

Содержание			
Вступительное			слово
автора.....	5		
Вместо			скучного
введения.....	7		
Официальное		обращение	к
людям.....	8		
Напутствие			перед
дорогой.....	10		
1. Не		бойся	быть
богатым.....	12		
1.1. Почему так тяжело вырваться из оков бедности?.....	12		
1.2. Миллион за день???	21		
2. Что за важная птица— валютный рынок?.....	30		
2.1. Рынок FOREX и его очарование.....	30		
2.2. Премудрости великого искусства «торговля».....	34		
2.2.1. Как же происходит сама торговля?.....	34		
2.2.2. За счет чего меняются курсы?.....	34		
2.2.3. Как быстро и часто меняются цены на твердые валюты?.....	36		
2.2.4. Просто, как все гениальное.....	39		
2.2.5. Практический пример.....	40		
2.2.6. Как определить, когда и какую валюту лучше купить, а когда и какую продать?.....	42		
3. Какие тайны скрывают от нас банкиры?.....	44		
3.1. Валютный трейдер и компания.....	44		
3.1.1. Важные «детали» машины для зарабатывания денег.....	45		
3.2. Суровые реалии жизни.....	51		
3.2.1. Как же на рынке FOREX заключаются сделки?.....	51		
3.2.2. Пример работы клиента Дмитрия К.....	52		
4. Как баба Ньюра чуть доллар не подкосила, или О пользе фундаментального анализа.....	62		
4.1. История № 1— невероятная.....	62		
4.2. История № 2— про золото вашего знакомого.....	64		
4.3. История № 3— стара как мир.....	67		
4.4. Информация на первом месте.....	71		
4.5. Основные экономические показатели.....	81		
5. Жизнь,		какая	она
есть.....	89		
5.1. Женщинам— дорогу!.....	90		
6. Технический анализ — примета нашей жизни.....	113		
6.1. Народные			

Содержание	
Вступительное	слово
автора.....	5
Вместо	скучного
введения.....	7
Официальное	обращение
людям.....	8
Напутствие	перед
дорогой.....	10
1. Не	бойся
богатым.....	12
1.1. Почему	так тяжело вырваться из оков
бедности?.....	12
1.2. Миллион	за
день???	21
2. Что	за важная птица— валютный
рынок?.....	30
2.1. Рынок	FOREX и его
очарование.....	30
2.2. Премудрости	великого искусства
«торговля».....	34
2.2.1. Как	же происходит сама
торговля?.....	34
2.2.2. За	счет чего меняются
курсы?.....	34
2.2.3. Как быстро и часто	меняются цены на твердые валюты?.....
2.2.4. Просто,	как все
гениальное.....	39
2.2.5. Практический	
пример.....	40
2.2.6. Как определить, когда	и какую валюту лучше купить, а когда и
какую продать?.....	42
3. Какие	тайны скрывают от нас
банкиры?.....	44
3.1. Валютный	трейдер и
компания.....	44
3.1.1. Важные	«детали» машины для зарабатывания

денег.....	45	
3.2.Суровые		реалии
жизни.....	51	
3.2.1.Как же на рынке FOREX		закljučаются
сделки?.....	51	
3.2.2.Пример работы клиента		Дмитрия
К.....	52	
4.Как баба Нюра чуть доллар не подкосила,		
или О пользе		фундаментального
анализа.....	62	
4.1.История	№	1—
невероятная.....	62	
4.2.История	№ 2—	про золото
знакомого.....	64	вашего
4.3.История	№ 3—	стара
мир.....	67	как
4.4.Информация	на	первом
месте.....	71	
4.5.Основные		экономические
показатели.....	81	
5.Жизнь,	какая	она
есть.....	89	
5.1.Женщинам—		
дорогу!.....	90	
6.Технический анализ — примета		нашей
жизни.....	113	
6.1.Народные		
приметы.....	113	
6.2.Все	движется	по
кругу.....	114	
6.3.Маленькая		
Вселенная.....	118	
6.4.Нарисуй		
меня.....	122	
6.4.1.Сущность		графика
цен.....	122	
6.4.2.Типы		

