Трейдинг для начинающих

Автор:
Валентин Витковский

Трейдинг для начинающих

Валентин Евгеньевич Витковский

Бизнес. Как это работает в России

Успешный трейдинг – это стратегия, которую легко адаптировать под рынок. Подход Витковского – математика из трех слагаемых: понимание рынка, психология трейдера и управление капиталом.

В. Е. Витковский

Трейдинг для начинающих

Как грамотно зарабатывать на бирже

© Витковский В., текст, 2019

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2019

* * *

Предисловие

Как мы теряем и зарабатываем на бирже

«Сколько умных и далеко не глупых людей приходит в трейдинг, а их рынок имеет.

Why? Warum? Perche? (где-то я такое прочитал)

Сколько классных и умных постов и статей во всех этих твиттерах, зирохэджах и сикингальфах.

Все так явно и прозрачно, все логично. Все продумывается.

А по итогу зарабатывают стабильно и много жалкие 2 %…

В чем дело? Если опустить вопрос трудолюбия, упорства, способностей.

Если совсем простым языком: почему, блин, нас «имеют» на рынке?

Почему не выживают умные, образованные, успешные в другом бизнесе люди?

Ответьте, пожалуйста, у кого есть ответ?»

https://smart-lab.ru/blog/472012.php (https://smart-lab.ru/blog/472012.php)

«Все счастливые семьи похожи друг на друга, каждая несчастливая семья несчастлива по-своему».

Л. Н. Толстой, «Анна Каренина»

Почему у книги такой формат?

Тот, кто прожил с интернетом бок о бок больше пятнадцати лет по 12 часов в сутки, практически все, что хотел и мог, уже высказал. А на просторах

трейдерского рунета уже и получил ответ; ну или увидел реакцию на сказанное.

Обычно опытные трейдеры не склонны искренне общаться с новичками и совсем не склонны душевно общаться с такими же специалистами.

Конечно, можно намекнуть своим слушателям или читателям: я уже все молвил – идите и обрящете истину в моих блогах и комментах на просторах рунета. Ну а можно взять и самому еще раз отредактировать и систематизировать то, что уже говорил ранее. Заодно уточняя и дополняя: в каком контексте и по какой причине было озвучено то или иное; и что ты думаешь сейчас по поводу возражений или дополнений…

Почему я не назвал книгу «Как и за счет чего люди зарабатывают деньги на бирже»?

Во-первых, потому что «слушателям не нравится, когда говорящий отделяет себя от аудитории» © Р. Гандапас.

Читатели, полагаю, от этого тоже не в восторге.

Во-вторых, потому, что я – зарабатывающий трейдер и надеюсь таковым оставаться. Хотя и сейчас бываю не только зарабатывающим… ну или зарабатывающим отнюдь не на всех тайм-фреймах[1 - Таймфрейм – временной интервал котировок на графике финансового инструмента. – Прим. ред.] одновременно.

Но как зарабатывающий на устраивающих меня таймфреймах, я не очень заинтересован, чтобы вы узнали все мои сегодняшние конкретные методы и приемы заработка.

А будучи еще и системным трейдером, осознаю значимость риска того, что вы попытаетесь (и, может быть, даже успешно) повторить их. По этой же причине у меня нет в интернете и видео с описанием моей торговой системы.

Но в данном случае моя оценка соотношения рисков и удовлетворенных амбиций делает для меня возможным сказать несколько слов о трейдинге и о вас – моих настоящих и потенциальных конкурентах, пока, предполагаю, не столь успешных в трейдинге.

Ну и рассказать, как и почему вы, по моему мнению, теряете деньги. Надеюсь, у меня получится. Ведь над этим мне приходилось и приходится думать ежедневно на протяжении 15 лет, что я в трейдинге. И размышлять над тем, как зарабатывают другие. Ведь когда я теряю – другие обогащаются за мой счет. А значит, желательно понимать, как это происходит.

И да, книга – не инструкция и не грааль. Это – лишь моя позиция. Почему не взгляд или мнение? Потому что взгляд, мнение, «чуйка» могут быть у аналитика, прогнозиста или игрока. А у трейдера – позиция. Открытая или закрытая. В смысле – либо она есть, либо ее нет. Ну вот я вам и обнажу свою открытую позицию в трейдинге.

Начать предлагаю с вопроса, который мне однажды задал на одном из трейдерских форумов некий молодой человек:

«У меня есть вопросы… точнее вопросик… увидел у вас в профиле опыт на рынке 8 лет… неплохой как время лично для меня… конечно, числа ничего не значат (но я думаю, в данной структуре ой как значат…) хотелось бы спросить: у вас как успехи в торговле за все это время… как начинали, каковы результаты… что используете как индикатор для входа в позицию… спрашиваю лично для себя… потому что сам недавно начал торговать… хочу набраться опыта у тех, кому не жалко помочь молодому юноше, спасибо:)»

https://smart-lab.ru/blog/17417.php (https://smart-lab.ru/blog/17417.php)

Написав ответ, подумал: а ведь эти вопросы терзают и других «юнош»… Поэтому решил дать свой ответ всем, кому интересно:

«Добрый день. Начинал я очень правильно.

Покупал тогда, когда все продавали, и продавал, когда все покупали. Пытался купить дешево, продать дорого, искал точки разворотов (максимумы и минимумы), оптимальные для сделок с небольшим контролируемым риском.

Если мне давали лучшую цену, чем была изначально, – добавлял в портфель, улучшая среднюю цену, если давали еще лучше – еще улучшал… и еще…

Работал без стопов[2 - Стоп (стоп лосс) – ограничение риска по открытой торговой сделке. – Прим. ред.], так как видел, что они часто срабатывают ложно, и я был уверен, что всегда закрою позицию вручную.

Стремился, чтобы как можно больше трейдов было в плюс, а также чтобы каждый день, неделя и месяц прошли без убытка. Старался действовать по принципу «лучше хоть маленький, но профит, чем убыток».

Если было три убыточных сделки подряд – в тот же день прекращал торговлю. Если убыточными были два дня подряд – не торговал неделю. Если убыточной выдавалась вся неделя – не торговал месяц…

Искал для покупок упавшие ниже других недооцененные бумаги, а для продажи – необоснованно переоцененные рынком. И вообще продавал «перекупленный» рынок и покупал «перепроданный»…

Как можно тщательнее определял целевой уровень, до которого должна дойти цена, и на этих уровнях закрывал позицию, в том числе и переворотом. Не забывая при этом о правиле, что планируемая прибыль должна быть в три раза больше возможного убытка. Ну и про риск в 2 % на одну сделку тоже не забывал.

