

К. С. Царихин

ФОНДОВЫЙ РЫНОК И МИР

Учебник
Энциклопедия
Стимулятор творческого мышления

Теоретическая и практическая новизна, свежий, оригинальный взгляд на проблемы фондового рынка и пути их решения – так можно охарактеризовать новый капитальный труд известного специалиста-практика, автора популярных книг «Как самому заработать деньги на фондовом рынке» и «Инвестиции в акции – просто и понятно». Перед вами интегрированная база знаний по инвестициям на российском вторичном рынке акций. Эту книгу характеризуют увлекательный стиль изложения, обилие практических примеров, подробные инструкции «как это делать» и «где найти необходимую информацию». Круг рассматриваемых вопросов достаточно широк: от идеологии инвестиций – до конкретных настроек индикаторов, и по каждому из них автору «есть что сказать». Данная работа может быть полезна всем тем, кто стремится стать профессиональным трейдером, а также работникам инвестиционных компаний и преподавателям.

*Академику Виктору Васильевичу Шкурбе –
моему учителю в мире науки*

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	10
ЧАСТЬ I. ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	23
ИСТОРИЯ ВОПРОСА.....	23
СУЩЕСТВО ДЕЛА	33
= АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОТНОСЯЩИХСЯ К ПРЕДПРИЯТИЮ-ЭМИТЕНТУ =	35
== ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ==	35
== БАЛАНСОВАЯ И РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ АКЦИИ ==	38
== ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ ==	44
== СТРУКТУРА КАПИТАЛА КОМПАНИИ ==	54
== ПЕРСПЕКТИВЫ СЛИЯНИЯ, ПОГЛОЩЕНИЯ ИЛИ ДРОБЛЕНИЯ ==	55
== ДИНАМИКА АКЦИЙ КОМПАНИИ В ПРЕДДВЕРИИ ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ =	
.....	67
== РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОСТИ ==	68
= АНАЛИЗ ОТРАСЛИ, ГДЕ РАБОТАЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ-ЭМИТЕНТ =	69
= АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ГОСУДАРСТВЕ, ГДЕ РАСПОЛАГАЕТСЯ	
ПРЕДПРИЯТИЕ-ЭМИТЕНТ =	90
== ПОЛИТИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ ==	90
== ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ, ДЕНЕЖНАЯ МАССА И СКОРОСТЬ	
ОБРАЩЕНИЯ ДЕНЕГ ==	93
== КУРС ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТ ==	111
== МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА ==	114
== ГОСУДАРСТВЕННЫЙ БЮДЖЕТ И СТАБИЛИЗАЦИОННЫЙ ФОНД ==	119
== СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ==	133
== ИНФЛЯЦИЯ И РОСТ ЦЕН ==	136
== РЫНОК МЕЖБАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ ==	138
== ВВОЗ И ВЫВОЗ КАПИТАЛА ==	139
== ВТОРИЧНЫЙ РЫНОК: ПРИТОК И ОТТОК ДЕНЕГ ==	141
= МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФАКТОРЫ =	143
== ЦЕНА НА НЕФТЬ И НА ДРУГИЕ ЭКСПОРТНЫЕ ТОВАРЫ ==	144
== ЦЕНЫ НА АДР и ГДР ==	160
== ДИНАМИКА МИРОВЫХ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ ==	161
== РЕЙТИНГИ ==	166
= ПРИРОДНЫЕ ФАКТОРЫ =	168
= ВЫВОДЫ =	178
ЧТО ПОЧИТАТЬ, ГДЕ ПОСМОТРЕТЬ.....	186
<i>Основные книги по фундаментальному анализу</i>	<i>186</i>
<i>Основные показатели, которые характеризуют производственно-хозяйственную</i>	
<i>деятельность эмитента.....</i>	<i>187</i>

<i>Аналитики приходят на помощь</i>	196
<i>Где брать готовые аналитические обзоры по предприятиям-эмитентам?</i>	197
<i>Где брать готовые обзоры по анализу страновых факторов?</i>	200
<i>Где брать готовые обзоры по анализу международных факторов?</i>	202

ЧАСТЬ II. МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА АКЦИЙ206

ИСТОРИЯ ВОПРОСА.....210

= ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РЫНКА = =	214
= ТЕОРИЯ КАТАСТРОФ =	216
= ТЕОРИЯ ШУМА =	216
= МОДЕЛЬ МОД И НАСТРОЕНИЙ =	217
= ТЕОРИЯ КОГЕРЕНТНОГО РЫНКА =	217
= ТЕОРИЯ РЕФЛЕКСИВНОСТИ РЫНКА =	221
= ВЫВОДЫ =	223

СУЩЕСТВО ДЕЛА.....224

= ВТОРИЧНЫЙ БИРЖЕВОЙ РЫНОК АКЦИЙ: КОМПОНЕНТЫ СИСТЕМЫ =	224
== АКЦИИ ВТОРИЧНОГО РЫНКА = =	224
== СТАЦИОНАРНАЯ ДЕНЕЖНАЯ МАССА ВТОРИЧНОГО РЫНКА АКЦИЙ = =	229
== УЧАСТНИКИ ТОРГОВ = =	232
= ОПИСАНИЕ МОДЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВТОРИЧНОГО РЫНКА АКЦИЙ = ..244	
== СТАДИЯ РАВНОВЕСИЯ = =	244
== СТАДИЯ ИНТЕРВЕНЦИИ КРУПНОГО КАПИТАЛА = =	249
== СТАДИЯ АЖИОТАЖА = =	257
== СТАДИЯ РАВНОВЕСИЯ НА НОВОМ ЦЕНОВОМ УРОВНЕ = =	269
== СТАДИЯ ХАОСА = =	275
== СТАДИЯ ЭВАКУАЦИИ КРУПНОГО КАПИТАЛА = =	276
== СТАДИЯ ДИЗАЖИОТАЖА = =	284
== ДОПУЩЕНИЯ И ОГРАНИЧЕНИЯ МОДЕЛИ = =	288
= = ВЫВОДЫ = =	294
= МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИРЖЕВОГО РЫНКА ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ =	316
== ЛОНДОНСКАЯ БИРЖА МЕТАЛЛОВ = =	316
== СЦЕНАРИИ ПОВЕДЕНИЯ ЦЕНЫ НА БИРЖЕВОМ РЫНКЕ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ = =	318
= ПОДВОДИМ ИТОГИ =	324