графиков.....	124	
6.5. Куда тренд— туда и		
мы!.....	130	
6.5.1. Верным трендом идете,		
товарищи!.....	130	
6.5.2. Линии и уровни поддержки и		
сопротивления.....	130	
6.5.3. Типы		
трендов.....	131	
6.5.4. Важные правила игры «Мы строим		
тренд».....	137	
6.5.5. Зачем мы строим		
тренд?.....	137	
6.6. Идеальная		
фигура.....	137	
6.6.1. Фигуры		
продолжения.....	138	
6.6.2. Разворотные (поворотные)		
фигуры.....	143	
7. Математика—		всему
голова.....	150	
7.1. Волновая		теория
Эллиотта.....	150	
7.1.1. Общие положения волновой		теории
Эллиотта.....	151	
7.1.2. Свойства		волн
Эллиотта.....	155	
7.2. Числа Фибоначчи— математическая основа		теории
волн.....	156	
7.3. Резюме о волнах Эллиотта и		числах
Фибоначчи.....	160	
7.4. А теперь		совсем
математика.....	163	
7.4.1. Скользящая		
средняя.....	164	
7.4.2. Осцилляторы.....		
8. Холодный		душ укрепляет

здоровье.....	177
8.1. Внешность	
обманчива.....	177
8.2. Вся	наша
игра?.....	180
8.3. Психология—	та
наука!.....	181
8.4. Кто	не рискует,
8.4. Кто	тот не пьет
шампанского.....	184
8.5. Страх	отнимает
жизни.....	187
9. Взгляд	через
скважину.....	190
10. Как много брокеров хороших,	как много ласковых
имен.....	211
10.1. Избыток выбора стирает вкус,	а недостаток его
убивает.....	211
10.2. С кем поведешься,	так тебе и
надо.....	213
10.3. Как банкиры брокеры сосут кровь	трудового
народа.....	224
11. Удовольствие с Wall Street или чистый адреналин с доставкой на дом	233
12. Спаси	и
сохрани.....	244
P.S.	Очень
P.S.	важный
постскриптум.....	248
Вместо	заключения—
Davidson».....	250
Список	
литературы.....	
Международная Академия Биржевой Торговли «ФОРЕКС КЛУБ».....	256
Полный список филиалов и офисов «ФОРЕКС КЛУБА».....	259

Вступительное слово

автора

Перед вашими глазами книга, в которой доходчивым языком рассказано о секретах работы мировой финансовой системы. Наконец то чудо свершилось: банкиры спущены с небес, и их тайны теперь доступны каждому из вас! Читайте книгу, постигайте азбуку финансов и зарабатывайте ДЕНЬГИ на колебаниях курсов валют.

В чем же отличие этого издания от других?

Самое главное— это простота изложения. Впервые самый сложный материал о Мировом Валютном Рынке подан настолько доступно и раскрашен яркими примерами так, что складывается впечатление, будто общаешься со своим близким другом, сидя за чашечкой кофе.

Мы постарались, насколько это было возможно, избавить вас от километровых математических формул и английских терминов. В

тех

же случаях, когда их использование было оправданным, вы найдете прямо в тексте подробную расшифровку каждого понятия.

Воспринимайте эту книгу как начало большого пути. В ней много написано про финансы, но еще больше— про людей и любимую всеми нами психологию. Нашим главным желанием было вселить в вас энтузиазм, заразить новым интереснейшим делом и, конечно же, показать во всем великолепии, что такое Мировой Валютный Рынок, как его можно укрощать и эксплуатировать.

Надеюсь, мы достигли этой непростой цели. Мы достигли ее благодаря самоотверженным усилиям команды единомышленников.

Но у всякого дела есть и главный герой— и читатель обязан его знать. Это литературный редактор проекта Марина Литвинова.

В этом человеке удивительным образом уживается множество талантов. Она превосходно владеет словом и

обладает тонким чув-

ством юмора, прекрасно ориентируется в хитросплетениях графиков и общается на «ты» с метровыми формулами. Фактически, роль Марины была гораздо шире литературной правки. И если вы

найдете в этой книге искрометные шутки, врезающиеся в память сравнения или примеры, скажите слова признательности Мари

не— это благодаря ей книга стала такой живой и интересной. Отдельно хотел бы сказать слова благодарности в адрес Алексея Кияницы и Сергея Ковжарова. Будучи профессионалами в валютной торговле, эти люди оказали неоценимую помощь в наполнении книги фактическими примерами, изложили и систематизировали огромный массив информации, накопленный компанией ФОРЕКС КЛУБ за годы работы, сделали доступным для читателя этот уникальный и живой опыт.

Мне приятно и легко работать с такой сильной командой. Надеюсь, что читатель также будет доволен плодами нашего скромного труда.

