами и большими золотыми серьгами, она одновременно походила на прорицательницу-гадалку с хрустальным шаром и на начальницу какого-то крупного завода или предприятия, настолько руководящими выглядели её манеры и жесты. При этом что-то в её образе сразу же говорило о большом жизненном опыте и понимании множества вещей.

Присев рядом с ней, я услышал часть её монолога. Голос отдавал металлом, она явно кого-то ругала:

– Ну вот что ты здесь полез в бай, ты дурной, что ли? Видишь, «мувинг» ударил по цене и «мёртвый крест» появился? Я сколько раз на занятиях говорила, что покупать на сопротивление – это стопроцентно потерять деньги? Их на вас не напасёшься, все стопы соберёте такими темпами, и рынок вам следом навалит по полной.

В её речи было что-то, что выдавало в ней одновременно и рабочего человека, и руководителя, который привык командовать, невзирая на статус собеседника.

Ожидая своей очереди на собеседование, я внимательно оглядывал помещение. Это была комната размером около пятидесяти квадратных метров, с большим количеством столов, стульев и компьютеров, стоявших плотно друг к другу. На одной из стен висел телевизор, на котором шла трансляция российского финансового телеканала. Рядом, в смежном помещении, дверь в которое была открыта, находилась небольшая классная комната вроде той, в которой я учился в форекс-компании. Я решил, что это помещение использовалось для ежедневных брифингов трейдеров.

Публика в помещении была совершенно разнообразная: взрослые и молодые, мужчины и женщины. Помимо них были и постоянно заходящие в зал, словно ищущие кого-то, менеджеры, которых от остальных отличали бейджики. Все люди, сидевшие за компьютерами, так тесно располагались друг к другу, что, казалось, скоро залезут на стол к соседу. Но их, казалось, это нисколько не смущало: они были погружены в процесс и усердно чертили на графиках валютных пар уровни поддержки и сопротивления, а также всматривались в незнакомые мне индикаторы.

От размышлений меня отвлёк голос главного трейдера:

– Здравствуй, мой хороший. – Она обратилась ко мне, и её тон резко преобразился. Из начальника она моментально превратилась в добрую тётушку.

Я повернулся к ней, улыбнулся и представился.

– Трейдером хочешь быть? Молодец, вижу, что уже многое знаешь, – сказала она, разглядывая мою анкету. – Расскажи мне, чем пользуешься в торговле?

Я кратко пересказал то, что уже успел поведать менеджеру, которая сидела рядом и подкивала на каждое моё утверждение о рынке, которое я озвучивал. Ещё пять минут назад мне казалось, что ей было скучно со мной, а теперь она почему-то активно включилась в общение, поддерживая мои слова своим одобрительным «ага, точно».

– Всё это очень интересно, – произнесла главный трейдер, внимательно дослушав меня до конца. – У тебя много знаний, на базовое обучение тебе идти не нужно. Скажи, пожалуйста, ты знаешь индикатор Ишимоку?

– Да, но раньше не применял его в торговле, – ответил я.

– Очень зря, – сказала главный трейдер, – это очень сильный индикатор, который даёт возможность зарабатывать деньги. Например, линии «тенкан» и «киджун». А ты знаешь, как здорово работает «выемка» в облаке? Цена всегда её слушается...

Пока главный трейдер говорила, я лихорадочно вспоминал хоть что-то об Ишимоку. Я знал названия линий индикатора, но о том, как его применять, не имел представления. Точно так же и о выемках в облаках я не знал ровным счётом ничего. Тем временем женщина продолжала:

– ...А насколько сильно работают кресты и запаздывающая линия «чинкоу» – это просто деньги под ногами, только успевай собирать! Но вот стандартные параметры индикатора работают плохо, я свои собственные значения подобрала, они чётче объясняют движение цены и гораздо более эффективны.

«Звучит круто», – подумал я. Об этом я слышал и ранее: нужно всегда подбирать параметры и индикатор под себя, потому что стандартные настройки неточны и не могут покрыть все ситуации, которые возникают на рынке.

– А уровни, веер и каналы Фибоначчи ты используешь, знаешь эти инструменты? – вновь спросила меня главный трейдер и открыла на мониторе вкладку с графиками, на которых были расчерчены уровни поддержки и сопротивления. Мне были знакомы эти инструменты, и я пытался применять их ранее, но получалось, прямо скажем, очень плохо. – Я разработала свою систему уровней, которая точно показывает начало коррекций после тренда. Я всегда знаю, когда цена пойдёт в коррекцию и как на этом заработать. Кстати, тренды тоже нужно уметь искать, не каждое ценовое движение обязательно является трендом.

Я сидел и радовался возможности общения с профессионалом. Честно признавшись, что я не использую Фибоначчи и не знаю, как правильно их строить, в ответ я получил вздох разочарования. Главный трейдер мрачнела на глазах, и мне начало казаться, что моё собеседование на должность трейдера подходит к безрезультативному концу.

– Ты знаешь многое о трейдинге, но твои знания начальные, – после некоторой паузы сказала трейдер. Менеджер вновь поддакнула, теперь уже старшему трейдеру, а не мне. Казалось, что ей просто нравилось быть участником диалога.

– С такими знаниями я тебя управлять активами не пушу, ты извини, ты сольёшь деньги клиента, а нам отвечать, – закончила трейдер свою мысль.

Я, грустно вздохнув, согласился и про себя подумал, что в сравнении с теми инструментами, которые использует глава трейдеров, моего опыта и знаний было явно недостаточно. Трейдеры, также сидящие в этом помещении, однозначно были опытными, и они наверняка сначала много заработали на своих персональных счетах, а потом уже получили активы клиентов в управление. А я пришёл устраиваться на работу со своим счётом в три сотни долларов. Это было наивно.

– Но я вижу, что ты толковый парень, – вдруг услышал я слова главного трейдера. – У меня к тебе предложение. Я могу взять тебя к себе на обучение, рассказать о своих стратегиях и тактиках, ты им научишься, и после мы поговорим с тобой о том, чтобы свести тебя с клиентом. Извини, но сейчас для нас это риск, я не могу доверить тебе деньги клиента, не обучив тебя тому, как правильно зарабатывать. Моё обучение стоит недорого, а за месяц я натаскаю тебя до хорошего уровня. Что скажешь?

Опять мне предлагали пройти обучение, и снова за деньги. Да к тому же недешёвое, размером с весь мой депозит. Но, с другой стороны, на курсах в Forex Club мне ничего не обещали, никакой работы, а тут в дальнейшем может появиться инвестор. Решив, что сам я его не найду, а новые знания лишними не будут, я ответил на её предложение утвердительно.

Мы закончили разговор, я поблагодарил её и менеджера за встречу и поспешил на выход, чтобы как следует обдумать предложение и решить, стоит ли тратить все свои деньги на обу-

чение, или всё же всё взвесить и вежливо отказаться от предложения. Определённые сомнения у меня были. Но где-то в глубине души я для себя уже всё решил.

Выходя из трейдингового зала, я обратил внимание, что следом за мной уже другая менеджер привела нового человека на собеседование к главному трейдеру.

## 14

Суть и методы работы данной финансовой компании стали мне понятны довольно быстро, но всё-таки я решил попробовать и получить не только качественные знания, но и потенциальную работу. Я снял деньги с депозита, чтобы заплатить за курсы, тем самым инвестировав их в образование, что в целом сложно было назвать неправильным шагом.

Что касается деятельности компании, то оказалось, что основная прибыль бизнеса шла не за счёт управления активами. Я понял это, посчитав примерное количество тех, кто действительно торговал на клиентские средства (их было всего четыре человека), и оценив количество остальных «учеников» моей новой наставницы. Помимо её индивидуального углублённого обучения, в компании было также и базовое обучение, куда сначала направлялись те искавшие работу, кто не знал о финансовых рынках ровным счётом ничего. Очевидно, что там ни о какой работе на компанию или её клиентов речи также не шло. Даже если предположить, что четверо сотрудников, управлявших депозитами клиентов, были успешны, вряд ли они полностью покрывали все расходы компании на офис, маркетинг и штат менеджеров при условии того, что половину прибыли по итогам управления они, по рассказам моего менеджера, забирали себе.

Основной доход компания формировала за счёт тех, кто приходил искать работу, откликнувшись на объявления в газетах и в интернете. Компания активно размещала на различных сайтах вакансии «Трейдер», «Аналитик финансовых рынков», «Оператор ПК» и многие другие. Нуждавшиеся в работе люди приходили, платили за базовое или углублённое обучение и... уходили ни с чем. Большинство из них действительно не получало ни работы, ни перспектив, только лишь знания о прибыльных методах заработка. Но были и те, кто, поддаваясь на уговоры менеджеров, вкладывал свои деньги в компанию, открывая счета и либо торгуя на свои деньги самостоятельно, либо предоставляя доступ к своему счёту опытному трейдеру, работавшему в компании. Причём, как оказалось в дальнейшем, менеджеры не гнушались предлагать своим подопечным взять кредит в банке, чтобы те могли как можно скорее начать приумножать свой капитал и стать финансово независимыми. Тех, кто готов был вложить свои деньги, было гораздо меньше тех, кто просто учился за деньги и хотел в дальнейшем зарабатывать в качестве сотрудника.

Те, кто приходил в компанию в надежде получить рабочее место, запись в трудовой книжке и работать за 20—30 тысяч рублей оклада в месяц, очень быстро понимали, что здесь ничего подобного их не ждёт. В этой финансовой компании их мечтам не суждено было сбыться, хотя она и заявляла обратное голосами своих менеджеров и других сотрудников.

Помимо этого, у компании был ещё один любопытный способ заработка. Деньги тех, кто вложился в компанию, не имели сами по себе никакой ценности, если не «работали». Под работой понималось максимальное, просто чудовищно большое, на мой взгляд, количество сделок, которые совершали трейдеры. В день они могли совершать 30—50 сделок без какой-либо существенной прибыли, а порою даже с убытком, но были при этом совершенно довольны результатом. Как стало ясно в дальнейшем, суть была в так называемой «лотности»: с каждой совершаемой сделки уплачивалась комиссия, которой с трейдерами делилось руководство компании. Эта комиссия на валютных парах могла достигать до 20—30 долларов за сделку, что мотивировало людей торговать как можно активнее, не особо задумываясь о результатах трейдинга.