ЧАСТЬ III. ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ.....329

ИСТОРИЯ ВОПРОСА.....329

= ОСНОВЫ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА =	329
== ТЕОРИЯ ДОУ ==	329
== ЧТО ТАКОЕ ЦЕНА? ==	330
== МАТРИЦА СДЕЛОК ==	339
== ОБЪЁМ ТОРГОВ ==	343
== ФОРМАТЫ ГРАФИКОВ ==	351
== СВЯЗНОСТЬ ГРАФИКА ==	363
== ВРЕМЯ НА ГРАФИКЕ ==	363
== ВРЕМЕННОЙ МАСШТАБ ГРАФИКА ==	370
= ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛЫ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА =	375
== ЭМПИРИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ==	375
<i>Западная школа</i>	375
<i>Восточная школа</i>	381
== ДЕТЕРМИНИСТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ==	389
<i>Волновая теория Эллиотта и числа Фибоначчи</i>	390
<i>Методы У. Д. Ганна</i>	419
<i>Демарк, Ишимоку и С°</i>	429
== ХАОТИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ==	437
= ВЫВОДЫ =	475
== ДОКОМПЬЮТЕРНОЕ МЫШЛЕНИЕ ==	475
== ПРОГРАММИРОВАНИЕ БУДУЩЕГО ==	476
== «ЭФФЕКТ СОТОЙ ОБЕЗЬЯНЫ» ==	477
== «ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ» НАПРАВЛЕНИЕ ==	479
== ТЕХНИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И МАССОВАЯ ПСИХОЛОГИЯ ==	483
== ОБЫВАТЕЛЬСКАЯ И НАУЧНАЯ ЛОГИКА ==	484
== АКТИВИЗАЦИЯ ПРАВОГО ПОЛУШАРИЯ ==	489
== НАУКА ИЛИ ОКОЛОНАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА? ==	490
== ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ==	492
== МНИМЫЙ УНИВЕРСАЛИЗМ ==	494
== ЛИЧИНКА СТАНОВИТСЯ БАБОЧКОЙ ==	495

СУЩЕСТВО ДЕЛА.....496

= ИНЬ И ЯН НА РЫНКЕ =	496
= РУССКО-ЯПОНСКИЕ СВЕЧИ =	501
== ТРАДИЦИОННЫЙ ПОДХОД ==	501
== ИЕРОГЛИФИЧЕСКАЯ ПИСЬМЕННОСТЬ ==	508
== ДИСКРЕТНОСТЬ И КОНТИНУАЛЬНОСТЬ НА ГРАФИКАХ ==	517
== НЕПРОЯВЛЕННЫЕ СВЕЧИ ==	524
= ЛИНИИ НА ГРАФИКЕ =	525
== ЛИНИИ ПОДДЕРЖКИ И СОПРОТИВЛЕНИЯ ==	525
== ЛИНИИ СКОРОСТИ ==	537
= ИНДИКАТОРЫ =	563
<i>Скользящая средняя (MA – Moving Average)</i>	564

<i>Индикатор отклонения цены от средней (ИОС)</i>	566
<i>Индекс относительной силы (RSI – Relative Strength Index)</i>	573
<i>Индикатор суммы отклонений цены от средней (ИСО)</i>	581
<i>Индикатор суммы RSI</i>	583
<i>Индикатор белых и чёрных свечей (ИБЧС)</i>	584
<i>Индикатор внутридневной волатильности (ИВВ)</i>	585
<i>Индикатор суммарной внутридневной волатильности (ИСВВ)</i>	586
<i>Индикатор доходности тренда (ИДТ)</i>	587
<i>Индикатор диапазона колебаний – ИДК</i>	589
<i>Индикатор изменчивости рынка – ИИР</i>	591
<i>Индикатор перехлёста диапазонов – ИПД</i>	592
<i>Индикатор нервозности рынка – ИНР</i>	593
<i>Индикатор баланса спроса и предложения в окне заявок</i>	594
= ПРОЛЕГОМЕНЫ =	596

ЧТО ПОЧИТАТЬ, ГДЕ ПОСМОТРЕТЬ.....617

ЧАСТЬ IV. ТОРГОВЫЕ СТРАТЕГИИ И АЛГОРИТМЫ.....619

ИСТОРИЯ ВОПРОСА.....619

= ХАОС И ПОРЯДОК В СОЗНАНИИ =	619
= СТРАТЕГИЯ, ПЛАН И АЛГОРИТМ =	622
= ПОРТФЕЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ =	628
= ВОЛАТИЛЬНОСТЬ, ИЗМЕНЧИВОСТЬ И РИСК =	639

СУЩЕСТВО ДЕЛА.....646

= ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ БИРЖЕВАЯ ТОРГОВЛЯ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ =	648
= ИДЕНТИФИКАЦИЯ ФАЗ И СТАДИЙ ВТОРИЧНОГО РЫНКА АКЦИЙ =	652
== РАВНОВЕСИЕ ПЕРЕХОДИТ В ИНТЕРВЕНЦИЮ КРУПНОГО КАПИТАЛА ==	657
== ИНТЕРВЕНЦИЯ КРУПНОГО КАПИТАЛА ПЕРЕХОДИТ В АЖИОТАЖ ==	664
== РОСТ СМЕНЯЕТСЯ РАВНОВЕСНЫМ КОРИДОРОМ ==	670
== НА РЫНКЕ НАЧИНАЕТСЯ ЭВАКУАЦИЯ КРУПНОГО КАПИТАЛА ==	673
== ДИЗАЖИОТАЖ ПЕРЕХОДИТ В ХАОС ==	674
== ХАОС ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ В ПОРЯДОК ==	676
= ОТКРЫТИЕ, УДЕРЖАНИЕ И ЗАКРЫТИЕ ПОЗИЦИЙ =	677
== СИСТЕМА КЛАСТЕРНОЙ ТОРГОВЛИ ==	679
== ОТКРЫТИЕ ПОЗИЦИЙ И СТОПЫ ==	683
<i>Базовые техники выставления стопов</i>	684
<i>Жёсткие и тугие стопы</i>	688
<i>Эффект фоновой волатильности</i>	693

<i>Эффект проскальзывания</i>	694
== УДЕРЖАНИЕ И ЗАКРЫТИЕ ПОЗИЦИЙ ==	696
<i>Как противостоять козням «маркет-мейкеров»?</i>	700
<i>Несколько полезных примеров открытия, удержания и закрытия позиций</i>	707
= ТИПОВЫЕ СИГНАЛЫ НА ПОКУПКУ И НА ПРОДАЖУ =	720
== ТИПОВЫЕ СИГНАЛЫ НА ОТКРЫТИЕ ЛОНГОВ ==	725
<i>Открытие лонга при пробое верхней линии скорости</i>	725
<i>Открытие лонга при начале движения от нижней линии скорости</i>	730
<i>Открытие лонга при пробое средней снизу вверх</i>	739
<i>Открытие лонга около растущей средней</i>	740
<i>Открытие лонга при пробое коридора отклонения от растущей средней</i>	741
<i>Открытие лонга на экстремальном отклонении от падающей средней</i>	742
== ТИПОВЫЕ СИГНАЛЫ НА ЗАКРЫТИЕ ЛОНГА ==	747
<i>Закрытие лонга у верхней линии скорости</i>	747
<i>Закрытие лонга у верхнего коридора отклонения от средней</i>	751
== ТИПОВЫЕ СИГНАЛЫ НА ОТКРЫТИЕ ШОРТОВ ==	753
<i>Открытие шортов при пробое нижней линии скорости</i>	753
<i>Открытие шортов при начале движения от верхней линии скорости вниз</i>	757
<i>Открытие шортов при пробое средней сверху вниз</i>	760
<i>Открытие шортов у нисходящей средней</i>	761
== ТИПОВЫЕ СИГНАЛЫ НА ЗАКРЫТИЕ ШОРТОВ ==	762
<i>Закрытие шортов у нижней линии скорости</i>	762
<i>Закрытие шортов у экстремальной линии отклонения от средней вниз</i>	764
== ИЛЛЮСТРАЦИЯ ПРИНЦИПА СОГЛАСОВАНИЯ С ИНДЕКСОМ ==	764
= ТОРГОВЛЯ ФЬЮЧЕРСАМИ И ОПЦИОНАМИ =	766
== СПЕКУЛЯТИВНАЯ ПОКУПКА ОПЦИОНОВ CALL ==	769
== СПЕКУЛЯТИВНАЯ ПОКУПКА ОПЦИОНОВ PUT ==	778
== СПЕКУЛЯТИВНАЯ ПРОДАЖА НЕПОКРЫТЫХ ОПЦИОНОВ CALL ==	790
== СПЕКУЛЯТИВНАЯ ПРОДАЖА НЕПОКРЫТЫХ ОПЦИОНОВ PUT ==	795
== ПРОДАЖА ПОКРЫТЫХ ОПЦИОНОВ CALL И PUT ==	798
== ХЕДЖИРОВАНИЕ ОТКРЫТЫХ ПОЗИЦИЙ С ПОМОЩЬЮ ОПЦИОНОВ CALL И PUT =	801
== КОМБИНИРОВАННЫЕ ОПЕРАЦИИ: СПРЭДЫ, СТРЭНГЛЫ И СТРЭДДЛЫ ==	805
== ОПЦИОН КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ==	806
= ПСИХОЛОГИЯ БИРЖЕВОЙ ТОРГОВЛИ =	807
== НЕ НАДО БОРОТЬСЯ С ЭМОЦИЯМИ ==	815
== КАК ОТНОСИТЬСЯ К СВОИМ ПОБЕДАМ И ПОРАЖЕНИЯМ ==	816
== НАДО БЫТЬ УДАЧЛИВЫМ ЧЕЛОВЕКОМ ==	818
== ЗАЧЕМ КОПИРОВАТЬ ДРУГИХ? ==	819
== КАК УЧИТЬСЯ? ==	827
== ЗАГАДОЧНАЯ ЭНЕРГЕТИКА ДЕНЕГ ==	828
== АЛЬФА И ОМЕГА ТРЕЙДИНГА ==	829
<i>Трейдер с «пробитой Омегой»</i>	830
<i>Трейдер с «пробитой Альфой»</i>	831
== КОЛЛЕКТИВНАЯ НАРОДНАЯ ПСИХОЛОГИЯ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА БИРЖЕВУЮ ТОРГОВЛЮ ==	833