С благодарностью, Вячеслав Таран.

P. S. Возможно, после прочтения этой книги у вас появятся новые вопросы, а быть может даже замечания или предложения по ее содержанию. Мы будем чрезвычайно признательны, если вы вышлете их нам. Адрес электронной почты: book@fxclub.org. Заранее вам благодарны!

Вместо скучного введения

Внимание! Внимание!

Если вы взяли в руки эту книгу, будьте осторожны!!!

Во первых, она вам может не понравиться. Когда вы это поймете, станет ужасно жаль потраченного зря времени и денег.

Придется в очередной раз задуматься над своей тяжелой долей... Естественно, это произойдет только в том случае, если вы любите сидеть без дела и убиваться по поводу бесцельно прожитых лет, время от времени посыпая голову пеплом и проклиная свою горькую долю. Но все же мы надеемся, что однажды вам это надоест. И как только наступит этот светлый день, тогда и попробуйте начать все сначала.

Во вторых (предупреждаем, это гораздо хуже), эта книга может вам понравиться, и причем безумно. И так, что «есть, спать не могу, ой как хочется перечитать ее еще раз». Да ладно, тут мы немного лукавим, но с кем не бывает...

Тем не менее, пока НЕ НАЧАЛОСЬ...

Официальное обращение

к людям

С потухшими глазами,

карликовым чувством собственного достоинства,
кастрированным юмором,
гипертрофированной ленью...

К тем...

...кто владеет искусством пресмыкаться перед начальством,
...кто доволен своей зарплатой,
...кто знает, что все люди сволочи и что только они
и зарабатывают деньги,
...кого уволили с работы или собираются уволить...

К тем...

...кто уже начал думать о старости и готовится жить
на пенсию,
...кто не может жениться на любимой женщине,
потому что «нет денег»...

А также...

...к страдающим «ленивым ожирением» умникам, которые
никак не могут понять, почему онитакые умные, но та
кие бедные:

ДАМЫ и ГОСПОДА!

НЕ БЕРИТЕ В РУКИ И НЕ ЧИТАЙТЕ ЭТУ КНИГУ

И ТЕМ БОЛЕЕ ДАЖЕ НЕ ПРОБУЙТЕ

ЗАНИМАТЬСЯ ТЕМ,

О ЧЕМ В НЕЙ НАПИСАНО!

МЫ КАТЕГОРИЧЕСКИ ВАМ ЭТОГО НЕ СОВЕТУЕМ!!!

Почему? Как почему?! Потому что эта книга вызовет в вашей
жизни перемены! А хотите ли вы перемен? Если вы нашли себя
среди тех, кто упомянут выше, то однозначно —

«нет»! Перемены

опасны для вашего здоровья!

Ну, а если вы **ДРУГОЙ**, то эта книга — для вас! **ДА! СПЕЦИ
АЛЬНО ДЛЯ ВАС!**

Она для вас и для тех, кто...

...стоит на пороге величайших открытий;

...кто любит смело подставлять лицо ветру приключений и огром
ных богатств (да, звучит пафосно, но по другому не скажешь!);

...кто может легко и непринужденно поддаться всем соблазнам
мира и не утонуть в их бесчисленном множестве;

...а главное, для тех, кто готов стать другим и повернуть свою жизнь на 180 градусов, кто готов с головой окунуться в этот волнующий и чудесный мир исполненных желаний и осуществленных планов!

Эта книга— для вас!

Напутствие перед дорогой

Редьярд Киплинг

Заповедь

Владей собой среди толпы смятенной,
Тебя клянущей за смятенье всех,
Верь сам в себя, наперекор вселенной,
И маловерным отпусти их грех;
Пусть час не пробил— жди, не уставая,
Пусть лгут лжецы— не снисходи до них;
Умей прощать и не кажись, прощая,
Великодушной и мудрей других.
Умей мечтать, не став рабом мечтанья,
И мыслить, мысли не обожествив;
Равно встречай успех и поруганье,
Не забывая, что их голос лжив;

Останься тих, когда твое же слово
Калечит плут, чтоб уловлять глупцов,
Когда вся жизнь разрушена и снова
Ты должен все воссоздавать с основ.
Умей поставить, в радостной надежде,
На карту все, что накопил с трудом,
Все проиграть и нищим стать, как прежде,
И никогда не пожалеть о том,
Умей принудить сердце, нервы, тело
Тебе служить, когда в твоей груди
Уже давно все пусто, все сгорело
И только Воля говорит: «Иди!»
Останься прост, беседуя с царями,
Останься честен, говоря с толпой;
Будь прям и тверд с врагами и друзьями,
Пусть все, в свой час, считаются с тобой;

Наполни смыслом каждое мгновение
Часов и дней неумолимый бег,—
Тогда весь мир ты примешь во владенье,
Тогда, мой сын, ты будешь Человек!