Ничего не делал наобум – во всех своих действиях опирался на индикаторы, уровни Фибоначчи[3 - Уровни Фибоначчи – графические уровни поддержки и сопротивления. Позволяют проводить анализ любого актива, а также прогнозировать дальнейшую динамику его движения. – Прим. ред.], фигуры теханализа…

И, конечно же, с учетом своего базового образования и десятилетнего опыта работы в реальном финансовом секторе, использовал свои знания, навыки и умения в фундаментальном анализе – как в макроэкономическом, так и на

уровне отдельных эмитентов. Не сбрасывал со счетов и информационно-новостной фон…

Три года совершенствовал себя в этом ключе. Очень много внимания уделял психологическим внутренним установкам, так как был уверен, что мои удачи и неудачи зависят исключительно от моей дисциплинированности…

А через три года выбросил в корзину все вышеназванное, стал системным трендовиком и начал, наконец, зарабатывать. А еще через два года поднялся за счет одного только трейдинга».

Ну вот я вам и рассказал вкратце, о чем эта книга. Если настроены играть дальше, то прошу на поле!

* * *

«Игра любой команды строится от обороны».

Станислав Черчесов

http://cherchesov.com/coach/rus-blogs.asp?lang=rus (http://cherchesov.com/coach/rus-blogs.asp?lang=rus)

Начнем и мы с обороны: с разбора того, как и почему люди теряют деньги на бирже.

* * *

Почему даже рациональный и непогрешимый человек, попав на биржу, начинает делать глупости? Ответ прост – потому что обычный человек привык искать причинно-следственные связи и никак не привык действовать в условиях неопределенности и уж тем более случайности. Чтобы работать на поле «неопределенности», нужен такой инструмент, которого у неподготовленного

человека нет[4 - Мартынов Т. В. Механизм трейдинга: как построить бизнес на бирже? Москва: Издательство «Э», 2018.].

Тимофей Мартынов

Основная трудность в трейдинге – вероятностный характер результатов. Человек по природе своей настроен добиваться не вероятности, а достоверности результата. И он предполагает, что обдуманные действия должны приводить к правильным результатам. Если же этого не происходит, то это означает, что было недостаточно информации, или действия был недостаточно продуманными, или они были недостаточно настойчивыми.

Но трейдинг схож с ездой на велосипеде с обратным поворотом руля, когда управляемый транспорт едет в другую сторону. Ролик доступен по ссылке на Youtube: https://www.youtube.com/watch?v=MFzDaBzBlL0 (https://www.youtube.com/watch?v=MFzDaBzBlL0)

Кто не владеет английским в совершенстве, кратко перескажу: в ролике утверждается, что никто не может проехать на таком велосипеде даже нескольких метров, чтобы не упасть. Герой ролика тренировался 8 месяцев и вроде как научился. А потом дал велосипед своему сыну, и тот освоил его за… пару дней!

Самое смешное, что после восьми месяцев езды на обратном руле наш герой сел на обычный велосипед и… не смог проехать и пары метров! Но, что еще забавнее, через 20 минут попыток навыки к нему вернулись, и он снова смог нормально управлять двухколесным другом.

Итак, чтобы научиться ездить на велосипеде с обратным механизмом руля, человеку потребовалось 8 месяцев. А механизм трейдинга – это еще жестче и круче: у нашего велосипеда руль крутишь в одну сторону, а куда повернет колесо – абсолютно неизвестно. Ведь трейдинг стохастичен[5 - Стохастичность (др.-греч. ??o??? – цель, предположение) – случайность. – Прим. ред.], как рынок. То есть его результаты не предопределяются с большой вероятностью действиями – очень много случайных, привходящих факторов, которые «правят бал».

Стохастичен, но, к счастью, и с небольшим статистическим отклонением в сторону тренда. То есть трейдинг – это велосипед, в котором с вероятностью 48:52 переднее колесо поворачивает само, куда заблагорассудится. Или куда выпадет генератором случайных чисел.

И все же у нас есть те самые 2 % преимущества, порождаемые потоками денег, формирующими тренды, и эти 2 % позволяют нам не спеша, кругами и с просадками, но ехать туда, куда нужно. Вот почему я – трендовик. И вот почему эта книга написана с позиции трендовика.

* * *

«Удачливый торговец должен сражаться с этими врожденными и неистребимыми инстинктами. Он должен добиться того, чтобы эти естественные импульсы работали вполне противоестественным образом. Где обычные люди надеются, он должен страшиться, где они страшатся, он должен надеяться».

Эдвин Лефевр, «Воспоминания биржевого спекулянта»

Вот с какими вредными советами я неоднократно встречался и встречаюсь на просторах трейдерского рунета (часть из них я проверил на собственной шкуре):

– Покупай дешево, продавай дорого!

– Покупай, когда все продают; продавай, когда все покупают!

– Думай о рынке – определяй заранее, где будешь покупать и где – продавать!

– Стремись к максимальному проценту прибыльных сделок!

– Стремись каждый день закрыть хоть в маленькую, но прибыль – от прибыли еще никто не разорялся!

– Фиксируй прибыль, не жди, когда она превратится в убыток!

– Если рынок дал тебе возможность купить дешевле, чем ты предполагал купить ранее, или продать дороже, чем ты предполагал продать ранее, не будь лохом – пользуйся возможностью!

– Рынок всегда возвращается к своим прежним уровням – не спеши фиксировать убыток!

– Стопы придумали брокеры для трусов!

Думаю, что многие (если не большинство) из этих советов вы, как нормальный человек, можете считать вполне обоснованными и логичными. Но сложность трейдинга заключается в том, что, как верно заметил Лефевр еще сто лет назад, – рынок играет против нормальных реакций обычного человека, и приходится их выворачивать наизнанку. А выворачивать можно, в частности – системностью, то есть бесчеловечными реакциями на бесчеловечность рынка. Вот почему я – системщик.

И вот почему эта книга – с позиции трендовика-системщика. Ну и в ней я постараюсь рассказать и доказать, почему эти советы вредны.