<i>Люди «Ян»</i>	835
<i>Люди «Инь»</i>	837
<i>Самый сильный народ</i>	845
= ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОЧЕГО ДНЯ ТРЕЙДЕРА =	852
= ТОРГОВЫЙ РИТУАЛ =	853
= КАК РАЗМЕСТИТЬ ИНФОРМАЦИЮ В ПРОГРАММЕ ИНТЕРНЕТ-ТРЕЙДИНГА (НА ПРИМЕРЕ ПРОГРАММЫ «АТОН-ЛАЙН») =	861
= НАСТРОЙКИ ПАРАМЕТРОВ ИНДИКАТОРОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ ПРОГРАММЫ “METASTOCK” =	868
<i>Как построить график в MetaStock?</i>	869
<i>Как наложить на график линию скорости и индикатор?</i>	872
<i>Как построить собственный индикатор?</i>	874
<i>Как сохранить свои настройки?</i>	875
<i>Как сохранить график?</i>	875
<i>Как настроить параметры индикатора “Envelop”?</i>	876
ВЫВЕДЕНИЕ	878
ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ	891
= КНИГИ =	891
= ДИССЕРТАЦИИ =	894
= СТАТЬИ =	895
= ЭНЦИКЛОПЕДИИ И СЛОВАРИ =	895
= ЖУРНАЛЫ И ГАЗЕТЫ =	895
= ПЕСНИ =	895
= ИНТЕРНЕТ-САЙТЫ =	896

ВВЕДЕНИЕ

Уважаемый читатель! Позвольте представиться. Меня зовут Царихин Константин Савельевич. На этот раз я родился на вашей планете 17 ноября 1970 года. Я – инопланетянин. Космическое начальство направило меня на Землю помочь вам перейти в Новую Эру. Моя миссия – глаголом жечь сердца людей. Приготовились? Тогда я начинаю...

Многие люди спрашивают меня: что надо сделать для того, чтобы стать профессиональным инвестором? На это я отвечаю, что самую малость, а именно:

- 1) бросить пить.
- 2) бросить курить.
- 3) прекратить смотреть телевизор (исключение можно сделать разве только для бизнес-канала «РБК»).
- 4) прекратить читать газеты.
- 5) «выдернуть» себя из Интернета.

Последовательное выполнение этих условий даст в ваши руки деньги, и, что самое важное, время. Кроме того, улучшится ваше здоровье. Алкоголь, никотин и средства массовой информации отравляют организм человека на физическом, на эмоциональном и на ментальном уровне. А рынку нужны здоровые люди. Здоровье – самый важный фактор. Обратимся к классике:

Княгиня Вера Николаевна никогда не читала газет, потому что, во-первых, они ей пачкали руки, а во-вторых, она никогда не могла разобраться в том языке, которым нынче пишут.

(А. И. Куприн «Гранатовый браслет»)

– Еда, Иван Арнольдович, штука хитрая. Есть нужно уметь, а представьте себе - большинство людей вовсе есть не умеют. Нужно не только знать что съесть, но и когда и как. (Филипп Филиппович многозначительно потряс ложкой). И что при этом говорить. Да-с. Если вы заботитесь о своем пищеварении, мой добрый совет – не говорите за обедом о большевизме и о медицине. И – боже вас сохрани – не читайте до обеда советских газет.

– Гм... Да ведь других нет.

– Вот никаких и не читайте. Вы знаете, я произвел 30 наблюдений у себя в клинике. И что же вы думаете? Пациенты, не читающие газет, чувствуют себя превосходно. Те же, которых я специально заставлял читать «Правду», – теряли в весе.

– Гм... - С интересом отозвался тяпнутый, розовея от супа и вина.

– Мало этого. Пониженные коленные рефлексы, скверный аппетит, угнетенное состояние духа.

(М. А. Булгаков «Собачье сердце»)

Подумайте, кому вы нужны на рынке с бутылкой в руках, с сигаретой в зубах, читающий газету или смотрящий телевизор? Если у вас нет сил справиться с одной единственной сигаретой, как вы надеетесь укротить океан фондового рынка?

Кроме того, у вас должно быть желание. Великий английский тренер по верховой езде Джеймс Филлис (1834-1912) работал только с лошадьми английской чистокровной породы, потому что этим лошадям присуще природное, естественное желание двигаться вперед, а значит, такую лошадь можно тренировать, не понукая.

Я выезжаю только чистокровных лошадей, но из этого не следует, что я считаю лошадей трех четвертей и половины крови непригодными под седло. Я просто отдаю предпочтение чистокровным ...

Но одной физической стороны в лошади, как и в человеке, недостаточно — нужно узнать ещё её характер. Главное достоинство лошади — это откровенность и расположение идти вперед.

Лошадь должна быть горяча. Горячая лошадь никогда не может быть пугливой, беспокойной и упрямой. О характере лошади речь будет впереди, а пока скажу, что лошадь посредством склада, но смело и охотно идущая вперед, окажется в работе превосходной, и наоборот, лошадь без энергии, будь она хоть картина, как верховая — никуда не годится.

(Дж. Филлис «Основы выездки и езды»)

Хороший инвестор, как лошадь Филлиса, должен быть горяч, ибо горячий инвестор не может быть пугливым. Хороший инвестор должен иметь желание, ибо это желание заставит его учиться, прорабатывать свои ошибки, проводить время за компьютером и т.д. Без желания работать нет успешного инвестора.