1. Не бойся быть богатым

1.1. Почему так тяжело вырваться из оков
бедности?

Надеемся, вы хорошенько прониклись стихотворением
Киплинга, ведь это стихотворение— о вас. И даже если не о вас
сегодняшнем, то о том, каким вы должны стать, чтобы получить
заветное право на свободу и счастье. А вы что же думали, что толь
ко на бантики и цветочки? Да ладно, знаем знаем. Вам, наверное,
уже надоело получать шишки и тумаки от жизни. Раз надоело, так
и не получайте! И сделать это гораздо проще, чем кажется. Не так
страшен черт, как его некоторые малюют.

А пока солнце окончательно не зашло за край земли, сядем по
удобнее и послушаем друг друга.

Когда бедный человек говорит о чужом «Мерседесе» (ну, есте
ственно, со скрытой или откровенной завистью), он редко первым
делом упоминает красоту, высокие технические качества или ком
фортабельность этой машины. Нет, он говорит только об одном: ка
ких же огромных денег он стоит! Самые бурные эмоции вызывает
та сумма, которая была угрохана на предмет зависти. И только пос
ле обсуждения цены вспоминают о других достоинствах вещи.
Деньги! Вот что главное! Вот что делает богатых богатыми, а бед
ных— бедными. Хорошо сказано, правда?! Мысль, конечно, не
нова, а даже, наоборот, стара как мир. Зато в каком контексте! Чудо
ведь как хороша!!!

Впрочем, это все шутки, а тем временем за окном— суровая
правда жизни. И мы знаем, что вы ее видите и чувствуете, вы ее
давно уже осознали со всей глубиной и ясностью. Поэтому
зададимся вопросом: как видят себя сами люди? К

какому полюсу себя

относят? И тут мы обнаруживаем тако о е! Наше российское об
щество переживает какой то особый этап: словами «богатые» и
«бедные» мало кто пользуется применительно к самим себе. Про
исходит это, конечно, по разным причинам, но факт налицо.

Ну, для начала про бедность. Быть бедным— это унижительно. Не дай Бог, ктонибудь узнает, что мы бедные и несчастные!.. Наверное, каждый из нас попадал в ситуацию, когда нам во что бы то ни стало нужно было выглядеть «на уровне». За примером далеко ходить не надо: мы ждем гостей. И что? Мы делаем все, чтобы они думали, что у нас все в порядке, что живем мы просто отлично. По этому мы начинаем лихорадочно прибирать квартиру, затем, сбивая с ног всех на своем пути, бежим в магазин за картошкой и ку-

рицей, предварительно заняв у соседа деньги до следующего вторника. И, наконец, достаем из шкафа самые лучшие наряды, которые существуют в единственном экземпляре как раз на такой случай. Зря мы, что ли, искали его именно «с перламутровыми пуговицами»?!

А зачем пыжимся то? Да затем, что «так принято», а кем— Бог его знает, не наше дело.

Привыкли мы прикидываться бурундуками по жизни. Делаем вид, что все у нас в порядке и (о ужас!) все, «как у людей». Что конкретно значит это выражение— никому не известно, но все считают, что так должно быть. А самое смешное: все думают, что живет хорошо кто угодно, только не он. Ну, если не вы, то кто же?! И что нужно вам конкретно, чтобы можно было считать, что вы живете хорошо?

Чтобы получить то, чего вам не хватает, для начала было бы не плохо признать, что у вас этого нет. И сейчас мы говорим не столько о самих ценностях, сколько о ваших способностях получать ценности! Как говорят психологи, чтобы решить проблему, надо осознать, что она у тебя есть. Нет, мы вас не призываем биться головой об стену и уходить в горькое заливание своих бед с ежеминутным восклицанием: «Ну почему же мне, бедному и несчастному так не везет?!». Это, конечно, возможный вариант развития событий, но далеко не самый лучший. Куда полезнее верить в то, что все, чего вам не хватает, может быть заработано, и куда приятнеемысль: «Ну как же мне повезло!». Ведь правда? Относитесь к жизни проще! Не хватает денег на машину или квартиру, идите и зарабатывайте! И в следующих главах мы расскажем вам, как это сделать.