* * *

По Сети давно «гуляет» этот пост: «В США автор книги о семейной гармонии «Как сохранить брак» застрелил свою жену и выложил в Facebook фотографию трупа. Дейл Карнеги умер в полном одиночестве, Бенджамина Спока его собственные сыновья хотели сдать в дом престарелых, М. Монтессори отдала своего сына в приемную семью, чувствуя, что ее предназначение на этой земле – посвятить себя чужим детям, а корейская писательница, автор бестселлеров «Как быть счастливым», повесилась от депрессии. Это все, что надо знать про разного рода тренинги личностного роста, эзотерических гуру, коучеров, бизнес-тренеров и пр.»[6 - В интернете можно найти и опровержение этим историям; см., например: https://pikabu.ru/story/ne_proverivne_postite_erundyi_4012250 (https://pikabu.ru/story/ne_proverivne_postite_erundyi_4012250).]

Вот почему я не назвал книгу «Как зарабатывать деньги на бирже». Однако назвать ее «Как терять деньги на бирже» тоже не решился, дабы не накаркать.

Но из песни слов не выкинешь, как не выкинешь из трейдинга потерь и профитов. Поэтому в названии, как и в самой книге, говорится и о первом, и о втором. Надеюсь, что в вашем трейдинге, а значит и в жизни, после ее прочтения станет чуть меньше утрат и чуть больше – приобретений.

Глава 1

У кого учиться трейдингу. Ошибка выжившего

Вы слышали про «ошибку выжившего»? Это когда учишься на опыте победителей вместо того, чтобы обратиться к опыту неудачников.

Тех, у кого не получилось, всегда больше. Все они потерпели поражение, потому что каждый по-своему ошибся, и «что-то пошло не так». Если изучить их опыт, то можно понять, чего не нужно делать, чтобы не стать «сбитым летчиком».

Во время Второй мировой войны английские ученые изучали повреждения бомбардировщиков, дабы укрепить проблемные места. Возвратившиеся на базу самолеты имели множественные повреждения на крыльях и хвосте. Было решено укрепить именно эти зоны. От бесполезной, если не опасной, инициативы уберег венгерский математик Абрахам Вальд. Он заметил, что самолеты с такими повреждениями все же вернулись домой, в отличие от тех, которые получили повреждения в моторы, топливный бак или кабину.

А значит, дополнительно защищать надо зоны, в которых не отмечено повреждений.

Это самый распространенный пример ошибки выжившего.

У многих на слуху истории о доброте дельфинов, основанные на рассказах выживших пловцов, которых животные толкали к берегу. Но мало кто знает о том, что млекопитающие нередко утаскивали утопающих в обратном направлении, обрекая на верную гибель[7 - Я еще и «ошибку «выигравшего» обозначил бы. Все мы любим читать рассказы о последующей несчастной судьбе выигравших в лотереи миллионы. Создается впечатление, что каждого такого везунчика ждет крах, семейные драмы, алкоголизм, потеря близких и друзей… А может, все дело в том, что обратные (то есть оптимистичные) случаи не интересны читателям, да и их героям ни к чему, поэтому они предпочитают помалкивать?]…

Книги наподобие «Как я и Баффет зарабатываем на бирже» также страдают ошибкой выжившего: объективным фактом в них является лишь то, что автор (будем верить) и Баффет не разорились (пока).

Так, может быть, попробовать познакомиться с тем, как мы теряем на бирже? Чтобы для начала поменьше терять.

Где же найти тех битых, которые поведают о том, как их били? Ведь большинство из них не вернулись из боя… А если и вернулись, то настолько изувеченными, что им не до мемуаров и не до предостережения идущим по этому пути. А рынок может бить, и притом очень больно.

А с другой стороны, ведь мы приходим в трейдинг, чтобы зарабатывать. Выходит, и учиться надо тому, как это делать. Разве нет? Зачем типа учиться тому, как не терять?

Возьмем, к примеру, бразильских футболистов: они забивают столько, сколько захотят и сколько нужно. Может, и нам надо просто зарабатывать больше, чем мы теряем?

При этом желательно учиться у тех, кто зарабатывает много и очень много. Ведь даже если мы поймем и запомним лишь часть того, что знают самые лучшие, то и этого нам будет уже достаточно для того, чтобы быть в плюсе. И чем больше зарабатывает тот, у кого мы собираемся учиться, тем меньшего процента его опыта нам хватить, чтобы быть успешными.

Но так ли это?

Ваша задача – научиться плавать и проплыть до острова с «лимоновым» садом[8 - Отсылка к песне «Страна Лимония» группы «Дюна».], а не догнать Майкла Фелпса[9 - Майкл Фелпс – американский пловец, единственный в истории спорта 23-кратный олимпийский чемпион. – Прим. ред.].

Какой может быть кроль, брасс или баттерфляй на уровне хотя бы кандидата в мастера спорта для новичка, который только шапочку и плавки натянул, то бишь счет открыл у брокера и первые тридцать тысяч туда забросил?

Сначала он должен понять, хочет ли он вообще плавать или же ему надо на велосипеде по горам нарезать сотни километров?

Ну так что, поговорим о том, как плавают или крутят педали другие? Может, чему-то и научимся еще на берегу, не залезая в воду, «не зная броду»?.. Итак, чему и у кого можно научиться?

Начнем с «у кого».

Сапер ошибается, а системщик обучает один раз

«Я бы с большим удовольствием вел и зарабатывал на семинарах, но как? Я не смогу продать эти семинары большому количеству людей, потому что продаются семинары «Сделай 25 % в месяц вечером после работы за 15 минут», а свой инструментарий я дать не могу: это будет меня убивать».

Александр Жаворонков (fenix_fx)

https://fomag.ru/news/ya-stal-zarabatyvat-za-den-stolko-skolko-mne-platili-v-mesyats/ (https://fomag.ru/news/ya-stal-zarabatyvat-za-den-stolko-skolko-mne-platili-v-mesyats/)

Есть такое дело. Стоит научить кого-то торговой системе, как спустя время неизбежно услышишь: «Адью, учитель! Мы все поняли и записали! Встретимся в стакане![10 - Стакан котировок (рыночный стакан или стакан цен) – отражение заявок рынка на продажу и покупку активов в режиме реального времени. – Прим. ред.]»

И вот великолепный скальпер[11 - Скальпер – участник биржевых торгов, использующий для получения прибыли торговую стратегию, основанную на совершении большого количества краткосрочных спекулятивных операций. – Прим. ред.] rockybeat так решил себя позиционировать: «Я – тренер, я могу подтолкнуть вас к нужному пути (дать пинка, когда потребуется)»https://smart-lab.ru/blog/182453.php (https://smart-lab.ru/blog/182453.php)

Аналогично действуют Беллафиоре, Радченко & Co и многие проп-компании[12 - Проп-трейдинг отличается от других типов работы компаний на финансовых рынках тем, что торговля в данном случае ведется исключительно на собственные средства фирмы и ее сотрудников, а не на деньги клиентов.].