В среде отечественных биржевых игроков широко распространено мнение о том, что торговать на бирже надо агрессивно, большим объёмом. Лучше сделать одну ставку, но такую, которая бы «решила всё»: либо завтра вы очень богатый человек, либо полный банкрот. Инвесторов, которые шаг за шагом движутся к поставленной цели и не рискуют слишком многим в одной сделке, игроки презрительно именуют «шляпами» и «инвестиционными клоунами». В русской классической литературе мы можем встретить очень много свидетельств в пользу этого:

Ноздрёв во многих отношениях был многосторонний человек, то есть человек на все руки. В ту же минуту он предлагал вам ехать куда угодно, хоть на край света, войти в какое хотите предприятие, менять всё что ни есть на всё что хотите. Ружьё, собака, лошадь — всё было предметом мены, но вовсе не с тем чтобы выиграть: это происходило просто от какой-то неугомонной юркости и бойкости характера. Если ему на ярмарке повезло напасть на простака и обыграть его, он накупал кучу всего, что прежде попадалось ему на глаза в лавках: хомутов, курительных свечек, платков для няньки, жеребца, изюму, серебряный рукомоильник, голландского холста, крупчатой муки, табаку, пистолетов, селёдок, картин, точильный инструмент, горшков, сапогов, фаянсовую посуду — насколько хватало денег. Впрочем редко случалось, чтобы это было довезено домой; почти в тот же день спускалось оно всё другому, счастливейшему игроку, иногда даже прибавлялась собственная трубка с кисетом и мундштуком, а в другой раз и вся четверня со всем: с коляской и кучером, так что сам хозяин отправлялся в коротеньком сюртучке или архалуке искать какого-нибудь приятеля, чтобы попользоваться его экипажем. Вот какой был Ноздрёв!

(Н. В. Гоголь «Мёртвые души»)

Долохов с бутылкой рома в руках вскочил на окно.

— Слушать! — крикнул он, стоя на подоконнике и обращаясь в комнату. Все замолчали.

— Я держу пари (он говорил по-французски, чтоб его понял англичанин, и говорил не слишком хорошо на этом языке). Держу пари на пятьдесят имперялов, хотите на сто? — прибавил он, обращаясь к англичанину.

— Нет, пятьдесят, — сказал англичанин.

– Хорошо, на пятьдесят импералов, – что я выпью бутылку рома всю, не отнимая ото рта, выпью, сидя за окном, вот на этом месте (он нагнулся и показал покатым выступ стены за окном), и не держась ни за что ... Так?..

– Очень хорошо, – сказал англичанин.

Анатоль повернулся к англичанину и, взяв его за пуговицу фрака и сверху глядя на него (англичанин был мал ростом), начал по-английски повторять ему условия пари.

– Постой, – закричал Долохов, стуча бутылкой по окну, чтоб обратить на себя внимание. – Постой, Курагин; слушайте. Если кто сделает то же, то я плачу сто импералов. Понимаете?

(Л. Н. Толстой «Война и мир»)

В следующий вечер Германн явился опять у стола. Все его ожидали. Генералы и тайные советники оставили свой вист, чтобы видеть игру, столь необыкновенную. Молодые офицеры соскочили с диванов; все официанты собрались в гостиной. Все обступили Германна. Прочие игроки не поставили своих карт, с нетерпением ожидая, чем он кончит. Германн стоял у стола, готовясь один понтировать противу бледного, но всё ещё улыбающегося Чекалинского. Каждый распечатал колоду карт. Чекалинский стасовал. Германн снял и поставил свою карту, покрыв её кипой банковских билетов. Это похоже было на поединок. Глубокое молчание царствовало кругом.

Чекалинский стал метать, руки его тряслись. Направо легла дама, налево туз.

– Туз выиграл! – сказал Германн и открыл свою карту.

– Дама ваша убита, – сказал ласково Чекалинский.

Германн вздрогнул: в самом деле, вместо туза у него стояла пиковая дама. Он не верил своим глазам, не понимая, как мог он обдёрнуться.

В эту минуту ему показалось, что пиковая дама прищурилась и усмехнулась. Необыкновенное сходство поразило его ...

– Старуха! – закричал он в ужасе.

Чекалинский протянул к себе проигранные билеты. Германн стоял неподвижно. Когда отошёл он от стола, поднялся шумный говор. – Славно спонтировал! – говорили игроки. – Чекалинский снова стасовал карты: игра пошла своим чередом.

(А. С. Пушкин «Пиковая дама»)

Между тем император Август...

...часто повторял изречения: «Спешите не торопясь», «Осторожный полководец лучше безрассудного» и «Лучше сделать поудачней, чем затеять побыстрей».

Поэтому же он никогда не начинал сражение или войну, если не был уверен, что при победе выиграет больше, чем потеряет при поражении. Тех, кто домогается малых выгод ценой больших опасностей, он сравнивал с рыболовом, который удит рыбу на золотой крючок: оторвись крючок, – никакая добыча не возместит потери.

(Светоний «Жизнь двенадцати цезарей»)

Что же касается Юлия Цезаря, то...

В сражения он вступал не только по расчёту, но и по случаю, часто сразу после перехода, иногда в самую жестокую непогоду, когда это меньше всего от него ожидали. Только под конец жизни он стал осторожнее принимать бой: чем больше за ним побед, рассуждал он, тем меньше следует полагаться на случай, так как никакая победа не принесёт ему столько, сколько может отнять одно поражение.

(Светоний «Жизнь двенадцати цезарей»)

Мы все метим то ли в Цезари, то ли в Наполеоны, но учиться у них не хотим. А придётся.

Эта книга написана, что называется, не отходя от станка, в период с 2004 по 2008 гг. Во время её написания мне приходилось разрываться между четырьмя занятиями: собственно литературным творчеством, торговлей, консультированием клиентов и преподаванием. Абсолютное большинство графиков, которые вы увидите в этой книге, в буквальном смысле было «выдернуто» из реального времени и помещено в книгу. Мой труд чем-то напоминал работу энтомолога: с утра до вечера я гонялся с сачком за диковинными бабочками, ловил их, препарировал и помещал на страницы альбома. Как вы уже догадались – диковинные бабочки это графики.

Если говорить о стиле изложения, то при написании этой работы я старался следовать стилю книги «Как самому заработать деньги на фондовом рынке», так полюбившейся читателю. Я пишу для русского, широкого, воистину необъятного ума, стремящегося всё постичь и во всём разобраться, который в могуществе своём разливается подобно весеннему половодью, затопляя даже самые маленькие островки непонимания. Кроме того, манера подачи материала максимально приближена к той, которую я использую на лекциях и семинарах. Многие общепринятые утверждения и концепции, касающиеся фондового рынка, не выдержали апробации в аудитории и потому были отвергнуты. Любой педагог знает: начинаешь порой пересказывать какую-нибудь теорию, и понимаешь, что это полная чушь. А почему? А потому что когда ты пытаешься что-то кому-то объяснить, то недостатки и логические противоречия, до определённого момента скрытые в предмете изложения, сразу же вылезают наружу, и ты это сразу чувствуешь. И народ это сразу чувствует. Порой раздастся с места один простой вопрос – и полетела вся теория в тартарары. С другой стороны, некоторые идеи, которые я поместил в книгу, спонтанно возникали по ходу преподавания. Чтобы их не забыть, приходилось постоянно носить с собой блокнот и записывать туда самое оригинальное. После апробации на практике эти идеи из блокнота перекочевали на страницы данного произведения.