Итак, если вы все таки решили, что в вашей жизни чего то не достаёт (нет, не банального миллиона, а квартиры, машины, загородного дома и что там еще...), тогда приступим к делу!

Для начала забудем про слова «Мне не хватает денег». Чем больше вы будете повторять эту глупость, тем дольше будете в ней жить. Ведь вы живете именно так, как говорите. Откуда же появятся деньги, если вам их не хватает? Лучше придумаем тезис посвежее. Это может быть что то вроде «У меня с деньгами все в порядке» или «У меня их куры не клюют». Да, сначала это будет не совсем верно, зато потом народ привыкнет, да и вы сами втянетесь. Мы настаиваем на этом подходе, потому что иначе нельзя. Говоря об отсутствии денег, вы не впускаете их в свою жизнь.

У каждого человека есть своя денежная планка, выше которой он не поднимается. Для одного это 100 долларов, для другого— 2000, а для третьего это 100000. Вы тоже можете узнать ее— это проще простого. Единственное условие: делайте это наедине с собой. Спрячьтесь куда нибудь подальше от этого бренного мира и только тогда залезайте в глубины своей темной души. Шутка! Начните с очень маленькой суммы. Произносите ее и анализируйте свои ощущения. Если слышать ее легко и проговаривать тоже, то смело «наращивайте объемы» (только делайте это не резкими скачками, а постепенно, а то с непривычки и стресс заработать можно). Сначала вы обнаружите, что многие суммы вы легко пропускаете, но потом доберетесь до того момента, что какая то цифра будет вызывать у вас задумчивость, а какая то— вообще ступор. Когда вы дойдете до значения, которое не сможете «переварить», это и будет ваш предел. Многие с удивлением обнаружат, что «потолок» их не так высок. А вы что же думали, просто так бедные, да?

Теперь будем рассуждать разумно. Если предел ваш большой, то расслабьтесь и получайте удовольствие от чтения— стартовые возможности у вас уже есть, все получится. Если же вам явно не хватает совсем немногого на что то новенькое и давно желаемое, то надо надолго задуматься и уйти в себя. Побыв «там» достаточно времени, начните работу по расширению своего денежного горизонта.

Каждый день привыкайте к осязаемому образу тугих пахнущих ти

пографской краской пачек банкнот. Да, будет тяжело, но вам ли бояться трудностей— с такими невысокими притязаниями они должны были стать привычным делом. Страх вообще противный до невозможности субъект, а еще он отнимает половину жизни. По

этому лучше постараться забыть про него: «Денег бояться— на работу не ходить». Привыкать к великим перспективам можно еще и дробя сумму на более мелкие части. В целом, все, что вы ни сделаете, будет хорошо.

Многие умные люди (исследователи то бишь) одной из главных социально политических проблем России считают слабость и малочисленность среднего класса, которому в нормальном обществе принадлежит опорная роль. Краткий экскурс: формирование среднего класса напрямую связано с развитием экономических отношений, с укреплением частной собственности, мелкого предпринимательства и так далее. В общем, «средняки»— это основа замечательного будущего, на которое мы возлагаем такие надежды. Однако есть мнение, что психологически средний класс у нас (мы говорим о России) уже прочно сложился. Хотя по уровню доходов многие его представители еще вполне могут быть причислены к бедноте, зато внутренняя динамичность и заряд социального оптимизма, свойственные среднему классу, позволяют этим людям использовать любой, даже самый малюсенький, шанс для того, что бы изменить свою жизнь к лучшему. Борются, в общем, активные середняки за свое место под солнцем. Каждый— по своему и на своем участке, но в целом, надо признать, очень успешно. С такой бы волей к победе— да побольше бы денег и поменьше бы налогов... Но тут возникает небольшая проблема: на текущем этапе мелкому и среднему российскому предпринимателю недостает оборотного капитала и порядка с законами на государственном уровне. А было бы все это— был бы и средний класс в западном понимании, которого сейчас, казалось бы, нет.