Всё это меня смущало. Не то чтобы я был наивен и смотрел на мир через розовые очки; к своим восемнадцати годам я уже кое-что понимал. Но всё равно я ожидал увидеть от трейдинговой компании иного. Мне представлялось, что вся она сплошь состоит из профессиональных трейдеров, сидящих за большим количеством мониторов, рыщущих глазами по информационным лентам и графикам в поисках новой инвестиционной возможности, и что всё вокруг пропитано запахом денег, азартом и эйфорией. Но в этой компании всё, что меня окружало, напоминало скорее курсы по повышению компьютерной грамотности для населения.

И всё же я решил довериться главному трейдеру, моей наставнице, благодаря которой, перепрыгнув через необходимость три недели находиться на базовых курсах, я сразу же приступил к изучению углублённых техник торговли, которым она учила меня и таких же, как я, которых пригласили на работу и которые жаждали овладеть навыками стабильного заработка на валютных парах.

## 15

Первое, что главный трейдер рассказала на обучении, касалось особого подхода к построению и использованию уровней поддержки и сопротивления.

Для определения уровней нужно было от месячного до часового таймфрейма провести горизонтальные линии на каждом значимом экстремуме цены, в месте важного разворота, при этом обязательно разными цветами, чтобы на любом таймфрейме было видно, где в прошлом цена разворачивалась. Это было не сложно, и особенно радовало, что ниже часового таймфрейма наставник уходить запрещала, говоря о том, что там гораздо больше шума, чем толку, и что торговать на таймфреймах ниже часового она запрещает. Я к тому моменту и сам был не в восторге от внутридневной торговли, эдакой вечной попытки догнать растущий или падающий график. К тому же мне хотелось больше не проводить у компьютера дни напролёт, вглядываясь во внутридневные колебания евро, фунта и иены, а получить возможность открыть среднесрочную, правильную, сделку и спокойно ждать результата в течение нескольких дней.

Потенциальной прибыли и убыткам на обучении наставницей уделялось особое внимание. Основными торговыми таймфреймами были дневной и четырёхчасовой. Часовой таймфрейм использовался только для поиска подтверждения точки входа, но торговля велась на старших, более долгосрочных таймфреймах. Делалось это, со слов главного трейдера, для того, чтобы зарабатывать как можно больше, пребывая в длительных сделках.

Поначалу перестроиться было сложно. Пытаясь найти сделки на старших таймфреймах, я никак не мог взять в толк, как это можно было сделать. Идея наставницы была в том, чтобы просто открыть сделку на отбой от найденного уровня поддержки и сопротивления, построенного по её правилам. Чаще всего получалось так себе. Проблема была ещё и в том, что мне приходилось на ходу подстраивать и даже ломать свой прежний стиль торговли, который я вырабатывал на протяжении года, работая исключительно на внутридневных таймфреймах. Но я давал себе отчёт, что моя прежняя торговля особой системностью и стабильностью не отличалась, поэтому не видел никаких препятствий для того, чтобы наконец торговать системно, как профессионал, и если для этого нужно было отказаться от прежних установок, то я был к этому готов.

После того как на обучении была закончена тема с уровнями, наставница рассказала о трендах, и формат её подхода к их определению стал приятным сюрпризом. Оказалось, что, согласно концепции старшего трейдера, тренды делятся не столько на бычьи и медвежьи, что и так понятно, сколько на пять различных отрезков с учётом их длительности. Проще говоря, задача была обнаружить пять трендов, для удобства называя их как таймфреймы, от месячного до часового. В то время работа велась в программе MetaTrader, и там эти временные интервалы визуально определялись куда удобнее, чем в Rumus, который я использовал до этого.

В рамках найденных трендов нужно было построить трендовые линии, чтобы чётко понимать направление преобладающей тенденции. При этом строго соблюдалось правило старшего таймфрейма: если на недельном графике тренд был нисходящим, на дневном чарте нельзя было открывать сделки на «бай». Но на последующие интервалы в сторону уменьшения это не распространялось. Если же четырёхчасовой график показывал рост, то продавать по сигналу часового таймфрейма также было запрещено. На обучении мы всегда смотрели на один таймфрейм вверх или вниз от рабочего, для того чтобы понять превалирующую тенденцию.

Что касается торговли на старших таймфреймах, то цель в сделке рекомендовалось искать размером не ниже 200—300 пунктов при четырёх цифрах после запятой в котировке валютной пары. То есть потенциальная прибыль составляла бы 2000—3000 \$. Минимальный торговый лот в компании был равен «единице», дробных форекс-лотов у «международного брокера» не было, что было в новинку, так как ранее я не испытывал никаких сложностей с тем, чтобы торговать хоть одной десятой, хоть одной сотой лота. По этой причине стоп-лосс в 50—100 пунктов на демосчёте теперь равнялся 500—1000 \$ убытка. Это сильно беспокоило меня, так как, по моей информации, которую к тому моменту мне удалось выудить у менеджера, средний депозит в управлении трейдерами был в этой компании равен пяти тысячам долларов. То есть две-три убыточные сделки, и риск в тридцать процентов, который разрешался трейдеру и который он мог допустить без юридических последствий, был бы исчерпан. На мой взгляд, это было некорректно, но иного выбора не было. В рамках отработки на демосчёте приходилось выискивать, как мы их называли с коллегами по обучению, «бриллиантовые ситуации» и выверять каждый вход в рынок с точностью до дюжины пунктов от уровня поддержки или сопротивления.

Другие будущие трейдеры, учившиеся со мной, также старались активно набираться опыта, но ни о какой конкуренции в нашей небольшой группе речи не шло по причине её существенной разношёрстности. И дело было не столько в том, что я на обучении вновь был самым молодым, сколько в том, какие цели преследовали другие ученики, чего они хотели добиться. Не нужно было сильно погружаться в их разговоры, чтобы понять, что большинству людей просто нужны были деньги, зарплата, и они желали получить её как можно скорее. Среди учеников был отставной военный, который тратил больше времени на пунктуальность и точность при построении уровней согласно приказам, которые отдавала ему главный трейдер, нежели на то, чтобы искать закономерности в поведении цены у уровней и пытаться понять, сработает он или нет. Были также две женщины лет сорока, учительницы, которые искали для себя дополнительный доход, и по их перешёптыванию было ясно, что они, мягко говоря, недовольны тем, как всё происходит, в сравнении с тем, как им было обещано на начальных этапах, когда они пришли «устраиваться на работу». Были в группе и несколько студентов старших курсов, определявшихся с дальнейшим трудоустройством и мечтавших попасть в мир финансов и инвестиций. Они вели себя наиболее активно и всегда рьяно обсуждали с наставницей те или иные концепции в её системе, чтобы продемонстрировать свои глубокие познания в экономике, ценность которых в рамках международной финансовой компании была крайне невысокой.

Вся группа была представлена людьми из разных социальных слоёв, имевшими одну цель, и это одновременно и объединяло, и разобщало. Нельзя сказать, что группа была единым организмом: кто-то после часовой лекции уезжал на основную работу или по своим делам, кто-то оставался в офисе и допоздна сидел за компьютером, в тысячный раз занимаясь построением линий, пытаясь анализировать график и ожидая, что вот-вот его менеджер приведёт клиента для доверительного управления.

Никто из группы за последующие недели так инвестора и не дождался. Многие уходили с обучения задолго до его окончания, иногда со скандалом, требуя вернуть деньги по причине бесцельно потраченного времени и отсутствия трудоустройства. Я же, невзирая ни на что, про-

должал исправно приезжать в компанию и учиться тому, чем делилась со мной главный трейдер.

## 16

Самой интересной частью обучения стали инструменты Фибоначчи: уровни, расширение и веер (были ещё несколько, например Фибо-эллипсы, но они не пользовались популярностью так, как эти три). До обучения я кое-что успел узнать о данных инструментах и подходе к анализу рынков с их помощью, но всю полноту, силу и системность подхода мне раскрыла моя наставница, которая в то время всерьёз взялась за мою подготовку. Я не до конца понимал её энтузиазм в отношении меня: либо я ей чисто по-человечески приглянулся, либо просто был самым подготовленным и быстро схватывающим материал среди других будущих «трейдеров». Но ситуация меня полностью устраивала.

Инструменты Фибоначчи показались мне очень перспективными по нескольким причинам. Во-первых, уровни Фибоначчи нужно было строить правильно, системно для того, чтобы они действительно работали. Для этого на уже обнаруженных трендах на пяти таймфреймах нужно было определить минимумы и максимумы движения с учётом теней свечей. Построение уровней Фибоначчи по ценам открытия и закрытия, по словам наставницы, было некорректно, так как «Фибо – точный математический инструмент и нельзя выбросить часть ценового движения просто потому, что об этом написано где-то в интернете».

Во-вторых, в процессе построения ретрейсмента необходимо было обращать внимание на уровень 61,8%. Если в процессе трендового движения локальные коррекции пробивают этот уровень ценой, то ретрейсмент нужно было строить с «непробитого» максимума или минимума. В противном случае нанесение уровней на график без учёта пробития ценой этого ключевого уровня нарушало логику использования данного инструмента, который был призван оценить структуру и глубину ценовой коррекции. При пробитии уровня 61,8% тренд по правилам данного подхода менял направление<sup>2</sup>.

Что касается уровней, то помимо стандартных 61,8%, 50%<sup>3</sup>, 38% и 23,6% моя наставница выявила ещё уровень 8,8% – судя по всему, на глаз, так как, руководствуясь правильным математическим подходом к пропорциям Фибоначчи, правильное его значение равно 9%. Мне было продемонстрировано, что на начальных этапах развития коррекции цена очень часто застревает на этих уровнях, и они при правильном подходе играют свою роль в открытии сделки. В свою очередь, уровни от 61,8% до 100% значения не имели (так как после пробоя 61,8% инструмент нужно было перестроить).

В-третьих, уровни Фибоначчи заявлялись как инструмент для оценки глубины коррекции. С первых дней применения и построения этого инструмента моя работа строилась вокруг развивающейся или законченной ценовой коррекции (когда цена достигала ключевого уровня 61,8%, но не пробивала его). Всё моё внимание было приковано именно к коррекциям, причём FOREX в те годы был достаточно коррекционным, а следовательно, подходил для применения Фибо-инструментов.