В роли писательской дачи в Переделкино, из окна которой открывается вид на сосновый бор и зелень сада, выступала скромная двухкомнатная квартира в доме на Керченской улице, где я изолировал себя от разрушающего воздействия средств массовой информации и отстранил от житейской суеты.

*В чистом убежище своего кабинета
Сидишь, будто затворник, и слышишь
Как временами шуршит вечерний дождь
По цветам дикой груши.*

*Кажется, что кто-то бормочет в сумерках,
Но звуки этих неразборчивых слов –
Лишь разговор ветра, бегущего в листьях
(Хун Ин-Мин, XV век, [19])*

Мне пришлось ограничить свои потребности только самым необходимым. Каждый день я погружался в океан рынка и творчества. Самые разнообразные мысли, образы и идеи кружились в моей голове. Я отбирал из них самые интересные и превращал в буквы, слова, картинки. Они сталкивались, скатывались, слеплялись друг с другом и постепенно превращались в главы и разделы (сходным образом формировались планеты из протоматерии; по благовому умыслу Демиурга в недрах планет оказалось всё, что надобно человеку; так и внутри этой книги я старался собрать для вас, уважаемый читатель, всё самое

необходимое). В меру своих способностей я старался уйти от сумбура в сторону порядка и последовательности изложения. Однако в некоторые моменты гейзер лихой фантазии пробуравливал вулканическую породу целесообразности; так рождались лирические отступления, без которых и читать, и писать просто скучно.

Да, я лирик! Лирик, а не техник. И горжусь этим! На орбиту космического корабля я бы взял томик Лермонтова, а не учебник физики. Поэтому спешу огорчить читателя, который было подумал, что стена в рабочем кабинете автора увешана компьютерными мониторами. Нет, это не так. Несмотря на свой стаж (а на рынке я с 1994 года), я до сих пор торгую, уставившись на один единственный монитор с диагональю 19 дюймов и разрешением 1024 на 768 точек. Мне помогает процессор AMD Athlon XP 2500+ с тактовой частотой 1,83 МГц, оперативная память в 1,21 Гб, да винчестер на сорок «гигов». Связь с внешним миром обеспечивает технология «Стрим» компании «Комстар-директ». Практически всю информацию я беру из открытых источников. Я не подписан ни на один платный информационный ресурс. Вы можете подумать – денег жалко... Отнюдь. Просто я считаю, что информации в бесплатных источниках для профессионального инвестора более чем достаточно. Хотя, в отдельных случаях возникает необходимость оплатить ту или иную услугу. Так что методы торговли и анализа рынка, о которых пойдёт речь ниже, рассчитаны на «массового» инвестора и не предполагают оснащение рабочего места каким-то сверхдорогим оборудованием.

Тем читателям, которые знакомы в основном с традиционными книгами по биржевой торговле, моя манера подачи материала может показаться непривычной. Поэтому мне хотелось бы сказать несколько слов о том, как я к ней пришёл. Я с детства любил писать и говорить. Первый рассказ я написал в семь лет. Одним из моих излюбленных занятий было пересказывание моим друзьям исторических романов Мориса Дрюона. В школе и в институте я специализировался на забалтывании преподавателей. Пока я дискутировал с педагогом, группа готовилась к занятию, перелистывая учебники. Поэтому, когда после краха рынка в 1998 году я решил диверсифицировать свою деятельность и заняться преподаванием, то почувствовал: это моё. Первыми в роли «подопытных кроликов» оказались студенты московской Академии Труда и Социальных Отношений. Именно на них я отработывал разнообразные ораторские приёмы.

Надо вам сказать, что при чтении лекции я всегда отклоняюсь от темы. Начинаю импровизировать, приводить разнообразные примеры. Порой забираюсь так далеко, что слушатели курсов задают мне вопрос: «Константин Савельевич, где выход?» Тогда я в свою очередь спрашиваю их: «Так, а на чём я остановился?» Мне напоминают, и занятие продолжает идти своим чередом, до следующего лирического отступления. Или бывает, поднимается с заднего ряда какая-нибудь студентка и произносит сакраментальную фразу: «Мои родители платили деньги за «Рынок ценных бумаг», а не за лекции по истории, (философии, лингвистике, химии, физике, астрономии)». Я отвечаю: «Ну что вы... Не расстраивайтесь» и возвращаюсь к рынку, чтобы через десять минут снова уйти в сторону.

Был в моей преподавательской практике и такой случай. Как-то раз мне нужно было прочитать курс, который назывался «Организация и финансирование инвестиций». Начал издали. Потихонечку добрался до Никола Тесла, Альберта Эйнштейна, летающих тарелок и передачи электричества по воздуху. Тут одна студентка меня прерывает и говорит: «Я хотела бы, чтобы предмет излагался “to the point”^{*}». Я, как воспитанный и образованный интеллигент подумал: «Будет тебе милочка такой «ту зе пойнт», что к экзамену мало не покажется...». Но историю о тарелках и электричестве всё-таки довёл до логического завершения...

* Предметно, по существу вопроса (англ.).

*Отряд не заметил потери бойца,
И «Яблочко» – песню допел до конца.
(М. А. Светлов «Гренада»)*

А бывает и так: войдёшь в аудиторию и чувствуешь – надо говорить по существу, потому что, если начнёшь вилять и петлять, народ может побить. В такие-то моменты и понимаешь, как тяжело было герою художественного фильма «Депутат Балтики» профессору Полежаеву рассказывать лекцию по ботанике перед матросами минного заградителя «Амур».

Также я никогда не читаю по бумажке. Единственный раз, правда, мне пришлось «наступить на горло собственному пенсню» – это было в январе 2004 года на защите кандидатской диссертации в Университете Дружбы Народов. Я и там было, хотел «пуститьсь в пляс», но мой научный руководитель профессор Микаэл Анушаванович Давтян настоял на том, чтобы текст выступления, как и положено, был заранее напечатан на бумаге. Вы, Константин Савельевич, – говаривал тогда профессор Давтян, – когда начинаете импровизировать, сами не знаете, где остановитесь, и куда унесёт вас ваша мысль.

Так вот, с такими то «установками» я и начал работать в аудитории. Отдельные приёмы я перенял у моего давнего друга и соратника, профессионального трейдера и преподавателя Валерия Владимировича Гаевского. Вот уж кто родился прирождённым говоруном, весельчаком и балагуром! Сам о себе Валерий Владимирович говорит так: «Я оратор. Я люблю говорить. И так красочно, так сладко, как Орфей. Это моё. Я могу говорить часами, долго, нудно, интересно. А если аудитория отвечает, и когда я ещё и в ударе... тогда всех порву». К нему можно применить следующие слова, которыми Цицерон характеризовал Цезаря:

Кого предпочтёшь ты ему из тех ораторов, которые ничего не знают, кроме своего искусства? Кто острее и богаче мыслями? Кто пышнее или изящнее в выражениях?[93]

Как-то раз мы поехали с Валерием Владимировичем на выездную лекцию – то ли в Волгоград, то ли в Краснодар. Поезд отправлялся в девять утра. Мы сели в купе и выпили чаю. Валерий Владимирович сказал: «Ну, что, Савельич, опять мы с тобой отправляемся по городам. И опять по железной дороге. Сел в поезд – и отдыхаешь. Но так бывает не всегда. Помнится, поехал я один раз с другом на Алтай ...» Далее последовал красочный рассказ о событиях двадцатилетней давности. Тут вам и романтика путешествий по заповедным местам, и непередаваемое очарование суровой природы, и неожиданные повороты сюжетной линии... Да, да, я не оговорился – сюжетной линии, ибо передо мной уже замаячил сценарий приключенческого фильма. Эх, записать бы это всё тогда на плёнку, жаль, диктофона с собой не захватил!