Да, тренер-мотиватор – это хорошо. Даже здорово. Среди обучающих трейдингу многие позиционируют себя именно так. Не подвергая сомнению великолепные трейдерские и тренерские качества rockybeat’a, все же не могу не отметить по отношению к остальным мотиваторам, что быть ими не только приятно, но еще и весьма выгодно: ведь мотивация – дело трудно формализуемое и верифицируемое. То есть плохо проверяемое здесь и сейчас на подлинность и эффективность результатов. И потому мотивировать можно вечно. Даже при достаточно сомнительной действенности.

Кстати, не только мотивировать, но и обучать интуитивному, то есть несистемному трейдингу, можно бесконечно. Как познавать Вселенную. Ибо интуитивный трейдинг такой же, как каждый из нас. А каждый из нас – как своя Вселенная.

В отличие, например, от системной торговли. В которой торговую систему можно отдать лишь раз и навсегда.

Учить системной торговле невозможно, не отдав саму торговую систему. Ибо если она не подлежит разборке и не разобрана, а потом снова не собрана и не передана ученикам в полном работающем комплекте со всеми плюсами,

минусами и тонкостями, – это не система, а наваленная куча элементов. Ни разу не убеждающая, как и, главное, почему ей нужно дисциплинированно следовать.

А после передачи системы ты больше не нужен как учитель и создатель: к тебе не будут ездить по пять раз на семинары и тренинги; даже если платить уже не надо и даже если чай с печенюшками будет бесплатным. После передачи системы у тебя увеличивается не число учеников, а число конкурентов.

Да и какой тренинг может быть у системщика? Хорошая система сама по себе идеальный тренер, так как включает в себя и фактор психологии торгующего. В общем – печалька. С точки зрения продаж обучения ведь систему передавать нельзя.

Но можно передать системность. То есть показать, как системностью гармонизировать себя и свой трейдинг. И обосновать – зачем нужна системность и как создаются системы. Чтобы слушатель не встал на грядку учителя, а вскопал свою.

А может быть, есть смысл ставить учеников на предыдущую грядку, то есть передавать ученикам предыдущую версию системы?

Но если признаться, что сам юзаешь другой, более продвинутый вариант, то ученики резонно будут сомневаться – не лажу ли им подсовывает учитель (раз сам ее больше не применяет)? А ведь трейдинг с его стохастичностью результатов – крайне токсичная среда для гармонии трейдера и системы: сомнения разъедают его уверенность в действиях. Особенно на стадии первичного познания и усвоения. Так что передавать предыдущую версию системы можно, но вот прививаться у последователей она будет куда хуже, чем хотелось бы ученикам. Что хорошо для автора (конкурентов меньше), и не очень – для последователей.

В любом случае в ходе обучения приходится в основном отвечать на второй любимый вопрос учеников: «Как придумать свою торговую систему (ну или стратегию)?»

Есть простой ответ: накатить должно. А накатит или нет – неизвестно. Мне вот накатило трижды за первые восемь лет трейдинга. На фоне очень большой боли.

А потом уже не накатывало. Так, слегка только временами подкатывало для текущей оптимизации торговой системы, как, например, во время крайнего конкурса ЛЧИ[13 - ЛЧИ – «Лучший частный инвестор» – ежегодный конкурс трейдеров, проводимый на российском фондовом рынке Московской Биржей.].

Накатывает обычно на фоне затяжной полосы неудач. Но сначала должен накопиться необходимый массив данных и опыта. Образоваться, так сказать, почва, взрыхлив которую, можно будет бросить семена для торговой системы. А семена – это разного рода идеи, которые мы черпаем из наблюдения и изучения графиков, индикаторов, динамики своего счета, чтения форумов, статей, книг…

Д. И. Менделеев свою знаменитую периодическую таблицу тоже не по собственному желанию придумал – осенило! И далеко не каждый химик «дотягивает» до гения. У кого-то как-то не задалось. Ну и что? Химичат себе во все тяжкие, гонят чего-то по чужим инструкциям и технологиям и не парятся…

Так что можно и к чужим стратегиям подключиться, а не изобретать велосипед. Тем более что все равно руль в одну сторону, а колеса зачастую – в другую. Ведь трейдинг, как мы уже знаем, в основном стохастичен, то есть без жесткой предопределенности конкретных результатов от конкретных действий. Ездить на таком велосипеде научить практически невозможно.

Но невозможно и научить плавать по инструкциям, хотя в плавании зависимость результата от действий куда выше. Научить по инструкциям – нельзя. Но научиться плавать – можно. И даже без писаных инструкций. Для этого для начала надо прыгнуть в воду. А там уже как пойдет. Получается не у всех. Даже после толчка в воду. Некоторых сразу же сводят судороги от страха… Но кое-кто все-таки хочет сначала научиться плавать на берегу по инструкциям и семинарам, а потом уже, разобравшись со всем досконально, плавненько опускаться в бассейн.

Помимо того, что нет четких однозначных инструкций в трейдинге, так еще и психология у каждого своя. С которой надо построить и наладить гармонию. А еще опыт, капитал и фаза рынка бывают разные… И нужна гармония между тем, что у тебя творится в голове, кошельке и сердце; между твоим капиталом и тем, что происходит «по ту сторону экрана».

Показать пример построения своей гармонии учитель может. Но дать четкую и однозначную инструкцию построения такой гармонии другим – нет. Создание гармонии начинается только самим учеником.

Хотя и пример построения гармонии – не так уж и мало. Ибо дает ответ на тот самый первый излюбленный вопрос новичка: «А зарабатывать трейдингом вообще можно?»

Ну и на второй: «Вот бы хоть краешком глаза взглянуть, как же успешные трейдеры торгуют, что переживают?» Ну или хотя бы неуспешные, но честные.

* * *

«У Вестникова есть варианты обучения и более публичные, и есть весьма приватные, и индивидуальные. На которые Вестникова уговаривать надо. И не так просто уговорить – мало у кого получается.

– Индивидуальные, эксклюзивные, только для вас, с большой скидкой, работает само))) стыдно должно быть, вестников.

Vanuta

– Наоборот, Иван, – индивидуальные – с очень большой наценкой.