Наконец, в-четвертых, совместно с наставницей я выявил правило пробоя любого уровня: в случае если хотя бы одна свеча большей частью (2/3) тела оказывалась над или под уровнем, он считался пробитым. Данное условие мы обнаружили, изучив несколько десятков разнообразных рыночных ситуаций и того, как себя цена вела после преодоления ключевого Фибо-уровня. Разумеется, это правило распространялось на таймфрейм, к которому постро-

---

<sup>2</sup> Подробнее об использовании ретрейсмента и иных инструментов я написал в своей книге «Комплексный анализ Фибоначчи».

<sup>3</sup> Уровень 50%, к слову, не относится к уровням Фибоначчи, это уровень из теории Чарльза Доу, автора индекса Доу – Джонса, как и уровни 33% и 66%.

енные уровни относились. Раньше, когда я пытался торговать при помощи пивот-уровней, я исходил из закрепления над или под уровнем минимум двух свечей, но история валютных пар настаивала на меньшем количестве ценовых движений для определения факта пробоя Фибо-уровней.

После того, как уровни и правила их построения были освоены, я приступил к изучению двух других инструментов, веера и расширения Фибоначчи. Уже то, что я знал об уровнях Фибо, приводило в восторг, так как работали они просто потрясающе, но, по словам наставницы, инструменты нужно было использовать вместе, в совокупности, чтобы максимально точно находить ключевые места для разворота цены.

В целом именно поиск предполагаемого уровня или области разворота был главной концепцией этого крайне системного с точки зрения построения инструментов подхода. Тренд как таковой нас практически не интересовал: мы анализировали рынок и искали важные области, где цена может развернуться вне зависимости от направления движения цен. Некоторые слушатели курсов говорили, что это было похоже на подгон инструментов и их построения к ценовым движениям, но мне так не казалось. Занимаясь построением Фибо-инструментов по изученным правилам, я наконец-то понял, что значит анализ цены и чем он отличался от простой попытки угадать, сработает уровень или нет. Без этого понимания точный вход в сделку и потенциальная прибыль казались совершенно невозможными. Точнее, возможными, но не системными.

Веер Фибоначчи представлял собой те же самые уровни, только расположенные под углом к цене, а не горизонтально, и строился по определённым правилам, с которыми меня также познакомили. И вновь системность и строгость правил построения поражали своей точностью, и пускай данный инструмент был дополнительным к уровням, ему также уделялось повышенное внимание.

Что касается расширения Фибоначчи, то оно строилось с учётом тренда, после его смены на противоположный, с поправкой на первую коррекцию в рамках нового направленного движения. Уже тогда, проявляя инициативу, я значительно доработал уровни, предложенные наставницей, а также впервые за всё время применения ею инструмента выявил особенности поведения цены на тех или иных уровнях. В процессе работы с графиками я стал замечать, что некоторые уровни работают лучше на избранных валютных парах – как, например, уровень FE 138,2% на так называемых прямых котировках (USD/JPY, USD/CHF, USD/SEK и так далее). Я также провёл большую работу над правилами перестроения инструмента. Благодаря моим изысканиям в случае движения цены за финальный уровень FE 200% мы стали перестраивать инструмент на следующую коррекцию, оставляя его при этом в начальной точке перелома тренда. Надо сказать, работало это правило блестяще: цена, как примагнитченная, «ходила» по уровням, что было видно невооружённым глазом.

Наставнице нравилась моя инициативность. Она радовалась любому новому открытию в анализе и тому, с какой точностью цена отработывала прогнозы, которые я, осмелев, начал делать и которыми стал делиться с коллегами по обучению. Довольно скоро люди стали подходить ко мне за прогнозами, рекомендациями и просто с вопросами о текущей рыночной ситуации. Не все и не всегда, но многие из моих идей по валютным парам рынок отработывал с потрясающей точностью, и людям вокруг казалось, что я знаю что-то, чего не знают они, вижу то, чего не видят другие. В какой-то момент я даже подумал, что наставница начнёт мне завидовать, так как внимание других посетителей курсов стало фокусироваться на мне, а не на её лекциях.

После того как были изучены и выявлены закономерности в инструментах Фибоначчи, мы перешли к скользящим средним, ещё одному элементу системы старшего трейдера. И тут уже знакомый мне инструмент технического анализа заиграл новыми красками. Слушателям курсов была предложена совокупность из пяти скользящих средних разного типа со специ-

ально подобранными параметрами (50, 100, 200, 500 и 1000), которые одновременно накладывались на график и показывали сильные уровни поддержки и сопротивления. На этих скользящих работало «правило трёх касаний»<sup>4</sup>, причём достаточно эффективно. Несколько раз я пробовал применить другие параметры линий и протестировать их, но получалось хуже. Рекомендованные значения и типы скользящих средних делали своё дело: цена «слушалась» уровней и отскакивала или пробивала их в рамках упорядоченной системы.

Тестирование тех или иных закономерностей проводилось не на истории, как делают в рамках бэктестинга торговых систем, а вживую, на демосчёте в моём случае, а в случае некоторых коллег на их реальных счетах. И тут пригождались мои прогнозы: прежде чем коллеги делали что-то на реальных деньгах, они спрашивали моего мнения о том, что показывает инструмент и на какой паре лучше совершить сделку. Не все, но многие стали торговать, соотнося своё видение рынка с моими взглядами на ситуацию.

За время обучения было ещё много инструментов анализа, часть из которых я довольно быстро откинул, потому что по итогу проверки и тестирования смог убедиться в эффективности основного Фибо-набора. При этом всегда на отдельном шаблоне у меня в терминале присутствовал индикатор Ишимоку. После того как наставница рассказала о её подходах к применению данного индикатора, он стал постоянным спутником моего анализа рынка: несмотря на то что я не воспринимал его сигналы в качестве метода принятия решений, данный индикатор предоставлял очень много полезной информации. На основании его можно было определить текущий и будущий тренд с той или иной степенью вероятности, найти ключевые уровни поддержки и сопротивления, а также сказать, насколько долго цена застрянет в боковике без существенного роста или падения.

Не видящему этого многообразия инструментов на графиках, не понимающему сути подхода и его эффективности трейдеру могло показаться, что мы занимались полной ерундой, так как со стороны наши графики состояли из всевозможных уровней, линий и инструментов и выглядели довольно зашумлённо. Но все инструменты, нанесённые на ценовые изменения, от многочисленных Фибо-уровней до Ишимоку, давали максимум полезной информации: не только точку входа в сделку, но, что более важно, точку выхода.

Я строил Фибо-уровни и видел, куда придёт цена в рамках роста или падения. Рынок валют вдруг стал до невозможности «бинарен», превратившись из набора не связанных между собой ценовых движений разной силы в своеобразный поезд, едущий по рельсам поддержек и сопротивлений по заранее известному маршруту и с понятными остановками. Вероятность того, что уровень или паттерн сработают, была невероятно высокой.

Тем временем финансовая компания продолжала активно привлекать всё новых и новых людей «на работу». Один за одним мужчины, женщины, молодые и пожилые, приходили в компанию, чтобы получить работу, а в итоге проходили платное обучение и оказывались перед выбором: внести свои деньги на депозит и работать на себя, или уйти. Был, конечно, вариант получить в управление капитал инвестора, но такие случаи становились очень редкими.

Мне в этом отношении повезло гораздо больше: за какие-то полгода с небольшим я превратился в наставника для других трейдеров и слушателей курсов. Старший трейдер с радостью делегировала мне необходимость читать лекции по основам её анализа, и в особенности рассказывать об инструментах Фибоначчи, которые я к тому моменту развил в почти что самостоятельное направление анализа.

Помимо технического анализа, я также не забывал про анализ фундаментальный. Я с удовольствием рассказывал коллегам по компании о взаимосвязи цен на медь, золото с ценами на австралийский доллар, делился своим пониманием и сведениями о монетарной политике крупных мировых ЦБ и о влиянии процентных ставок и макроэкономических показателей

---

<sup>4</sup> Два касания уровня с отскоком и пробой на третьем подходе.

на курсы валют. Также я посвятил коллег в вопросы влияния фондовых рынков на курсы евро, доллара и других валют, информацию о чём почерпнул из бесконечного количества прочитанных в интернете статей.

Всё это производило на «учеников» впечатление, а меня побуждало искать всё новые актуальные биржевые закономерности, которые были бы способны обеспечить людям прибыль. Несмотря на то что такой задачи не ставилось, мне было важно доказать эффективность моего взгляда и сформированного подхода. В один из торговых дней мне удалось даже убедить наставницу в том, что такой фактор, как вмешательство ЦБ в курсы валют, так называемая валютная интервенция, никогда не происходит на пустом месте с точки зрения технического анализа. В том случае интервенция, проведённая Банком Японии, ослабила японскую иену, и рост пары USD/JPY произошёл чётко от Фибо-уровня поддержки, а само движение я предполагал ещё за пару дней до этого. Я не знал, что оно будет таким быстрым и сильным, но рассчитывал, что уровень Фибоначчи выступит в качестве преграды для цены, что и произошло.

В первую пятницу каждого месяца мы все вместе торговали на данных по занятости вне сельскохозяйственного сектора (non-farm payrolls), и группа трейдеров делилась на два лагеря: первый лагерь, как мне казалось, мухлевал, просто выставляя два отложенных ордера на покупку и продажу над и под ценой, ожидая движения цены в одном из направлений. На такой паре, как EUR/USD, макроданные часто приводили к «вертолёту», когда цена в моменте сначала двигалась в одну сторону, а почти сразу после в другую, что оставляло незадачливых трейдеров первого лагеря в неприятном «замке» с двумя открытыми сделками и необходимостью раскручивать этот так называемый лок. Второй лагерь, к которому относился я, предпочитал анализировать график цены и пытаться определить не только направление движения, но и цифры по ожидаемому макроэкономическому индикатору. Иногда это удавалось.

В те годы мировые ЦБ ещё не стали играть в валютные, поэтому фундаментальные взаимосвязи и отработка ценой новостей работали очень хорошо. Было достаточно даже поверхностных знаний о монетарной политике центробанков и отслеживания фундаментальных показателей, чтобы зарабатывать, пусть и не миллионы и не каждый день. В этой связи многие из тех, кто меня тогда окружал, предпочитали «играть на новостях» вместо того, чтобы довериться техническому анализу.