В два часа дня нам принесли обед. Полчаса ушло на принятие пищи, причём во время обеда Валерий Владимирович неоднократно возвращался к теме алтайского похода. Ещё полчаса – на послеобеденный сон. В три часа дня Валерий Владимирович пробудился и опять начал говорить. На этот раз речь пошла о путешествии на русский Север. Я сидел и слушал как загипнотизированный. Незаметно сгустились сумерки. Когда я посмотрел на часы, было девять вечера. В общей сложности Гаевский говорил одиннадцать часов! Несмотря на это, на следующий день в аудитории он был великолепен: «зажёт» зал со страшной силой. Вот это называется мастерство! Валерий Владимирович может выступать и без презентации, и без раздаточного материала – всё держится исключительно на силе слова и силе мысли. А вы как думали, уважаемый читатель? Ведь во времена гражданской войны и революции ещё не было программы “Power Point”, и предреввоенсовета Троцкий,

разъезжавший по стране в бронированном вагоне, поднимал массы на борьбу только за счёт ораторского мастерства.

Как-то раз Валерий Владимирович полетел на лекцию в Алматы вместе с директором Центра финансового образования и владельцем портала www.fintraining.ru Сергеем Александровичем Спириным. Надо отметить, что эти два человека во многих своих свойствах противоположны друг другу.

*Они сошлись. Волна и камень,
Стихи и проза, лед и пламень
(А. С. Пушкин «Евгений Онегин»)*

Первым выступал Сергей Александрович. Он начал излагать материал «по науке» – проектор, презентация, раздаточный материал. Во время выступления своего коллеги Валерий Владимирович сидел, как пёс на привязи, всё порывался влезть в дискуссию, но неумолимое течение презентации не позволяло ему это сделать. Но часа через два после начала занятия в зале внезапно отключилось электричество. Растерялись все, кроме Гаевского. С криком: «Ну что, закончилась ваша фанера?» он встаёт из-за стола и говорит: «А теперь я прочту вам лекцию про внутрисуточную торговлю!» Он оказался в довольно-таки щекотливом положении. Посудите сами: какая в Казахстане внутрисуточная торговля? Там по самым ликвидным акциям (банк «Туран-Алем») в день проходит от силы двадцать сделок. Но Гаевский выкрутился и из этого положения. Он так увлёк народ, что после того, как он закончил, его обступила толпа слушателей. Ну что, понравилось? – спросил Валерий Владимирович. Да, – отвечали алматинцы, – переезжайте к нам жить, мы вам выделим отдельную квартиру, будете нашим вожаком.

Если же продолжить разговор о Валерии Владимировиче, то, слушая его, начинаешь понимать, что действительно, всё в мире взаимосвязано – с такой лёгкостью он переключается с одной темы на другую, переходит от текущей мысли к следующей. И переход этот лёгкий, незаметный; подобно этому Моцарт за два аккорда может перейти в тональность, которая отстоит от предыдущей на пять бемолов. Но уж кого надо «опускаться на землю», так это Гаевского, ибо в данном случае полёт фантазии уже ничем не ограничен. Гаевский-оратор довольно быстро набирает вторую космическую скорость, и устремляется на параболическую орбиту.

Надо отметить, что обычай вставлять в текст выступления или в материал книги разнообразные вставки, врезки, цитаты и т.д. не нов – ему несколько тысяч лет. Вот, например, возьмём уже упоминавшегося Марка Туллия Цицерона (106-43 гг. до н.э.). Почему он был так популярен? Почему на его судебные выступления народ ходил как на шоу? Для ответа на этот вопрос достаточно почитать его речи. В ограниченное множество слов втиснуто максимум смысла. Текст выступления нашпигован жемчужинами метафор, отполирован до блеска риторическими вопросами, играет драгоценными камнями логически точных утверждений. Мастерство огранщика чувствуется буквально с первых же строк. Цицерон шёл на риск, понимая, что все эти «украшательства» могут повредить делу. Тем не менее... Я тоже иду на риск, вставляя в текст своего произведения цитаты и отклоняясь порой от основной мысли.

По последним материалам, имеющимся в руке областного комитета, – значилось в конце директивы, – видно, например, что актив колхоза имени Генеральной Линии уже забежал в левацкое болото правого оппортунизма.

(А. П. Платонов «Котлован»)

Я иду на риск, потому что привык к нему. Каждый день, торгуя ценными бумагами, я рискую. Рискую и на страницах этого произведения, предлагая читателю скушать салат оливье вместо привычных пассажей про «колоссальные возможности, которые предоставляют частному инвестору динамично развивающийся мировой финансовый рынок».

Моя манера подачи материала не претендует на искромётную новизну. Что-то похожее вы можете встретить в произведениях Реджинальда Хорейса Блайса (1898-1964), известного востоковеда, англичанина, прожившего большую часть жизни в Корее и Японии. Блайс мастерски, можно сказать гениально комментирует буддийские писания. Блайс находился под влиянием американского писателя и философа Генри Дэвида Торо (1817-1862) – достаточно ознакомиться с его широко известной повестью «Неделя на реках Конкорд и Мерримак». А Торо, в свою очередь... Так, стоп, мы не будем повторять ошибку жителей китайской деревни. Каких ещё жителей, какой ещё деревни? – спросит удивлённый читатель. Читайте книгу дальше, и вы всё поймёте.

К настоящему времени в мире литературы столько всего написано, что в процессе работы над новой книгой автор понимает, что она новая не до конца – что-то в ней всё равно перекликается со старым. Вообще говоря, стиль, который мы можем назвать «тема плюс вариации» довольно широко встречается не только в литературе, но и в музыке. Классический пример этого рода – творчество раннего Баха и позднего Шендеровича. Но давайте излагать материал по порядку. Сначала – о раннем Бахе. Человек брал какую-то тему и обыгрывал её и так, и эдак. Однажды ревнителю музыки устроили музыкальную дуэль Баха и известного французского органиста и клавесиниста Луи Маршана. Маршан сыграл довольно-таки сложное полифоническое произведение. Публика разразилась аплодисментами – все были в восторге. После того, как аплодисменты утихли, к клавесину подходит Бах. Гениальный Бах. Он тут же повторяет сыгранное предыдущим музыкантом нота в ноту, а потом начинает импровизировать на эту же тему, скачет по тональностям, разводит основную мелодию по нескольким голосам, одним словом, творит с Маршаном что хочет. Кажется, Бах никогда не остановится. Тема, которая в исполнении француза предстала как блестящая, глубокая, после баховских вариаций словно приобрела новое измерение. Когда, наконец, Бах закончил, публика не нашла в себе сил даже на один хлопок. Немая сцена, как в «Ревизоре».

Известный писатель и тележурналист Виктор Шендерович, как вы помните, прославился своей телепередачей «Итого», которая несколько лет подряд не сходила с телеэкранов. Остроумный рассказчик, Шендерович вставлял в передачу фрагменты известных фильмов. Получалось очень весело. Я пошёл по схожему пути.