Практически – неподъемной. И знаешь, почему не стыдно?..»

https://smart-lab.ru/blog/414657.php (https://smart-lab.ru/blog/414657.php)

Потому что я – системщик. И в обучении могу передать не цикл интуитивных сказок, стримов[14 - Стрим – последовательность видео или аудио, получаемая пользователем методом потоковой передачи данных. Также это сленговое название прямых трансляций на видеохостингах. – Прим. ред.] и тренингов, а могу передать лишь свою рабочую торговую систему. Жестко алгоритмизированную. И поддающуюся роботизации и масштабированию. А ее

передаешь раз и навсегда. И создаешь себе еще одного реального конкурента, работающего на той же площадке.

Один наш опытный коллега как-то высказался, что предпочитает обучать тех, у кого много ума, но мало денег. Думаю, что он несколько слукавил. Признаюсь честно: я вот предпочитаю обучать тех, у кого ума меньше, нежели денег. Причем желательно, чтобы и денег у ученика было не настолько много, чтобы он мог нанять еще и умников, которых направит ко мне на обучение. Ибо тогда вырастет и мой риск, и его шанс на успех копирования этими умниками моей системы.

Ибо чем больше ученик готов заплатить за обучение, то есть мою торговую систему, тем больше для меня риск того, что он сможет ее успешно использовать, автоматизировать и масштабировать. Растет его шанс, в случае успеха, отбирать, помимо прочих, деньги и у меня.

И поэтому перед учителем-системщиком всегда есть внутренний «шлагбаум». Не позволяющий сказать ученикам все откровенно, искренне и до конца. Эффективного и мощного конца, переводящего обучаемого на качественно новый уровень системного трейдинга. «Шлагбаум», не разрешающий переступить за ту черту, тот «горизонт событий», как у черной дыры, переход за которую перебрасывает обучаемого в другую реальность. Раз и навсегда, без возможности возврата обратно – в интуитивный, бессистемный трейдинг. Делая его системщиком, вооруженным твоей системой.

Особенно осторожен системщик на онлайн-семинарах. Когда круг учеников становится неограниченным и неконтролируемым. И может многократно вырасти, размножаясь в интернете.

На семинарах в офисе гуру и смелее, и раскрепощеннее. И глаза слушателей, скептические или восторженные, заставляют лектора «раскрываться». И проговариваться. Магия живого общения, однако. Поднимающая «шлагбаум» и покровы с секретов успешного системного трейдинга.

Тренер – алкоголик? Запишемся?

«Знаю человека, который круто торговал, и его ТС[15 - ТС – торговая система.] продолжает работать, но сам он не может торговать в силу посторонних причин (в т. ч. психологических, не связанных непосредственно с трейдингом). Ему дадите право преподавания?»

(С просторов трейдерского рунета)

А если главный фактор успеха или краха в трейдинге – умение совладать с собой, со своими слабостями и бесами? И если трейдеру это не по силам, что проявляется в его «нечемпионских» результатах трейдинга, то как он научит совладать с собой других?

Позволю себе рискованную аналогию, что для трейдинга в качестве примера больше подходит не спорт, а спирт. А точнее, психологические проблемы, с ним связанные. И избавление от психологических проблем или хотя бы их смягчение – это основа будущего успеха. Итак, возьмем Общество анонимных алкоголиков.

Ничего так было бы, если бы анонимных алкоголиков курировал (ну или как там называется – спонсировал? То бишь стал ментором и старшим товарищем) ханурик, часто под мухой, но умеющий учить других, как совладать с собой и «завязать» с этим пагубным пристрастием? Чем бы он мотивировал? Может быть, своим неприглядным образом оттолкнул бы кое-кого от злоупотребления, но скорее вовлек бы своего подопечного все в то же болото страстей.

Мое мнение таково: обучающий трейдингу, перефразируя классика, чемпионом может и не быть, но быть успешным трейдером – обязан. Ибо успешность – признак того, что трейдер нашел для себя гармонию личности, капитала и рынка. А значит, есть шанс, что он и вам может оказаться в этом полезным.

Даже если утверждают, что они учат «завязывать», алкоголики могут научить лишь пить, равно как сливающие трейдеры могут научить лишь «сливать».

Хотя, в порядке исключения, наверное, можно учиться и у «сливающего учителя». Но при этом надо не столько пытаться делать противоположным образом, чем учит он, сколько обращать внимание на те места, на которые он не обращает, и которые не разбирает подробно. И еще надо, чтобы он был

«сливающим» на том временном интервале, который интересует вас; и быть уверенным, что он с вами достаточно искренен и откровенен. А то, может, он деньги «сливает» отчаянно только последние полгода, а вы – долгосрочный инвестор или, наоборот, отчаянный скальпер? В результате знание того, как и почему он «сливает», не даст вам метода заработка на вашем таймфрейме.

Однако уразуметь, на какие места не обращает внимание «учитель», и понять, насколько он откровенен, можно лишь тогда, когда у вас уже есть достаточный опыт. То есть когда вам уже и учителя-то, по сути, не нужны. Так что, скорее всего, учиться придется на собственном опыте.

* * *

«…гуру учит вас, как «правильно» себя «вести» на рынке.

Это все равно что запрягать телегу впереди лошади – если знать повадки рыбы, то каждый сам сможет придумать способ ее «вынуть из пруда», тем более что магазинов с удочками кругом видимо-невидимо))»

(С просторов трейдерского рунета)

Не факт. Успешный трейдинг – это гармония понимания рынка, психологии трейдера и управления капиталом.

Для аналогии можно сравнить охотника с доктором биологических наук. Не всякий ученый муж – первоклассный охотник. Знать повадки животных – это хорошо. Но «правильно вести себя» на охоте – куда значимее для успешной охоты… Да и для того, чтобы живым оттуда вернуться. Особенно если зверь такой же крупный и опасный, как рынок.

Я вот как раз считаю, что тот, кто пытается учить трейдингу других, в первую очередь должен показать, как можно обуздать, – а еще лучше – гармонизировать – себя и свою психологию с трейдингом. В том числе чтобы не «сносило крышу»…

Не обуздав себя, нельзя учить других этому искусству. Можно нести убытки (точнее, нельзя их не нести), когда рынок находится в неблагоприятной для вас фазе, но при этом вы должны быть достаточно гармоничны со своей торговой системой, чтобы вашу психику рынок не разорвал, как Тузик грелку.