Популярным в компании стал метод торговли, который мы называли между собой «вражье Коммерцбанка». Работал он так: почти каждый день аналитики Commerzbank, одного из крупнейших маркетмейкеров рынка FOREX в те годы, публиковали свой комментарий по валютному рынку. Мы с коллегами заметили, что в течение 5—10 минут после публикации этого прогноза от банка цена чаще всего шла в направлении, противоположном данному прогнозу. Нельзя сказать, что был обнаружен Грааль, но данная закономерность и открытие сделки против прогноза маркетмейкера работали довольно неплохо. При этом никакой анализ не требовался – только ставка против прогноза крупного игрока.

Нужно ли говорить, что моя учёба в институте отошла на второй план в тот период времени. Я практически не появлялся на занятиях, и гораздо больше, чем приближающаяся сессия и перспектива отчисления по причине прогулов, меня волновали макроданные по Еврозоне и возможность движений цены в рамках моих прогнозов.

## 17

Спустя полгода с того момента, как я начал своё обучение в компании, наконец-то случилось то, чего я так долго ждал. В один из дней в июне 2009 года наставница подвела ко мне потенциального инвестора. Невысокий мужчина лет пятидесяти не справился с обучением и не готов был торговать сам, но уже открыл счёт на пять тысяч долларов, которые пред-

ложили отдать в управление мне. Риск был 30%, что давало возможность более-менее комфортно управлять его счётом. Во всяком случае, три-четыре убыточных сделки одним лотом до момента формирования «подушки» из прибыли были в запасе, что давало пространство для манёвра. Мы обсудили условия работы и подписали мой первый в жизни договор доверительного управления. Я был рад, что мой юный возраст его не смутил. В то время я выделялся только чутьём рынка и багажом знаний, но этого для инвестора оказалось достаточно для передачи 5000 долларов мне в управление.

Я был рад и одновременно очень сильно волновался. Меня не страшила перспектива управления активами, я был к ней полностью готов, и у меня уже был определённый план действий. Но в данном случае на кону стояло многое: я понимал, что от того, как я буду управлять капиталом инвестора, зависит не только моя карьера, но и перспектива дальнейших, более высоких капиталов в управлении. Пусть пять тысяч долларов для меня тогда казались большими деньгами, я понимал, что это только начало.

Я был полон решимости совершить первую сделку, купив пару GBP/USD, так как цена находилась на ключевой поддержке уровня Фибоначчи. К тому же снизу на актив давила пара скользящих средних. В общем, это был стандартный набор, и подобных ситуаций я видел уже множество и знал, как цена отреагирует. Но как только я сел за компьютер и открыл реальный счёт, решимость куда-то испарилась. В голову полезли неприятные мысли: а что, если цена упадёт и часть капитала будет потеряна? Конечно, появится новая возможность войти в рынок, но это ведь такая ответственность, большие деньги, и клиент наравне с компанией ожидал положительного результата, и убытков допускать было нельзя. Появилось ощущение, что всё понимание методов анализа и чутьё куда-то исчезли. Я оказался один на один с мировым валютным рынком, и каждое неверное действие могло стоить если не карьеры, то доверия со стороны наставницы. Я не придумал ничего лучше, чем подойти к ней и спросить её мнение о текущей ситуации на паре.

Обычно уверенная, смело раздающая налево и направо рекомендации, она вдруг стала отстранённой и, судя по всему, не желала разделять риск в этой ситуации со мной. Задумчиво перебирая шаблоны с фунтом, старший трейдер долго не могла ничего сказать, а в итоге и вовсе оставила меня наедине со своими мыслями, срочно удалившись на переговоры с новым потенциальным инвестором. В тот момент я потерял опору, на которую рассчитывал, что окончательно выбило из колеи, и купить пару GBP/USD я не решился. На следующий день цена британского фунта выросла до ожидаемого мною уровня, оставив меня и инвестора без прибыли в тысячу долларов.

После этого случая пришёл первый страх, которого раньше я не испытывал, хотя это была не первая моя реальная торговля. Оказалось, что торговать на чужие деньги сложнее, чем на свои, даже с условием, что часть капитала я мог потерять без каких-либо последствий. Не страшно было потерять сотню долларов на медленно разгоняемом бонусном счёте: это казалось рядовой ситуацией, ведь было ясно, что не каждая сделка обязательно будет заканчиваться прибылью. Но ощущения от необходимости зарабатывать для инвестора были совершенно иными: ответственность вкупе с высоким минимальным объёмом торгов относительно капитала, а также неявная динамика рынка давили на меня, вынуждая отказываться от потенциально прибыльных сделок в пользу выжидания наиболее гарантированной возможности. Не хватало и мнения наставника, который бы рекомендовал покупать или продавать: старший трейдер откровенно игнорировала мои вопросы о рынке, а мой интернет-ментор на время куда-то пропал, поэтому и от него поддержки тоже не было.

Пришлось перебарывать страх. Я просто-таки заставил себя совершить первую сделку на счёте инвестора. Цена довольно быстро пошла в ожидаемом направлении, и я обрадовался возможности закрыть прибыль в несколько сотен долларов, не дожидаясь достижения тейк-профита. Следующая сделка оказалась убыточной, и счёт вновь вернулся к отметке в 5000 \$.

Раз за разом, сделка за сделкой я пытался откусить кусочек от рыночного движения, концентрируясь на моменте времени, без привязки к общей тенденции на валютной паре. Я вглядывался в свечные модели и радовался хотя бы тому, что удаётся предсказать тип и направление следующих пары свечей и заработать на этом 100—200 долларов к счёту. При этом нарабатанное понимание и видение рынка я по какой-то причине не использовал, фокусируясь исключительно на ближайших рыночных событиях, без оглядки на всю картину в целом, с учётом которой можно было бы заработать гораздо больше.

Весь мой багаж знаний, собственные правила построения и применения уровней, перспективное видение ценовых изменений вмиг куда-то улетучились. Я застрял на часовом графике, раз за разом чертя линии поддержки и сопротивления и просчитывая варианты дальнейшего движения цены. Мне вдруг показалось, что всё, чему я учился полгода, оказалось совершенно не нужно: казалось бы, какая разница, что на старшем таймфрейме валютная пара через несколько месяцев могла вырасти, мне-то нужно было торговать прямо сейчас, инвестор и компания ждали результата, и я не мог опираться на долгосрочные планы, к которым привык в процессе обучения. А для торговли в краткосрочной перспективе мне как будто не хватало инструментов анализа.

Пару недель спустя, когда мной было совершено множество сделок, прибыльных и не очень, счёт инвестора был в плюсе на шестьсот долларов. Другой бы на моём месте обрадовался 12% прибыли за две недели, но я был разочарован. На рынке происходили сильные направленные изменения цен, которые были очевидны для мало-мальски опытного аналитика, их можно и нужно было брать, но я с вынужденно короткими стопами «кусочничал», открывая некоторые сделки на пару часов и выскакивая из рынка раньше момента, когда начиналось по-настоящему хорошее движение. Я был подавлен, и все негативные эмоции, о которых рассказывали на обучении и с которыми учили справляться, стали неотъемлемыми спутниками управления капиталом. Радовало только то, что по итогу счёт клиента находился в зелёной зоне.

Спустя ещё некоторое время, когда счёт клиента перевалил за 6000 \$, мне сообщили, что инвестор хочет снять все деньги, так как они ему экстренно понадобились. Я встретил эту новость с нескрываемой грустью: было очевидно, что клиент ждал иного результата от управления. По слухам, другой трейдер компании за три дня увеличил счёт одного из клиентов в два раза, и мне было очевидно, что средства переключают к более талантливому и агрессивному торгующему управляющему. На моё замечание о том, что подобный экстремальный разгон счёта рискован и не соответствует правилам риск-менеджмента, клиент лишь повторил слова про острую финансовую необходимость, поблагодарил меня за положительный результат и в течение пары дней вывел все деньги.

За короткий срок из управляющего активами я снова превратился в обычного демотрейдера. Всё, что у меня появилось, так это лишь опыт доверительного управления и 500 \$ заработка в виде результата. Трудно было назвать это успехом. Я расценивал это как провал.

## Глава 4. Это будет меня кормить

18

К концу 2009 года из разрозненных инструментов Фибоначчи мне удалось сформировать что-то, отдалённо напоминающее торговую систему. Взяв за основу подход, которому меня научили, я смог значительно доработать и улучшить способы применения и сами свойства Фибо-инструментов. Уровни, расширение и веер Фибоначчи я объединил так, чтобы эти инструменты дополняли, но не противоречили друг другу. Несмотря на то что они выполняли одну и ту же функцию – показывали уровни поддержки и сопротивления, я определил ведущий и вспомогательный инструменты в этой Фибо-иерархии и, продолжая строить их на графиках и следить за тем, как цена ведёт себя на тех или иных уровнях, пытался добиться как можно более высокой вероятности просчёта дальнейшего направления движения. Мне казалось, что именно это было главным условием достижения успеха при использовании технического анализа.

При этом ни я, ни кто-либо ещё из учеников моей наставницы, применявших Фибо по моим рекомендациям, не задавался вопросом о том, почему тот или иной уровень работает, почему цена «слушается» поддержек и сопротивлений и разворачивается в тех местах, которые были найдены при помощи этих инструментов. Подобный вопрос не стоял, так как это казалось само собой разумеющимся. Если раньше для меня было важно понимать причину того, почему цена «слушалась» индикаторов или уровней, то теперь это потеряло свою актуальность. Всех вокруг, и меня в том числе, радовало и вдохновляло именно то, что инструменты, которые применялись, позволяли прогнозировать рынок, и пусть в некоторых ситуациях наши прогнозы были неточны и цена вела себя без оглядки на уровни, в большей части торговых ситуаций инструменты были эффективны и давали возможность заработать и на демо, и на реальных счетах.