Но в то же время я не могу сказать, что копировал чей-то стиль (хотелось написать – «слепо копировал», но слепо копировать нельзя!). Всё шло как-то само собой, и изредка подглядывая в «Золотой век дзэн» Блайса, я отмечал: вот тот, кто мыслил схожим образом! Кто-то может сказать: не надо кивать в сторону Блайса, у нас разговор о вашей книге, уважаемый автор, а в неё вы впихнули неимоверное количество лирических отступлений; а что у нас в сухом остатке?

На это я отвечаю, что писать большую книгу легко, а читать – трудно. Вспомните ваши мучения, когда в девятом классе вам задавали читать «Войну и мир» Толстого. Если большая книга написана «шершавым языком плаката», то прочитать её в принципе невозможно (к Толстому это не относится, как вы понимаете, это просто мы в девятом классе мало чего в литературе понимали). Если же сухие строки повествования разбавить живительной влагой лирики, то тогда появляется шанс, что читатель всё это проглотит. Если же ему ещё и помочь в процессе пережевывания, то тогда появляется шанс, что он ещё и спасибо скажет! Книга, которую вы держите в руках – это типичный пример большой книги, своеобразного «Романа о рынке» (в средние века писали «Роман о розе», теперь пишут роман о рынке...). В этом

романе есть пространство, где может развернуться авторская фантазия и есть место, куда можно посадить любимых персонажей. Есть также укромные уголки, куда можно воткнуть примеры из практики. Возвращаясь к теме сухого остатка, хочу сказать, что по моему замыслу, в виде оного в ваших мозгах должен осесть набор знаний о рынке и о методах инвестирования на нём. Эти знания есть мой опыт. Станет ли он вашим или же вы продвинетесь ещё дальше, или даже отринете его – зависит только о вас, ибо только через вашу личностную активность эти знания трансформируются в умения. И давайте договоримся сразу: забудьте про вашу лень, скепсис, желание разбогатеть на халяву – запомните, успех на рынке приходит только через труд! Все халявные лазейки, которые по привычке ищет наш человек, на фондовом рынке давно и наглухо законопачены.

Вообще говоря, я заметил, что подчас одна и та же идея приходит на ум нескольким людям одновременно (или с некоторым интервалом). Так, например, пару лет назад мне в голову ударила поистине революционная мысль: создать науку, которая бы занималась проблемами соответствия реального времени, затрачиваемого читателем на чтение, и времени внутри литературного произведения. Даже придумал новой науке название: «хронотекстология». Каково же было моё удивление, когда, копаясь в библиотеке у тестя, я наткнулся на томик Умберто Эко, в котором речь уже шла именно об этом... А однажды случилось со мной и вовсе удивительное событие – при пробуждении в моё сознание влетело несколько прекрасных строчек:

*Я помню чудное мгновенье,
Передо мной явилась ты.
Как мимолётное виденье,
Как гений чистой красоты.*

Но потом, протерев глаза, я вспомнил, что это уже сочинил Пушкин. Ну, ничего, с кем не бывает...

Итак, уважаемый читатель, вам предстоит оценить плод моих усилий. В своих выводах я не претендую на абсолютную истину. Я прекрасно осознаю, что моя работа есть один из этапов в развитии науки о фондовом рынке. Если найдётся такой исследователь, который скажет «вы знаете, у Царихина там-то и там-то то-то и то-то изложено не совсем так, как надо» и потом изложит это «так, как надо», я первый пожму ему руку. Здоровую и конструктивную критику можно отправлять на мой адрес электронной почты: tsarikhin@yandex.ru.

* * *

А теперь давайте поговорим по делу. Изначально эта книга задумывалась как своеобразная энциклопедия индикаторов, торговых стратегий и так далее. Однако впоследствии она мягко трансформировалась в учебник по инвестициям в акции. В конце концов, она превратилась и в то, и в это, а также в своеобразный стимулятор творческого мышления (три в одном). Ознакомление с материалом лучше начать с части I и двигаться дальше по порядку, потому что материал каждой последующей части подразумевает знакомство читателя с содержанием предыдущих частей. Вместе с тем я думаю, что у подготовленного читателя не возникнет особых затруднений, если он будет использовать содержание данной книги выборочно, отсеивая то, что ему нужно в данный конкретный момент. Идя навстречу пожеланиям моих друзей и клиентов, я поместил в книгу специальный раздел «Организация рабочего дня», в котором поделился своим мнением о том, в каком порядке профессиональный трейдер должен предпринимать те или иные действия в ходе торговой сессии.

Всё, что изложено в данной книге, можно назвать двумя терминами: гносеотехника (инженерия знаний) и праксеотехника (инженерия труда). То есть, я рассказываю как саму идеологию инвестиций и трейдинга, так и то, как эту идеологию реализовать на практике. И в процессе рассказа я опускаюсь до уровня максимальной конкретизации – на каком сайте смотреть, как выставить заявку и т.д. Материал книги, которую вы читаете, можно назвать словосочетанием «интегрированное знание», потому что в рамках этого материала я собрал большое количество информации из самых разных научных областей, имеющих отношение к фондовому рынку.

На кого рассчитана данная книга? В первую очередь на тех людей, которые относительно недавно начали работать на фондовом рынке, полюбили его и захотели стать профессионалами. Именно для такой категории читателей я собрал всё, что посчитал необходимым в рамках одного издания. Однако я опустил некоторые тривиальные моменты. Предполагается, что с ними читатель уже знаком из практики. Тем же, кто всё равно хочет ещё раз повторить азы, рекомендую прочитать вышедшие в 2007 году мои книги «Как самому заработать деньги на фондовом рынке» и «Инвестиции в акции – просто и понятно».

Вторая категория потенциальных читателей – это инвесторы и спекулянты со стажем. Они могут найти для себя в данной работе много нового, ибо по возможности я стремился насытить повествование теоретической и практической новизной. Чего я действительно не люблю, так это повторять моим коллегам-профессионалам набившие оскомину положения и выводы, сделанные много лет назад. Это называется «читать сутры перед Буддой». К тому же на поверку оказывается, что в современных условиях по большей части реалий рынка эти «набившие оскомину положения» не отражают.

Можно долго спорить о том, применим ли западный технический анализ на российском рынке, каких правил управления риском стоит придерживаться и т.д. Критерием истины выступает практика. Начав много лет назад применять все вышеуказанные методики в реальной торговле, я быстро убедился, что всё это нуждается в глубокой модификации с учётом российской специфики. Не надо также забывать про наш пресловутый «российский менталитет», который проявляет себя во всей красе и в такой, казалось бы, отдалённой от повседневной жизни предметной области, как фондовый рынок.

И, наконец, третья категория читателей – это нормальные люди, которые хотели бы раскрепостить свой мозг, выбить из него устаревшие представления о том, что на финансовых рынках высокая доходность неизбежно сопряжена с высоким риском, о том, что российский рынок неразвит, непривлекателен и т.д. Эта категория читателей может смело подставлять голову под свежую струю авторского повествования, не боясь получить простуду.