Смешно, когда кто-то говорит, что вот мой метод трейдинга классный, но я сам не рублю на нем, так как не могу совладать со своей психологией.

Все! Если твой метод не обуздал тебя, значит, это блеф, а не метод.

Обуздания можно достигать психологическими практиками, медитациями, интеллектуальными находками, роботами, системностью в торговле и проч.

Но, по-любому, чтобы этому учить – этим надо овладеть. Нельзя вот так просто сказать: «Я вас научу гармонизировать себя и трейдинг, хотя сам живу в раздрае и нервной «раскоряке», поэтому и не зарабатываю».

Может случиться, что методы гармонизации не подойдут ученику, но учитель должен иметь их в арсенале, а значит – иметь положительный результат на своем таймфрейме. А то получится, как если бы, протестировав стратегию и имея отрицательный результат, предлагать другим попробовать ее на живых деньгах, заявляя, что у того, кто пробует, она обязательно заработает. Если он, правда, справится с какими-то своими «тараканами».

В гуру должно быть все прекрасно: И обувь, и часы, и ремень?

«В царское время были широко распространены рекомендательные письма.

Сейчас этот метод затух из-за того, что слово ничего не стало стоить.

Есть стандартные методы оценивания смердов[16 - «Смерд» – шутливое обращение этого участника сообщества трейдеров Смарт-Лаб к коллегам.] – это обувь, костюм, часы. В беседе можно выяснить, как часто у смерда отпуск и где он его проводит».

https://smart-lab.ru/blog/478405.php (https://smart-lab.ru/blog/478405.php)

«А на какой машине он ездит, где отдыхает и как живет? Интересно, как живет гуру трейдинга, хоть внешность и обманчива, но его прикид не вселяет веры в его компетентность и зарабатывании именно рынком. Герчик хоть в костюмчике, рубашечке».

https://smart-lab.ru/blog/472286.php (https://smart-lab.ru/blog/472286.php)

Однажды я тоже попал на вводный семинар по трейдингу. В какой-то момент у ведущего, молодого парня, конечно же, спросили: «А сколько вы сами зарабатываете, раз решились учить других? Хороши ли сами в трейдинге?»

Он ответил примерно так, как выше сказал наш коллега: «А вы посмотрите на мои туфли. Теперь – на мои часы. И, наконец, на мой ремень. Еще есть вопросы о моем доходе?» Участники, довольные ответом, а именно тем, что они попали к крутому гуру с реальным доходом, расцвели улыбками и надеждами, сопроводив слова юного гуру аплодисментами.

Но я не очень хорошо разбираюсь в дорогих туфлях, ремнях и часах. Точнее – разбираюсь плохо. Может быть, поэтому у меня возник вопрос. Ну а так как я считал себя в тот момент успешным трейдером, то я не постеснялся его задать: «Если у вас торговые стратегии очень доходны, но при этом не достигли предела капиталоемкости, то зачем эти имиджевые траты? Мы же не бизнесмены и не менеджеры, которым важен дресс-код? Разве результаты будут хуже, если сидеть за компом в майке-алкоголичке и трениках?»

Если «гуру» делает, предположим, 20 % «баффетовских» в год чистыми и имеет возможность полностью рефинансировать прибыль, то есть не тратить ее на престижные аксессуары, то из сегодняшнего его одного миллиона через год станет 1,2 миллиона, через два года – 1,44 миллиона, через три – 1,728, а через 10 лет – больше шести миллионов.

А если это будут не 20 %, а 50 % годовых, то через 10 лет в итоге может быть почти 60 миллионов!

Причем я в данном примере не указываю валюту. И абстрагируюсь от инфляции.

В данном случае принципиально важна общая экспоненциальная динамика «волшебства сложных процентов». И важно то, что при достаточно высокой доходности «волшебство сложных процентов» делает трейдера максимально заинтересованным в рефинансировании прибыли.

Но если «гуру» уже «нарубил» столько «капусты», что больше не помещается в торговый терминал, и может себе позволить дорогие статусные вещи, то тогда зачем семинарить за плату?

Вот только не надо принимать на веру слова про то, что, «обучая других, обучаешься сам, систематизируя свои знания и опыт». Обучая других – работаешь на выход. То есть и мозг, и нервная система, и органы коммуникации заняты передачей информации слушателям, а не ее анализом или синтезом.

Хуже того: когда готовишься учить других, приходится подстраиваться под аудиторию. А она в нашем деле, за исключением конференций равных, сильно уступает по уровню погружения в предмет. И потому приходится и самому понижать планку материала до уровня обучаемых.

При этом скорее возникает риск того, что начинаешь сам считать себя учителем, который все знает.

Хотя да, обучать бывает приятно. Ибо учитель в это время делает то, что любит каждый – хвастается своими успехами и достижениями. Истинными или надуманными. А слушатели ему за это иногда аплодируют. А некоторым даже платят.

В общем, трейдингу дорогие аксессуары не помогают, а вот околорынку – вполне. О чем нам любезно напомнил Тимофей Мартынов:

«Здарова, чувак. Сегодня я хочу тебе кое-что объяснить. Смотри сюда.

В обезьянник поставили хитрое устройство. Туда клали банан. Обезьяны не могли достать банан: не знали как, Брали обезьяну послабее и обучали ее тому, как доставать банан из устройства. Позже обученную обезьяну впускали в эту клетку с сородичами. Она доставала банан, а другие обезьяны просто брали и отнимали у нее фрукт. Ну и зачем напрягать мозг, когда просто можно применить силу?

Тогда решили взять обезьяну альфа-самца из этой клетки и обучить его. Альфа-самец доставал свой банан и жрал его, а другие обезьяны даже близко не подходили, понимая, что вполне могут получить люлей. Тогда они начинали наблюдать за доминантной обезьяной и учиться всему у нее.

Мы не хотим учиться у тех, кто слабее. Мы хотим учиться у тех, кто круче нас.

Братиш, очень напоминает мне кое-что.

1. Во-первых, всякий околорыночник стремится к напускной демонстрации своей доминанты. Обезьяны не хотят учиться у слабых, обезьяны хотят учиться у тех, кто сильнее их. Доминанта притягивает.

Кстати, частенько обезьяны учатся не самому мастерству, а тому, что надо учить других обезьян:)

2. Во-вторых, глупая обезьяна…»

А вот что «во-вторых» – или подумайте сами, или милости просим нahttps://smart-lab.ru/blog/484287.php (https://smart-lab.ru/blog/484287.php)

Это наш с Тимофеем первый совместный урок трейдинга.