Заваленная летняя сессия и ожидаемое отчисление из института не создали проблем, за исключением полного непонимания происходящего моими родными. Меня не особо беспокоило то, что я мог не получить заветный диплом, который, по слухам, открывал двери в мир работы и заработка. Казалось, что участие в скучных лекциях – это какая-то неправильная, невозможная трата драгоценного времени, которое можно было направить на что-то полезное. Тем более что по итогу нескольких лет написания рефератов, сдачи экзаменов и бессонных ночей в процессе зубрёжки никаких гарантий на подлинный успех и карьеру не было. А трактовка обучения в институте как чего-то необходимого, что является нормой и обязательно для каждого молодого человека, казалась мне спорной. Но родными этот мой демарш был воспринят без какой-либо радости: мне было сложно объяснить, на что именно я трачу своё время, зачем езжу туда, где пока не имею никакого заметного продвижения и финансового результата. При этом я понимал, что ни одна минута, проведённая за мониторами с графиками валютных пар, не проходила зря.

Благодаря тому, что я перестал ходить на учёбу, мои визиты в компанию стали ежедневными. Хоть я не получал зарплату, в офис я ходил, как на работу. Сидя за своим рабочим местом в лекционном зале, я проводил по 10—12 часов в день за отработкой навыков анализа и параллельно ожидал появления нового инвестора, готового вложить в меня деньги. Тем более что какой-никакой, но успешный кейс управления активами в моём портфолио уже был.

19

Обращая внимание на поведение цены около тех или иных уровней Фибоначчи, мне удалось выявить не только их свойства, но и закономерности, присущие ценовым движениям, иначе говоря – паттерны. Чаще всего в процессе развития ценовой коррекции график вёл себя одинаково, будто починяясь каким-то незримым законам. Доходя до уровней 23,6% и 38,2%, очень часто, прежде чем продолжить движение до следующих уровней по старшинству в рамках дальнейшего развития коррекции, цена пыталась вернуться в прежний тренд и двигалась к отметке 9%. Бывало, что до этого уровня актив не доходил и снова разворачивался, усиливая коррекцию, что говорило о присутствии какой-то дополнительной поддержки или сопротивления. Несложными математическими действиями данный уровень был определён мной в виде значения, равного 14,6% (разница между уровнями 23,6% и 38,2%). Схожие закономерности наблюдались также и при возврате цены от уровня 50% до уровня 23,6%: зачастую после движения валютной пары от уровня 50% до уровня 23,6% цена вновь возвращалась к развитию коррекции и продолжала двигаться к целевому уровню 61,8%.

Все эти выводы я делал в онлайн-режиме, наблюдая за тем, как цена ведёт себя на тех или иных уровнях, благо выбор валютных пар для проверки гипотез был достаточно обширным. Я знал о том, что тестирование той или иной идеи на финансовых рынках обычно происходит посредством её автоматизации, на ценовой истории. Это называлось бэктестингом. Но, во-первых, сформировать алгоритм построения Фибо-инструментов в механическую систему представлялось мне крайне сложной задачей, а во-вторых, в этом не было особой нужды. Я полагал, что история ценовых изменений – это не то, что было нужно, чтобы убедиться в эффективности торгового подхода или инструмента анализа. Я не ставил под сомнение концепцию бэк-тестинга, но исходил из того, что события мирового кризиса 2008 года внесли определённую лепту в изменения цены и что даже если не было речи о новом цикле рынка, то, во всяком случае, в 2006 году или ранее Фибо-инструменты могли работать по-другому. Как следствие, полагаться на их эффективность или неэффективность в прошлом было для меня не совсем корректно.

Потратив время на то, чтобы на текущих графиках валютных пар удостовериться в закономерности поведения цены, я составил схему работы из четырёх моделей, которые незамысловато назвал «внутренние паттерны ретрейсмента<sup>5</sup> Фибоначчи». Трейдинг по данным моделям выглядел следующим образом:

Название	IP1*	IP2	IP3	IP4
Уровень 1	23,6 %	38,2 %	50 %	61,8 %
Уровень 2	9 %	14,6 %	23,6 %	14,6 %
Тейк-профит	50 %	61,8 %	61,8 %	61,8 %
Стоп-лосс	> 0 %	> 0 %	> 0%	> 0%

\*Internal pattern (пер. с англ. «внутренний паттерн»).

Все эти паттерны объединял высокий уровень потенциальной прибыли к убыткам (от 1,8 к 1 до 3,3 к 1) и одинаковый уровень постановки стоп-лосса: он устанавливался за уровень 0%, так как движение цены в сторону 0% и обновление максимума или минимума говорили о продолжении действующего тренда и завершённой коррекции на валютной паре.

<sup>5</sup> Альтернативное название уровней Фибоначчи.

При этом в паттерне IP4 важным условием было, чтобы первый раз, когда цена касалась уровня 61,8%, он бы не был пробит ценой, что в обратном случае указывало на смену тренда. Вообще, паттерн IP4 был самой редкой моделью, специфичной для ситуаций, когда на валютные пары влиял новостной фон или происходило сильное ценовое движение, которое добавляло к цене волатильность.

Схожие правила и свойства уровней были определены мной и для расширения Фибоначчи. Из трёх линий поддержки и сопротивления, применяемых моей наставницей, он превратился моими усилиями в сильный прогностический инструмент со следующим набором точных и эффективных уровней:

- FE 61,8% – слабый уровень «впрямую», когда цена только подходит к нему и чаще всего пробивает, но работает как сильная поддержка или сопротивление, когда цена возвращается к FE 61,8% после пробоя.

- FE 100% – сила данного уровня напрямую зависит от глубины коррекции, на которую построено расширение. Если коррекция более или равна 50%, то данный уровень выступает сильной преградой для цены, если менее 50%, то он будет слабо влиять на ценовые изменения.

- FE 123,6% – работает так же, как и FE 61,8%.

- FE 138,2% – работает так же, как FE 61,8%, но для прямых валютных пар, то есть USD/JPY, USD/CHF, USD/SEK и т. д., данный уровень будет сильной преградой.

- FE 150% – работает как FE 138,2%, но является ключевым, наиболее сильным уровнем поддержки/сопротивления для «евровых» валютных пар: EUR/USD, EUR/GBP, EUR/JPY и т. п.

- FE 161,8% – ключевой уровень поддержки/сопротивления, один из двух наиболее значимых.

- FE 200% – ключевой уровень. При его пробое расширение необходимо перестроить на следующую волну коррекции.

Свойства ретрейсмента и расширения Фибоначчи обнаруживались мной в режиме онлайн, а также подтверждались эмпирически, на исторических графиках. Несмотря на такой дискреционный подход, предполагающий отсутствие алгоритмического тестирования гипотез, я был уверен в том, что мои глаза меня не подводят и все уровни работают именно так, как я ожидал.

Обнаруженные свойства инструментов радовали и оставляли ощущение системности подхода. Внутренние паттерны ретрейсмента показывали всё, что было мне необходимо для трейдинга, включая целевые уровни для ценового движения, а не только точки входа в сделки. А дополнение их расширением Фибоначчи позволяло определять ключевые уровни поддержки и сопротивления, которых цена «слушалась» и на которых можно было с высокой степенью уверенности ожидать остановки движения цены или разворота тренда.

Постепенно, день за днём строя инструменты и прогнозируя возможные движения цены, я превращался из трейдера-новичка с одним лишь индикатором RSI и отсутствием понимания того, куда цена может двинуться в будущем, в биржевого аналитика. Если раньше технический анализ казался чем-то сложным и недоступным для начинающего, а выводы, которые я делал при помощи индикаторов или уровней, были сродни подбрасыванию монетки с точки зрения точности сделок, то теперь в моих руках был действительно эффективный подход, большую часть из которого я создал сам. Казалось, это было именно то, о чём мне говорил мой первый интернет-наставник. Общаясь на тему трейдинга год назад, он постоянно повторял про необходимость создания торговой системы, и теперь я мог чётко и гордо ответить на вопрос, что было основой моего системного подхода. Это были найденные мной паттерны, обнаруживаемые при помощи инструментов Фибоначчи.

Всего за полтора года активной работы я смог создать свою систему. Так мне тогда казалось.

Поскольку тема инструментов Фибоначчи представляла для меня большой интерес, особое внимание я уделял книгам на данную тематику под авторством разных специалистов в этом направлении анализа. Самыми значимыми стали работы Кэролайн Бороден *Fibonacci Trading: How to Master the Time and Price Advantage* и книга Джо ДиНаполи на тему торговли по уровням его авторской разработки, которые, к слову, были просто иным взглядом на построение применяемого мной расширения Фибоначчи. Среди книг, изданных на русском, я также посвятил время изучению работ Роберта Фишера, в которых, однако, не нашлось совершенно никакой конкретики. Но, как и в случае с книгой Бороден, у Фишера были описаны так называемые уровни времени, когда пропорции Фибоначчи применялись не с точки зрения поддержек и сопротивлений, а с точки зрения дат и торговых сессий.

Интерес тогда вызвала не столько попытка совладать со временем, сколько желание применить горизонтальные уровни, используемые для анализа цены, к временным интервалам, то есть откладывать уровни Фибоначчи не от ценовых изменений, а от отрезков времени на том или ином таймфрейме. Предлагавшиеся в прочитанных мною книгах рекомендации по построению совершенно не устраивали и на первый взгляд вообще не работали: так, например, рекомендовалось построить временные уровни Фибо от точки начала тренда до точки его окончания, чтобы те или иные интервалы в ряду Фибоначчи указывали на будущее, где могут происходить ключевые события. Но ничего особенного эти уровни не давали, и цена на них не реагировала.

Неудачные попытки применить инструмент «времени» не останавливали, а давали новую пищу для размышлений и поиска подходов к использованию инструмента. Казалось, что, как и в случае с уровнями «места», то есть с поддержками и сопротивлениями, уровни «времени» в теории могут указывать на даты или хотя бы области, в которых цена могла развернуться. Спустя некоторое время поиски оптимального решения для построения привели меня к более-менее рабочему подходу.

Я стал строить временные уровни Фибоначчи с учётом точки смены тренда, но беря в расчёт предыдущий максимум или минимум, который вместе с экстремумом образовывал бы два повышающихся максимума или два понижающихся минимума. Очень часто на графике в этом месте наблюдалась дивергенция или конвергенция, после чего цена разворачивалась, и именно пара экстремумов в рамках данного правила стала основой для построения временных уровней Фибоначчи. Главной особенностью инструмента стало то, что уровни откладывались не как набор из чисел ряда Фибоначчи (1, 2, 3, 5, 8, 13 и т. д.), а как уже известные мне пропорции Фибо: Т 138,2%, Т 161,8%, Т 200%, Т 232,8%, где под буквой Т скрывалось *time*. Этим четырёх линий оказалось достаточно для основных таймфреймов, и местами точность, с которой они указывали на разворотную свечу или область в будущем, была очень высока. И нет, это не было подгонкой или хитростью в построении уровней с целью получить точность и сделать вид, будто уровни сработали в будущем. Они работали без всякой подгонки: Фибо-уровни «места» и «времени» заранее с высокой точностью указывали на тот момент и тот уровень, где на движения цены стоило обратить пристальное внимание и готовиться к открытию сделки в ожидаемом направлении.