В последнее время очень много разговоров ведётся о возможности для россиян вкладывать свои деньги на западных (и на восточных) финансовых рынках. Отдельная тема – это инвестиции на фондовый рынок Украины и Казахстана. Как поётся в песне «В нашей славной стране»:

*На бандуре родной украинец играет,
И по струнам домбры ударяет казах.
Наша песня несётся от края до края,
И звенит, вырастая на наших глазах. [153]*

У рынков Украины и Казахстана огромные перспективы и, возможно, в будущем я затрону и эту тему. Но пока в своём сравнении давайте ограничимся развитыми рынками. Я имею в виду Азию, Европу и Америку.

Сторонники интернациональной диверсификации обычно преподносят наш рынок как сверхрисковый, так как размах колебаний цен на нём один из самых больших, если не самый

большой, в мире. Да, действительно, если мерой риска считать размах колебаний, то это так. Но, как будет показано далее в тексте книги, риск является комплексным понятием. Самые главные риски рождаются внутри инвестора. Об этом следующая притча:

Достойнейший, царь Чу спросил Чжань Хэ:

— Как управлять царством?

— Ваш слуга постиг, как управлять собой, но не постиг, как управлять царством, — ответил Чжань Хэ.

— Я обрел право приносить жертвы в храме предков, на алтаре Земли и Проса. Хочу научиться, как его сохранить.

— Я, ваш слуга, никогда не слышал о смуте в царстве у того, кто умеет управлять собой; никогда не слышал также о порядке в царстве у того, кто не умеет управлять собой. Поэтому корень в самом себе, а о вершине отвечать не смею.

— Прекрасно! — воскликнул чуский царь.

(Книга философа Ле-Цзы)

У инвестора, который умеет управлять собой, никогда не возникает смуты. Состояние его счетов всегда в порядке, вне зависимости от того, как сильно шатает рынок. Более того, именно на резких и масштабных колебаниях цен и делаются большие деньги. Чтобы работать на российском рынке, надо не бояться размаха колебаний.

Эйкэан однажды сидел у костра, когда чиновник Сё спросил у него:

— Как нам не обжечься в Трёх Мирах?

Эйкэан взял щипцами для благовоний несколько тлеющих угольков и показал их чиновнику Сё со словами:

— Смотрите! Смотрите!

Сё достиг просветления.

Это дзэн-буддийский диалог, взятый из книги Р. Х. Блайса «Золотой век дзэн». Сам Блайс комментирует его так:

Мы живём в горящем мире, в котором горим мы сами. Как нам справиться с огнём, к которому нельзя даже прикоснуться? Очевидно, нужны щипцы.

В нашем случае роли щипцов для благовоний выступают правила риск-менеджмента. Нужно открывать такой объём позиции, чтобы пылающий рынок казался нам тлеющим угольком. «Но это не зажигает» – возразят сторонники агрессивной торговли. «Не играйте с огнём» – отвечу я. Вместе с тем, на нашем рынке можно встретить таких игроков, которые вместе с японским мастером дзэн Кайсэном Сёки восклицают:

Если из сознания устранены все мысли, то даже огонь свеж и прохладен. [68]

...и смело бросаются в пожар рынка. Такие люди понятия не имеют о стопах, риск-менеджменте, и о вековой мудрости поколений, которая гласит: «не кладите все яйца в одну корзину», ибо книг не читают, нотной грамоты не знают, а пишут музыку рынка сердцем. Пред такими господами я снимаю шляпу и обнажаю голову.

Также ошибочно считается, что наш рынок слабо диверсифицирован, неликвиден и имеет ограниченный набор инструментов. Эти утверждения были истинными в период до 2002 г. Год 2003 принёс нам бурный рост рынка вкупе с резким увеличением количества торгуемых инструментов. Серия первичных размещений 2006-07 гг. вовлекла в орбиту

рынка огромное количество инвесторов. Фондовая биржа ММВБ заслуженно носит статус крупнейшей фондовой биржи Восточной Европы. По состоянию на сентябрь 2007 г. на ней котировались акции и облигации более чем 1200 наименований. Из них по 8-10 акциям ежедневный оборот превышал 1 миллиард рублей (как вы догадались, речь идёт о «голубых фишках»). Средний объём торгов за день по акциям на ММВБ составлял 50-60 миллиардов рублей. На классическом рынке РТС котировались 410 видов акций, которые были выпущены 295 эмитентами, 153 вида облигаций 94 эмитентов и 35 паёв 14 управляющих компаний. На рынке FORTS РТС обращалось 78 фьючерсных и 58 опционных контрактов. Поверьте мне, это очень много! Для среднестатистического инвестора наш рынок разнообразен, ликвиден и диверсифицирован. Наша с вами главная задача, уважаемый читатель, не утонуть в этом океане!

Вместе с тем надо отметить, что по западным меркам мы пока ещё не удовлетворяем основным критериям развитого рынка. Если вы уже активно торговали на бирже или следили за котировками, то могли заметить, что в большинстве случаев какое-либо значимое событие типа изменения цен на нефть, вызывает рост или падение всего рынка, а не какого-то одного его сегмента. Для крупных инвесторов с суммами в несколько сотен миллионов рублей малоликвидные акции второго и третьего эшелонов неинтересны в силу того, что на этих бумагах нет адекватного предложения. Можно конечно, используя свою финансовую мощь, попытаться погонять эти бумаги вверх-вниз, но для стратегических инвестиций такие акции непригодны. Оставляет желать лучшего информационная прозрачность некоторых эмитентов.

Но, по моему мнению, эти обстоятельства не дают нам основания пренебрегать нашим рынком! Меня многие спрашивают: а всё-таки, где лучше торговать – на нашем рынке или на американском (европейском, японском, китайском)? Я отвечаю на это стихами Сергея Есенина:

*Никогда я не был на Босфоре,
Ты меня не спрашивай о нём.*

Или Михаила Исаковского:

*Летят перелетные птицы в осенней дали голубой,
Летят они в жаркие страны, а я остаюсь с тобой.
А я остаюсь с тобою, родная навеки страна!
Не нужен мне берег турецкий и Африка мне не нужна.*

Валерий Владимирович по этому поводу говорит, что «...мы с Константином Савельевичем продукты российского рынка. Мы на нём выросли, мы на нём и торгуем». Тем более что американские законодатели воздвигли ряд препятствий на пути российского инвестора на заокеанский рынок. Типа, у нас тут такой праздник жизни, что не всякому и рады будем, не всякого пригласим. Акции “Microsoft” выросли на 0,5%! Вау, завидуйте нам все: такая доходность! – На нашем рынке мимо 0,5% в день пройдут и не заметят. Даже если наших спекулянтов специально пригласят в гости за океан, они не пойдут. В этой связи мне вспоминается один старый еврейский анекдот:

Рабинович идёт мимо здания КГБ и видит надпись на дверях: «Посторонним вход воспрещён».

– Можно подумать, что если бы они написали «Добро пожаловать», я бы к ним пошёл!

Итак, после того, как мы с вами остановили свой выбор на российском рынке, можно и завершить наше короткое вступление. Тут лучше всего подойдут слова Н. С. Хрущёва:

Цели ясны, задачи определены. За работу, товарищи!

Инвестиционная оговорка

Данная книга имеет информационно-просветительское назначение и не является предложением проводить операции на рынке ценных бумаг. Информация, в ней содержащаяся, не может рассматриваться как предложение о покупке или продаже ценных бумаг. Ни автор книги, ни издательство не несут никакой ответственности за использование читателями информации, содержащейся в настоящей книге, а также за операции с упоминающимися в ней ценными бумагами.