Как выбрать учителя? А может быть, как уговорить взять в ученики?

В условиях всеобъемлющего «рынка покупателя» мы считаем нормальным, что тот, кому платят деньги за услугу, ищет того, кто ему заплатит.
И потенциальные ученики ждут, чтобы их как минимум двое учителей звали, а трое маркетологов – уговаривали.

Но это верно до какой-то степени. На начальном базисе азов и букв. А на более глубоком уровне уже ученику должно повезти или он должен привести весомые аргументы учителю, чтобы тот поделился с ним крохами своего «сакрального знания». За деньги или бесплатно. Нужно поймать ту фазу развития трейдера-учителя, когда тому может быть интересно или внутренне необходимо делиться знаниями.

* * *

Древние греки считали человека до 20 лет учеником, с 20 до 40 – воином, с 40 до 50 – чиновником, с 50 до 60 – философом, ну а дальше – мудрецом (видимо, вплоть до наступления у некоторых маразма).

Трейдер постоянно и весьма быстро меняется. И то, что казалось ему в первый год трейдинга глупостью, на второй год кажется откровением, а на пятый – уже банальностью. А на седьмом году он уже думает – какая же все это ерунда! Однако уже подозревает, что и все сегодняшние размышления, надежды, ошибки, разочарования, успехи будут еще через пару-тройку лет восприняты так же, как и те, каковыми казались в первый год трейдинга…

Если взять за основу хронологию древних греков, то до 3 лет трейдер – ученик, от 3 до 6 – воин, с 7 до 9 лет – чиновник (типа трейдер-системщик), с 9 до 11 – философ, ну а дальше – мудрец…

Ну а мудрость, помимо прочего, это и следование тому, что: «Кто говорит, тот не знает, а кто знает – не говорит».

И вот тут вам должно повезти встретить трейдера, который уже достаточно знает, но все еще продолжает немного говорить. Может быть, вам повезет, и он как раз будет во «временной просадке», и с расстройства или нежелания лезть в депозит согласится передать крупицу своего опыта и знания. Но вопрос в том – согласитесь ли вы на это в данный момент? Или засомневаетесь и фыркнете: «Фи, он какой-то весь убыточный!»

Помню, как в свое время, в 2005-м году, так на втором-третьем трейдинге, думал: вот бы просто постоять за спиной или посидеть рядом с реально зарабатывающим трейдером… И вообще хотя бы знать точно, что такие есть… То есть вроде бы я готов был пройти обучение, насколько помню.

Но сейчас я уже понимаю свой психотип личности, не склонной к обучению в режиме «учитель – ученик». Я все же больше ученый, чем учащийся. Больше исследователь, чем последователь. Но это я знаю сейчас. А что я знал и мнил о себе тогда, когда был новичком, уже и не вспомню. И как я собирался определять, что стою за спиной реально зарабатывающего трейдера, тоже не представляю.

Так, может быть, пора уже и помолчать?

Как сказал Г. Гейне: «Мудрые люди обдумывают свои мысли, глупые – провозглашают их». Хорошо сказал. Однако удерживает от молчания то, что Гейне-то свою мысль все же провозгласил, а не молча обдумал, оставив при себе.

Все намного проще, чем кажется?

«Отбросите шаблоны, начнете думать самостоятельно – и войдете в те самые 5 % трейдеров, которые зарабатывают себе на жизнь за счет рынка.

Вы даже представить себе не можете, как это на самом деле не сложно».

«Я это нашел, и нашел самостоятельно, с какого перепугу я должен этим делиться, захочешь найти свое – найдешь сам; если говорю: «Это возможно», значит, так оно и есть – попробуй, напряги извилины, может, и у тебя что путное выйдет».

«Суть успешного трейдинга проста – вам нужно иметь в арсенале возможность зарабатывать на любом рынке».

(С просторов трейдерского рунета)

Ага. Совсем простая суть. Та самая простота, которая хуже воровства. «Полезнее» этого тезиса только: «Да надо просто открыть графики, сесть и внимательно смотреть на них до одурения, и все увидишь сам, и все поймешь – элементарно!»

Да ничего подобного! Сколько я ни открывал после таких советов то, куда советовали смотреть, ничего не видел и не понимал!

Но зато осознавал, что советчики легко и непринужденно дали мне понять, что я полный дурак.

Поэтому, уважаемые советчики внимательного смотрения в графики, будьте добры: или давайте внятное пояснение, куда и как смотреть и что разглядывать, или не давайте таких советов вовсе. Иначе вы смахиваете на ведущих передач кабельных каналов с ребусами-шарадами и призами за их разгадывание. Те милые девушки тоже сердито и с досадой в голосе нас убеждают, что все очень просто, надо лишь напрячь извилины.

Но они-то хотя бы реально простенькие ребусы предлагают, а не назвать слово из десяти букв, указывая на алфавит с присказкой: «Все элементарно. Все буквы для этого слова здесь есть. Я просто жду вашего правильного ответа».

А если бы игрокам в «Что? Где? Когда?» выносили черный ящик, а голос господина Ведущего комментировал: «Я знаю, что в этом ящике – сам понял. И вы теперь напрягите извилины сами и скажите, что в нем!» Каково? Не думаю, что такая «подача вопроса» вызвала бы благожелательный отклик у собравшихся за столом игроков.

Друзья, если вы не готовы дать подсказки о том направлении, в котором нам искать, то вам следует ожидать, что мы вас направим в то направление, куда вам идти.

И не надо нас лечить, что все очень-очень просто. По-разному все бывает.

На охоте лучше перебдеть, чем недобдеть

Можно и нужно ли говорить новичкам сложные, неприятные и непривычные вещи? Может быть, лучше ограничиться доступными в понимании, простыми в исполнении, легкими в соблюдении рассказами? Ведь у новичка нет нашего опыта и дисциплины?

Вообще-то мы ходим не в тир пострелять, а выходим на охоту на диких, опасных и кровожадных сущностей – денежные знаки. В тире можно безопасно и весело попробовать выбить игрушку. В том числе и закрыв оба глаза. Или в обнимку с девушкой. И игрушка в тире не выбьет нам в ответ наш глаз.

А вот в трейдинге бывает по-разному. Иногда мы – охотники, но нередко становимся добычей.