Развороты цены были именно тем, что я искал в то время на графиках. Мне казалось, что понимание момента реализации этого условия является тем необходимым фактором, благодаря которому трейдинг был бы успешен. А с учётом того, что довольно часто этот момент в рынке удавалось обнаружить, дальнейшее было лишь делом техники: после входа в рынок нужно было дождаться движения цены в ожидаемом направлении, и пусть временами цена шла

против прогноза, это не разочаровывало, так как для неудачного входа или неверного анализа я всегда оставлял место в своей «системе».

Вместе с другими книгами по теме Фибоначчи на финансовых рынках на долгие годы настольным пособием для меня стала малоизвестная и не особо популярная книга Деррека Хоббса *Fibonacci For The Active Trader*. Она была издана в 2003 году и, как мне кажется, была очень зря обделена вниманием трейдеров, так как содержала в себе не только конкретные правила построения уровней и инструментов, пусть и отличающиеся от моего подхода, но и конкретные стратегии торговли при помощи Фибо-уровней, такие как «Атака акулы», «Воздушные ямы» и многие другие достойные методы, часть из которых я заложил в свой новый инструмент – проекцию Фибоначчи, который заменил веер в моём наборе.

При работе с уровнями и расширением иногда складывалось впечатление, что чего-то не хватает. Я видел перспективы ценовых изменений, мог спрогнозировать рост или падение с точностью до нескольких пунктов, но в попытках определить точку окончания или начала того или иного тренда я часто ошибался, так как цена, бывало, разворачивалась там, где я этого не ожидал. Мне казалось, что я не видел какого-то ключевого уровня или зоны, на которую следовало обратить внимание. Занимаясь поиском ответа на данный вопрос, я нашёл подсказку в книге Хоббса, добавив к уровням и расширению Фибоначчи ещё один инструмент – проекцию. Он состоял всего из двух уровней,  $P 127,2\%$  и  $P 161,8\%$ . По сути, это были просто дополнительные уровни к ретрейсменту, идущие после уровня  $100\%$ , однако правила построения проекции отличались. Инструмент строился мной исходя из рыночной ситуации – как в рамках развивающегося отката, так и с учётом момента перелома тренда. Таким образом, он был универсален и для тренда, и для коррекции.

После того как я соединил ретрейсмент с проекцией и в тех или иных ситуациях добавлял расширение Фибоначчи, по итогу набор стал меня удовлетворять. Эти три аналитических инструмента давали полную картину ценовых изменений. Они позволяли видеть перспективу роста или падения цены, а также я получил возможность открывать или закрывать сделки на основании не просто важных уровней, чем занимался ещё год назад, а при помощи «внутренних паттернов», системного подхода, изначально зная и точку входа в сделку, и точку выхода.

Со всеми своими находками, идеями и «изобретениями» в части Фибо-анализа я приходил к своей наставнице, которая, поначалу добродушно относившаяся к моему желанию делиться опытом с «коллегами» по компании, теперь почему-то стала проявлять определённое неодобрение. Пару раз она осаживала меня, когда я публично давал рекомендации о том, куда может двинуться курс валютной пары, намекая, что каждый трейдер сам должен уметь делать собственные выводы о перспективах движений рынка. Также она стала просить меня поменьше делиться своими идеями о фундаментальном анализе, потому что не так давно в компании запустили новый дополнительный семинар на эту тему, который, разумеется, также стоил денег и на который менеджеры должны были зазывать людей. После моих бесплатных добродушных объяснений тех или иных фундаментальных аспектов продать дополнительное обучение людям становилось очень сложно, потому что коллегам я рассказывал всё то же самое, только кратко, эффективно и не беря за это никакой оплаты.

Я полностью устраивал компанию как мальчик, читавший лекции по материалам, разработанным старшим трейдером, но как автор собственной методики и собственных инструментов я был компании совершенно не нужен. Наставница внимательно изучала мои разработки и даже добавила внутренние паттерны в свой набор инструментов, но решительно отвергала мою идею о том, что весь комплекс инструментов, который она применяла и которому учила, был лишним. Пока я носился с уровнями Фибо, она все так же сидела с кучей шаблонов на каждой валютной паре, и её графики всё так же были захламлены дюжиной скользящих средних, кучей уровней, вееров и линий поддержки/сопротивления. На отдельном шаблоне у неё были

нанесены индикатор MACD, индикатор «стохастик» – разумеется, с подобранными именно ею, авторскими параметрами, которые «работали лучше всего», а также во весь экран сиял индикатор Ишимоку, который дополнял общую картину, в которой она чувствовала себя совершенно комфортно и на которой настаивала в обучении. Я послушно читал лекции для всё новых слушателей на тему её инструментов и с большим уважением относился к такому значительному подходу к техническому анализу, но чем больше проходило времени, тем больше мне начинало казаться, что во всём этом многообразии нет никакой ценности. Я наблюдал, как прекрасно работают инструменты Фибоначчи, и не видел нужны в дополнительных индикаторах, за что обычно подвергался со стороны наставницы публичному порицанию.

Я не понимал её позиции в этом отношении, но спорить не решался, потому что воспринимал свою наставницу как своего руководителя, которого нужно было слушаться и не перечить. При этом моя молодая и довольно импульсивная натура всё равно не могла удержаться в рамках требований, и я то и дело собирал коллег в лекционном зале, чтобы рассказать о своём взгляде на текущий момент в рынке и возможности дальнейшего движения цен.

– Ты превращаешься в какого-то аналитика, а должен быть трейдером, – сказала в один из дней моя наставница после очередной лекции о моих находках в Фибо-анализе.

– А что в этом плохого? Аналитик – это ведь важная профессия, – ответил я, искренне не понимая, что именно она имеет в виду.

– Да ну, ерундой ты занимаешься, никакая это не профессия, – усмехнулась наставница. – Аналитики только балаболят и говорят, вверх или вниз, ничего конкретного от них не дождёшься. Знаешь, чем отличается трейдер от аналитика? – спросила она.

– Нет, не знаю, чем?

– Аналитик – это трейдер, которого долго били головой об стену, – продолжая смеяться, сказала старший трейдер и гордо удалилась.

Звучало забавно, но в голосе наставницы чувствовался нескрываемый упрёк. Мне были непонятны причины её недовольства моей деятельностью: я не стремился занять её место, не оспаривал подход и не перетягивал на себя одеяло. У меня не было никаких карьерных амбиций в этой компании, кроме как желания управлять активами, я искренне считал своё собственное развитие своей главной задачей, а то, что в процессе моего обучения я смог развить и улучшить подход наставницы, было совершенно нормальным процессом: ученик должен превзойти своего учителя. Вполне возможно, что её не устраивала конкуренция, которую создал парень, которому только недавно исполнилось 19 лет, на фоне чего она со своим багажом знаний смотрелась не так ярко, как раньше. Но опять же, затмить её не было моей целью, и тот факт, что другие люди в компании тянулись к моим знаниям, только подчёркивал профессионализм наставницы и то, что её подход и находки в техническом анализе, которые я развил до своей «системы», были по-настоящему высококлассными.

Несмотря на регулярные просьбы вести себя поскромнее, я продолжал гнуть свою линию в части подхода к анализу и всё так же безвозмездно делился с клиентами компании своими идеями и прогнозами. В один прекрасный момент это стало для компании проблемой, и они предложили мне следующее решение: я начал получать ежемесячную зарплату в 500 \$ за свою работу в компании – за то, что вёл лекции и обучал людей, но при этом в мои задачи стало входить предложение клиентам посетить дополнительные семинары, разумеется платные, которые позволили бы компании дополнительно зарабатывать. Руководство решило, что раз уж людям нравлюсь я и мои методы, то это можно монетизировать, и заодно немного приплачивать мне, чтобы, с одной стороны, не терять потенциальных клиентов, а с другой стороны, мотивировать меня оставаться в их компании.

Безусловно, это был приятный бонус к ежедневным приездам в офис, хотя я сопротивлялся тому, чтобы обучать людей за деньги и «продавать» им какое-то дополнительное обучение. Я считал, что раз люди пришли в компанию, чтобы найти работу, то нужно сделать

всё для этого, а брать с них деньги – это вести себя нечестно. Я поделился своими соображениями со старшим трейдером, на что она укоризненно ответила, что я веду себя неправильно и неблагодарно, что компания мне одному из немногих дала «зарплату» на ежемесячной основе, и хоть и не трудоустроила в компанию официально, но всё же я получаю то, чего остальные не могли получить. Я был слишком юн, чтобы спорить и отстаивать свою позицию, особенно перед лицом авторитетного руководителя, и всё, чего я смог добиться, это потребовал ввести в обучение людей мои методы анализа и паттерны, в которых был уверен, чтобы люди, отдавая деньги, получали эффективный инструмент, а не просто набор индикаторов, которые работают в случае, когда рынок по своим движениям им соответствует. Я понимал, что работа и трудоустройство для большинства «учеников» в этой компании так и останется мечтой, но вряд ли мог что-то с этим сделать. Оставалось только выкладываться по максимуму, не лениться на лекциях и искать всё новые эффективные способы и методы технического анализа, чтобы обучать им клиентов финансовой компании.

## 21

Время шло, а нового инвестора ни наставница, ни моя менеджер не приводили, хотя и клиенты у компании были, и деньги в ДУ водились. Правда, уходили они в управление к более опытным и взрослым управляющим, причём не все из них отличались стабильностью в результатах. Нельзя сказать, что моя торговля и прогнозы всегда оправдывались: я, бывало, допускал неточные прогнозы. Было бы странно, если бы я обыгрывал рынок покруче биржевой акулы, но меня не покидало эгоцентричное ощущение, что мои навыки, знания и наработки ничуть не хуже, чем у других моих коллег. Складывалось впечатление, что возраст и положение в компании играли свою роль: инвестору было проще отдать деньги взрослому человеку, чем молодому парню, особенно если у трейдера была договорённость с менеджером на предмет отчисления части своей прибыли, что, как выяснилось, довольно часто практиковалось и позволяло опытным трейдерам забирать крупных клиентов себе.

Да и моя менеджер гораздо больше времени уделяла поиску новых учеников для компании, что непосредственно отражалось на её доходе, чем поиску инвесторов: легче было найти человека, желающего трудоустроиться в компанию, объяснить ему необходимость поучиться за деньги на качественных курсах и в перспективе стать трейдером в брокерской компании, чем убеждать человека вложить несколько десятков тысяч долларов в юного малоопытного трейдера.

Моя наставница тоже вела свою игру: я видел нескольких потенциальных клиентов, которые обращались к ней с вопросом, кому бы передать активы в управление, и ни одному из них не был порекомендован я. Оставалось принимать правила этой игры, так как повлиять ни на что я не мог и находился в компании на правах, предоставленных мне одной лишь наставницей.

В ноябре 2009 года случилось неожиданное событие. Как-то в коридоре ко мне подошёл один из учеников моей наставницы, мужчина средних лет, которого я запомнил, потому что после моего объяснения правил применения ретрейсмента он единственный из группы выполнил построение с первого раза и без нареканий.

– Виктор, добрый день. Вчера отличную лекцию прочитали, спасибо вам, я вот тоже хочу научиться торговать как вы, одну сделку по вашей рекомендации в плюс закрыл, – радостно сообщил мне мужчина.

– Я очень рад, надеюсь, и следующие сделки у вас будут прибыльны, – с улыбкой ответил я. Всегда было приятно, когда мои рекомендации приносили деньги клиентам, пусть лично я с этого ничего никогда не имел.

– Да, но вот со стабильностью у меня пока сложно, – поделился ученик со смущением в голосе, – вроде и делаю всё, как учили, а нервы подводят и слишком рано закрываю сделку. Собственно говоря, я к вам поэтому и захотел обратиться.

В голове у меня пронеслась мысль о том, что сейчас он попросит индивидуальное объяснение или наставничество. Опередив его, я сказал следующее:

– Ничего страшного, что пока вы не можете добиться стабильности, она придёт со временем, сразу ни у кого ничего не получается. Думаете, у меня каждая сделка прибыльная? Нет, мне тоже ещё очень многому нужно научиться.

– Мне импонирует ваша искренность, – ответил мужчина и понизил голос, чтобы нас случайно никто не услышал: – Виктор, я тут накопил денег, семь тысяч долларов. Можете их взять в управление на полгода?

Это было неожиданно. С таким вопросом напрямую ко мне ещё никто не обращался.

– Конечно, без проблем, у меня как раз сейчас нет в управлении капитала, – честно ответил я. – Какие ваши условия по прибыли? У нас обычно пятьдесят на пятьдесят.

– Да, меня пятьдесят процентов устроят более чем, но есть одно условие. Я бы хотел, чтобы торговля велась в другой компании, не в этой, – всё так же тихо сказал мужчина.

– Почему? – удивился я.

– Честно говоря, Виктор, я не доверяю ни компании, не здешней публике. Я пришёл в поисках работы, а в итоге меня принуждают открыть счёт. Деньги у меня для этого есть, хоть и небольшие, но как-то слишком нагло всё. Не хочу сюда вкладывать, если вы готовы управлять, давайте в другой компании, не важно, в какой именно, но не в этой, – ответил мой собеседник.

Честно признаться, меня это условие несколько не разочаровало. Безусловно, речь сейчас шла о том, что я уведу у компании потенциального инвестора, но пожелания и требования клиентов я ставил во главу угла. Я прекрасно понимал, о чём он говорит и почему хочет, чтобы я управлял его капиталом не в этой компании. Беспokoило только то, что скажет моя наставница, когда узнает, что я увёл клиента из компании.

– Хорошо, я готов. Подберу для нас оптимальную компанию и подготовлю вам договор на доверительное управление, – ответил я, уже понимая, куда мы с ним пойдём торговать.

В то время на российском рынке было довольно много форекс-компаний, но одна из них выбивалась из общего числа. Она называлась Вгосо Company и выделялась среди остальных профессиональным отношением к клиентам, большим выбором торговых терминалов, а также тем, что предоставляла возможность торговать не только на валютном рынке, но и на фондовом и товарно-сырьевом рынке. И пусть мне этого не требовалось, но было понятно, что эта компания гораздо более серьёзная, нежели остальные «кухни». Плюс ко всему в этой компании торговал Александр, мой коллега по интернет-переписке, и я выяснил, что он также заводил деньги своих крупных инвесторов на счета в Вгосо. По его словам, он лично знал руководство компании и был уверен в их бизнес-модели. Мне же она приглянулась возможностью торговать дробными лотами, потому что даже для капитала в 7000 \$ целый лот был великоват, разве что как совокупность нескольких мелких сделок в сумме.

Прошло несколько дней после подписания договора. Мой новый инвестор пополнил свой счёт в Вгосо и передал мне логин и пароль от личного кабинета, чтобы я мог управлять его деньгами. Для меня начинался новый этап моей работы, и почему-то мне казалось, что у нас с инвестором всё получится. Наверное, это была всего лишь надежда, но она давала поддержку, ведь теперь я остался один на один с клиентом, рынком и деньгами: положиться было не на кого.

В начале декабря 2009 года валютный рынок был довольно активным. Я знал, что в декабре-январе объёмы торгов значительно падают, но было видно, что цена двигалась довольно активно, а значит, у меня была возможность войти в рынок и заработать.

В первые дни управления я совершил пару сделок, которые закончились с разными результатами. Я заработал на продаже EUR/USD и немного потерял на канадском долларе. Инвестор обещал, что не будет вмешиваться в мою работу, он не звонил и не беспокоил, и я чувствовал себя вполне комфортно. Решив не спешить, я стал внимательно изучать разные валютные пары в поисках той самой «бриллиантовой сделки».

Около недели я размышлял о том, куда можно было применить переданный мне в управление капитал, анализировал графики валютных пар, строил уровни Фибоначчи и просто ждал. Работу трейдера часто сравнивают с рыбалкой: нужно закинуть удочку и ждать, когда клюнет. После некоторого ожидания мне показалось, что «клюёт»: мой выбор пал на кросс-курс GBP/JPY, на котором формировался второй внутренний паттерн ретрейсмента (IP2). Я не забыл о том, как в своё время заработал свой первый капитал на фунтоиене, и, несмотря на агрессивность и высокую волатильность этого кросс-курса, техническая ситуация на валютной паре выглядела довольно многообещающе. Правда, стоп-лоссы по данному кросс-курсу редко можно было поставить меньше 200—300 пунктов, но благо в компании Вгосо лоты были дробные, и я мог позволить себе такой далёкий стоп, просто взяв объём сделки меньше одного стандартного лота.

К 10 декабря на четырёхчасовом таймфрейме цена валютной пары GBP/JPY достигла уровня 14,6%, сформировав тем самым мой паттерн ретрейсмента Фибоначчи. Не испытывая ни страха, ни сомнения, я открыл сделку на покупку. Стоимость пункта была высоковата с учётом стоимости японской иены, и стоп-лосс по покупке на основании паттерна IP2 требовался размером в 300 пунктов, но я подсчитал, что в случае убытка у меня останется ещё часть из 30% потенциального риска, чтобы отбить убытки, если вдруг сделка закончится неудачно. Спустя некоторое время после покупки цена на фунтоиену начала расти.

За пять дней цена на GBP/JPY поднялась на 2,6%, что уже давало мне и моему инвестору неплохую прибыль, пусть и плавающую. Незамедлительно воспользовавшись возможностью подстраховать свою покупку, я передвинул стоп-лосс на точку входа, и спустя некоторое время с грустью заметил, как цена начала снижаться точно к моему уровню входа. Это была довольно распространённая ситуация, так как цена зачастую повторно тестирует важный уровень и только потом развивает основное движение. Но ведь дальнейшего движения могло и не случиться. Мне начало казаться, что я просчитался с ростом в рамках паттерна и что, может быть, стоит закрыть покупку, пока есть небольшая прибыль. И хотя сделка всё ещё была прибыльной, мой расчёт был на другой вариант движения. Сейчас, когда цена возвращалась к моему безубыточному стопу, создавалось впечатление, что с этой сделкой может не выгореть и придётся искать новую.

После достигнутой плавающей прибыли остаться в нуле было гораздо большим разочарованием, чем потерять часть средств. Убытки я рассматривал как неотъемлемую часть трейдинга, и они были в каком-то смысле нормой, если не превышали размер прибыли в сделках. Но потерять накопленную прибыль, а после наблюдать, как цена рискует продолжить рост, но уже без меня, было неприятно. Я взвесил за и против и решил, что лучше ничего не заработать и не потерять, если цена вернётся на уровень моего входа, нежели выйду сейчас, чуть-чуть заработав, но рискуя упустить основное движение. Тем более что паттерн ретрейсмента продолжал развиваться и ничего не говорило о том, что ситуация на валютной паре поменялась.

Мне повезло. Несмотря на откат, моего стоп-лосса цена не достигла, после чего вновь вернулась к росту. Плавающая прибыль вернулась на прежний уровень, и в этот момент от своего коллеги Александра, который недавно снова вышел на связь, я получил следующее сообщение в мессенджере:

«Привет. Я тут купил GBP/JPY до конца года. Моя ТС кричит, что будем расти».

Это сообщение воодушевило меня. Во всяком случае, я был теперь не один на один с рынком: мой коллега, опытный трейдер, тоже присоединился к росту. Это меня обрадовало, так как давало шансы на успешную первую сделку для нового клиента. Если уж опытный трейдер был в покупках валютной пары, то мне переживать было не о чем вообще. Все складывалось очень удачно.