И как перед охотой на медведя и кабана все же лучше настраивать новичка быть максимально собранным и дисциплинированным (даже, может быть, и слегка перепуганным), так и в трейдинге все же лучше перестраховаться. По-моему, пусть уж лучше новичок заплатит за испуг учителю, чем его, непуганого, обдерет рынок, как медведь липку. Или хотя бы пусть напуганный заранее учителем ученик обделается (пардон!) на охоте чуть раньше, чем услышит мерзкий визг маржин-колла или почувствует тяжелые лапы залипания в убыточной позе… И успеет рвануть от них раньше, чем другие охотники.

Может, оттого, что мне уже приходилось ощущать вблизи зловонные хищные пасти монстров рынка, я и тешу себя надеждой, что мне удастся предупредить кого-то о том, насколько страшны и опасны они бывают.

При этом я не стану категорически отговаривать людей от охоты – я же сам охотник. А какое я имею право предполагать, что охота – удел только крутых типа меня? И не удел таких лузеров и слабаков, как другие.

Так что – пусть пробуют. Но будут при этом слегка напуганными.

Сложные проблемы всегда имеют простые, легкие для понимания неправильные решения (закон Мерфи)

Излагать ли простые, понятные всем, доступные в понимании и легкие в исполнении, но неправильные техники трейдинга? Мой ответ: заманчиво, но – «нет».

Вводить ли новичков в зону дискомфорта и хотя бы в общих чертах обрисовывать сложные, непонятные, противоречащие обыденному сознанию и опыту картины трейдинга? Говорить ли о запутанных, неочевидных, психологически тяжелых в исполнении, требующих дисциплины и полной самоотдачи, но работающих технологиях и методиках? Причем таких, которые новичок сможет понять и принять лишь в малой «дозе» от предлагаемого автором. Ведь у них разные психоинтеллектуальные потенциалы и опыт. Мои ответы – троекратное «да».

Ну меня естественным образом настораживает, когда что-то хвалят те, кто в этом пока не разбирается, и тем более те, у кого это не получается.

Если таким товарищам нравится то, что им говорят на вебинарах (семинарах), то вполне возможно, что им говорят вещи если не вредные, то как минимум бесполезные. Но зато – приятные и понятные.

Кстати, если у вас не получается в трейдинге, когда вы делаете что-то приятное и кажущееся вам разумным, то попробуйте делать наоборот. А именно то, что кажется неразумным, и то, что делать неприятно.

Наш жизненный опыт показывает, что обучаться вроде бы эффективнее и быстрее у тех, кто «попроще» и поближе по уровню к слушателям – такому

учителю памятнее и ближе чужие «детские» вопросы и затруднения, а значит, он легче с ними разбирается. Типа пацаны во дворе тоже эффективнее и быстрее школьных учителей обучали! Однако чему они обучали? Всегда ли тому, что оказывалось и было нужно?

Каков шанс стать успешным трейдером?

«Как говорит Герчик на семинарах: «Только 2–5 % из вас будут зарабатывать деньги», – это факт. И именно этот факт как раз является свидетельством случайности результатов любого обучения (закономерность – это когда >75 %). Представьте себе, если бы в учебном заведении у учителя результативность обучения была 2–5 %. Уверен, что он был бы немедленно уволен».

https://smart-lab.ru/blog/290890.php (https://smart-lab.ru/blog/290890.php)

А если под результатом обучения понимать сокращение времени осознания того, является ли трейдинг подходящим делом для учеников?

Если самостоятельно они будут биться над трейдерским ремеслом несколько лет, заплатив рынку в разы больше? А после обучения уже через полгода поймут, что трейдинг – это не их дело и им здесь нечего «ловить»?

Можно ли это считать положительным результатом обучения? Стоит ли за эту «экономию» времени, сил и денег заплатить даже при итоговом (вроде бы отрицательном) голом денежном сальдо?

Конец ознакомительного фрагмента.

notes

Сноски

1

Таймфрейм – временной интервал котировок на графике финансового инструмента. – Прим. ред.

2

Стоп (стоп лосс) – ограничение риска по открытой торговой сделке. – Прим. ред.

3

Уровни Фибоначчи – графические уровни поддержки и сопротивления. Позволяют проводить анализ любого актива, а также прогнозировать дальнейшую динамику его движения. – Прим. ред.

4

Мартынов Т. В. Механизм трейдинга: как построить бизнес на бирже? Москва: Издательство «Э», 2018.

5

Стохастичность (др.-греч. ??o??? – цель, предположение) – случайность. – Прим. ред.

6

В интернете можно найти и опровержение этим историям; см., например: https://pikabu.ru/story/ne_proverivne_postite_erundyi_4012250 (https://pikabu.ru/story/ne_proverivne_postite_erundyi_4012250).

7

Я еще и «ошибку «выигравшего» обозначил бы. Все мы любим читать рассказы о последующей несчастной судьбе выигравших в лотереи миллионы. Создается впечатление, что каждого такого везунчика ждет крах, семейные драмы, алкоголизм, потеря близких и друзей… А может, все дело в том, что обратные (то есть оптимистичные) случаи не интересны читателям, да и их героям ни к чему, поэтому они предпочитают помалкивать?

8

Отсылка к песне «Страна Лимония» группы «Дюна».

9

Майкл Фелпс – американский пловец, единственный в истории спорта 23-кратный олимпийский чемпион. – Прим. ред.

10

Стакан котировок (рыночный стакан или стакан цен) – отражение заявок рынка на продажу и покупку активов в режиме реального времени. – Прим. ред.

11

Скальпер – участник биржевых торгов, использующий для получения прибыли торговую стратегию, основанную на совершении большого количества краткосрочных спекулятивных операций. – Прим. ред.

12

Проп-трейдинг отличается от других типов работы компаний на финансовых рынках тем, что торговля в данном случае ведется исключительно на собственные средства фирмы и ее сотрудников, а не на деньги клиентов.

13

ЛЧИ – «Лучший частный инвестор» – ежегодный конкурс трейдеров, проводимый на российском фондовом рынке Московской Биржей.

14

Стрим – последовательность видео или аудио, получаемая пользователем методом потоковой передачи данных. Также это сленговое название прямых трансляций на видеохостингах. – Прим. ред.

15

ТС – торговая система.

16

«Смерд» – шутливое обращение этого участника сообщества трейдеров Смарт-Лаб к коллегам.

Купить: https://tellnovel.com/ru/vitkovskiy_valentin/treyding-dlya-nachinayuschih

Текст предоставлен ООО «ИТ»
Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: Купить