После католического Рождества 25 декабря, когда торгов на рынке FOREX почти что не происходило, GBP/JPY стояла на месте, в зелёной зоне по моей покупке. Прикинув возможности и то, как удачно реализовался паттерн, я понял, что могу использовать плавающую прибыль. Точка входа по паттерну получилась практически на минимуме движения, ещё до начала роста, поэтому, руководствуясь вновь появившимся в виде покупки моего коллеги позитивом, я открыл ещё одну сделку на покупку всё той же валютной пары, выставив стоп по обеим сделкам на уровень безубыточности, доведя общий объём позиции до довольно высокого уровня. Теперь, стоило цене упасть всего на 150 пунктов, которые эта валютная пара порою проходила, бывало, за пару часов, я бы вновь остался в нуле. Но риск был оправдан: я либо ничего не терял, либо мог заработать какую-то фантастическую прибыль, о которой даже боялся думать.



*Валютная пара GBP/JPY и паттерн IP2 (цель 61,8% не достигнута). Декабрь 2009 – январь 2010*

Последние дни уходящего 2009 года сопровождались небывалом эмоциональным подъёмом, как моим, так и рыночным. Всего за два дня цена GBP/JPY поднялась на 400 пунктов. Плавающая прибыль была просто невероятных для меня размеров, и я не мог до конца поверить в происходящее: с 7000 долларов капитала инвестора прибыль на бумаге составляла почти 16 тысяч, а общий размер депозита в терминале был равен 23 тысячам долларов.

31 декабря днём мне позвонил мой инвестор.

– Виктор, вы это видите? – радостно спросил он.

– Наблюдаю, да, – не менее радостно ответил я. – Думаю подождать новогодние праздники, возможно, рост продолжится в начале января.

– А может, уже закроем покупки? – робко спросил инвестор, которому, видимо, не терпелось получить существенную для столь короткого периода времени прибыль, являющуюся результатом моей торговли.

Я задумался. Если закрыть сейчас обе покупки, я заработаю больше восьми тысяч долларов как 50% от результатов управления. Цифра была ошеломляющей, но я решил действовать системно.

– Я полагаю, что цена вряд ли сильно упадёт в начале года, цели по уровням Фибо ещё выше, поэтому, пожалуй, подожду, – ответил я. Он согласился, и мы попрощались, пожелав друг другу счастливого Нового года и Рождества.

Рынок был закрыт в первые дни января. Когда 4 января торги открылись, цена на GBP/JPY начала немного снижаться, и я, не выдержав эмоционального фона, закрыл все сделки по валютной паре. Цели по внутреннему паттерну ещё не были достигнуты, но не зафиксировать такую прибыль было просто преступно.

Месяц назад мне исполнилось 19 лет. В начале января 2010 года, после закрытия всех сделок и выхода в кеш по счёту инвестора, мой чистый доход составил семь тысяч долларов, то есть больше двухсот тысяч рублей в пересчёте на национальную валюту. Меньше чем за месяц я заработал столько, сколько обычный человек зарабатывал за год.

Это было невероятно.

## 23

Успех нужно было с кем-то срочно разделить. Мне не терпелось рассказать о том, чего я добился благодаря анализу Фибоначчи, благодаря точным инструментам и грамотному подходу к построению, которое только что принесло мне несколько тысяч долларов, о чём ещё год назад я даже не мог мечтать. Делать выводы по одной сделке, быть может, было неправильно, но мне в тот момент казалось, что если это и не Грааль, то как минимум очень близко к системе, к созданию которой должен был стремиться каждый трейдер. Но и назвать свой подход системой я пока не мог. Я нашёл для него более точное название, которое пришло в голову, когда я задумывался о совокупности применения инструментов в комплексе, а не поодиночке. «Комплексный» – подходящий термин для анализа Фибоначчи. А «комплексный анализ Фибоначчи» – кажется, то, что нужно, чтобы обозначить мой авторский подход.

Насколько он соответствовал определению торговой системы? В меньшей степени, чем требовалось, как мне тогда казалось. Ведь что такое система? Как мне объяснили ещё в начале пути, это набор инструментов, который неизменен, который даёт сигналы о покупке и продаже, который говорит о том, каким объёмом нужно входить в сделку и когда нужно выходить из сделки с прибылью.

Мой комплексный анализ Фибоначчи оказался свободен от индикаторов. Общепринятых сигналов в нём тоже не было. Конечно, внутренние паттерны предоставляли информацию о моменте входа от ключевого уровня модели, но никаких дополнительных фильтров или знаков я не искал, входя в сделку исключительно от Фибо-уровня. Кажется, это вряд ли можно было назвать торговой системой. Я получил сильный инструмент для прогнозирования и анализа, но не систему. Но, по правде, меня это ничуть не расстраивало.

Родные были очень рады моему успеху и даже поначалу не верили в то, что я смог заработать на каком-то онлайн-трейдинге валютами. Это действительно казалось чем-то нереальным, ведь деньги не могли братья из воздуха. Но я удовлетворил своих родных объяснением, что моя прибыль – результат моего умственного труда и что, по сути, это вознаграждение за два года моих усилий и года регулярных визитов в офис финансовой компании, в которой и были заложены основы моего профессионализма. Я радостно сообщил домашним, что с такими навыками и результатами смогу найти работу в финансовой сфере и скоро буду работать официально, по договору и заниматься тем, что мне действительно нравится. За отчисление из института меня больше не журили.

А вот старший трейдер финансовой компании, моя наставница и образец для подражания, на которую я равнялся, была не просто недовольна моим результатом, а устроила мне настоящую выволочку, когда я пришёл в офис в начале января, чтобы поделиться своим успехом.

Её совершенно не впечатлила ни моя прибыль, ни то, как я распорядился тем, чему она меня научила. Она отвела меня на разговор тет-а-тет и высказала своё неудовольствие тем, как я поступил и как подорвал её доверие. Она узнала от менеджера клиента, что я увёл человека в другую компанию, и была разочарована этим моим поступком. Указав на то, сколько сил компания вложила в меня, она упрекнула моё решение открыть клиенту счёт в другой компании – потому, что я заработал на стороне, и потому, что её руководство, владельцы нынешней компании, где я работал и где получал ежемесячную «зарплату», имело с ней из-за меня очень неприятный разговор.

Вся радость от прибыли куда-то улетучилась. Я не думал о том, что со стороны наставницы это была манипуляция или попытка сформировать во мне чувство вины. Она действительно была очень расстроена, потому что, как для человека старой закалки, верность и доверие были для неё не пустыми словами. Но и для меня пустыми словами это не было, ведь я ни разу не подвёл ни её, ни компанию: я взял клиента, не зная, заработаю или нет, не собираясь работать на свой карман, и не потому, что хотел таким образом уйти из той фирмы, где мне доверились. Я лишь удовлетворил запрос клиента, продемонстрировав при этом профессионализм и то, что результат от сотрудничества с компанией есть. Своими успехами в управлении я это доказывал.

Мои доводы для наставницы оказались неубедительны. Она сказала, что разочарована мной и что в дальнейшем компания не сможет доверять мне клиентов, потому что нет гарантий, что они останутся в корпоративном контуре. Меня обидело это недоверие, но я лишь согласился с тем, что поступил не совсем правильно, и сказал, что в будущем не собираюсь уводить клиентов. Наставница ответила, что я должен буду теперь более активно привлекать людей на дополнительное обучение, если хочу продолжать работу в компании. Я был горд «Комплексным анализом Фибоначчи», но не собирался делать из него коммерческий продукт. Я полагал, что чем больше людей узнают о моём подходе, тем лучше будет для моей карьеры, и не было смысла ограничивать людей стоимостью, которую они должны были заплатить за эти знания.

Несмотря на то что многие из аспектов своего анализа Фибоначчи я почерпнул из методов старшего трейдера, в частности правила построения уровней, большая часть подхода была разработана мной индивидуально, и единственное, о чём я переживал, это о том, что другой человек, более предприимчивый, изучив на курсах мой взгляд на комплексный анализ, может начать продавать его как свою методику. Моё авторство нужно было каким-то образом зафиксировать. Я не собирался делать из комплексного анализа торговую марку или патентовать. Нужно было лишь придать внутренним паттернам и найденным мною свойствам и закономерностям принадлежность к конкретному аналитику.

Я обратился в частное издательство, где малым тиражом выпустил небольшую книгу, которая в большей степени напоминала методичку по уровням, проекции и расширению Фибоначчи, нежели пособие по техническому анализу. Помимо них, я описал в ней основные свойства валютных пар, наблюдения, которые сделал в процессе трейдинга, и анализ за прошедшие два года. Эту брошюру в качестве подарка я раздал своим друзьям, родственникам и коллегам. Теперь можно было не беспокоиться о том, что кто-то, также обнаружив закономерности в поведении цены на уровнях 9%, 14,6% и других, заявит о своём праве на инструмент, как любили это делать на Западе люди типа Джо ДиНаполи, называя обычные Фибо-уровни своим именем.

В этом не было никакого потворства своему эго, желания прославиться или ожидания, что моя книга станет всемирно известна. Я понимал, что мой анализ требует ещё очень много месяцев улучшения и работы и что нужно провести ещё множество исследований, придав методу больше системности. Но комплексный подход к анализу рынка FOREX при помощи моих идей и Фибо-инструментов нужно было зафиксировать на бумаге, что я и сделал, как результат пройденного пути. Плюс ко всему теперь я мог ссылаться не только на свой эмпи-

рический опыт в трейдинге и анализе, но и на печатную продукцию, из которой можно было почерпнуть методы построения и применения инструментов.

## Глава 5. Чужое мнение

24

Встреча с инвестором должна была состояться в кафе на юге города. Шёл мелкий снег, и светило яркое солнце, редкий гость в Петербурге даже в летнее время. Я спешил на встречу в приподнятом настроении, не столько из-за того, что со мной должны были рассчитаться по итогам управления, сколько по причине перспектив сотрудничества, которое я хотел предложить клиенту. Мне казалось, что мой результат его полностью устроил и он будет готов продолжать работу, а я в свою очередь понимал, что у меня ещё не раз получится заработать для него деньги.

Сидя в кофейне, мы неспешно обсуждали мой результат. Его впечатлил полученный доход, и он был очень заинтересован в том, как мне удалось предсказать рост валютной пары, так как он и сам был не прочь научиться зарабатывать. Мне показалось, будто он полагал, что есть какой-то секрет или стратегия, которую я использовал и о которой он не знал. Мы учились у одной наставницы в одной брокерской компании, поэтому я, не скрывая ничего, рассказал ему про паттерн IP2 на графике, на основании которого я вошёл в покупку GBP/JPY и при помощи которого заработал деньги для него и себя.

## **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.