Гораздо интереснее картина, которая наблюдается в менее обеспеченных слоях общества. Все те же исследователи обнаружили поразительное сходство в психологии, стремлениях и, в итоге, в укладе жизни бедняков Москвы, Нью Йорка, Рио де Жанейро и Дели. Разделенные тысячами километров, говорящие на непохо

жих языках, исповедующие разные религии, эти люди, тем не менее, имеют колоссальное сходство между собой! Перефразируя великого Толстого: «Все несчастные семьи похожи друг на друга, каждая счастливая семья счастлива по своему». Однако же обнаружилось, что бедный народ почему то очень уважает деньги. Да да, это подтверждается (вы только подумайте!) множеством психологических экспериментов. Например, был проведен чудесный опыт с «цветами нашей жизни», детьми. Как то раз десятилетним детям было предложено угадать по размерам световых кружочков на экране специального прибора то, каким по достоинству монетам они соответствуют. Дети состоятельных родителей, к всеобщему удивлению (ну надо же!), практически не ошибались. А вот дети из бедных семей постоянно попадали впросак— завышали достоинство монет. Из этого следовало, что в их воображении даже по внешнему виду монеты крупнее, чем на самом деле. В развитие этих опытов был проведен сравнительный анализ металлических денег, выпускаемых в 84 странах. Отчетливо выявилась тенденция: чем беднее страна, тем более крупные по размеру деньги находятся там в обращении. А все потому, что хочется быть значительным. Даже таким странным способом: «Мы, конечно, маленькие и бедные, зато деньжищи у нас — ОГО ГО».

Но и это еще не все: как то раз (все тем же тоскливым вечером, когда делать не только нечего, но и не хочется) устроен был эксперимент, в рамках которого проверяли, насколько деньги мотивируют нас. Ну, естественно, здравый смысл оказался прав: мотивация— это реальность. Суть эксперимента состояла в том, что хоть и в американской, но школе стали платить по доллару за каждую отличную отметку. (Эх, если бы так платили нашим студентам за учебу... Ну да ладно, не о том речь.) Речь о том, что на успеваемость хорошо живущих детей это почти не повлияло, зато бедные стали заметно прилежнее готовить уроки. Родители, наверное, наконец то занялись воспитательной работой.

А о чем все это говорит? Правильно, только об одном— об отношении к деньгам со стороны тех, кому их не хватает. Все эти эксперименты— а они в разных странах ставились сотнями— неопро-

вержимо доказали: при такой реакции даже на столь маленькие

деньги перспектива получить крупный приз в виде, например, хо рошей зарплаты вообще должна совершить чудо. Однако этого не происходит. Почему?

А все дело в одном— зависть, и только она одна во всем виновата. Сидишь так, сидишь, никого не трогаешь. И вдруг видишь— не что спортивное последней модели проехало. Тут к тебе начинается незаметно подкрадываться Она. Тихонько так ползет по ногам, жи воту, груди и... хватать за горло! И давай душить... Если описать дан ный процесс двумя словами, то это называется «жаба душит». К со жалению, многим это ощущение знакомо. При виде тех, кто сильнее, красивее и удачливее нас, душу хотя бы на минуту (а иногда и на большие временные интервалы) начинают переполнять острые, разъедающие чувства . Тут и жалость к себе (бедный я, бедный), и возмущение несправедливостью судьбы (вот так всегда: одним— все, а другим— ничего), и бунт против нее (ну, ничего, я еще пока жу им кузькину родственницу), и прочее, прочее... В общем, на вы бор все самое ядовитое и убийственное.

Еще в прошлом веке, когда обитатели Средней Азии составляли резкий контраст с европейцами, французский антрополог Левчин прожил длительное время среди кочевых племен казахов. Надо за метить, что их жизненные потребности были минимальны. И тем не менее самое незначительное приобретение вызывало у сопле менников настоящие лавины зависти, переходящие в кровопро литные драки. Левчин не раз в шоке наблюдал за ограблением ка раванов и за тем, что происходило потом. Эка невидаль — грабеж, скажете вы. Однако самое забавное в другом: вместо того, чтобы с пользой употребить добычу, ее резали на мелкие никчемные кусоч ки, чтобы никому не досталось и не было обидно!

Это, конечно, крайний случай, но с психологической точки зре ния нас нередко тоже «режут на кусочки» из за внезапно сваливше гося счастья. Человека, получившего крупную сумму денег (зарабо тал, получил наследство или выиграл в лотерею), окружающие начинают рассматривать как своего должника. Ну а как же? А про ставиться?! Ну нет, ты уж собери ораву гостей и отметь свою удачу как положено, а не бутылкой шампанского на работе! И вы собирае те ораву... Естественно, поход в ресторан обходится в копеечку. За

тем окружающие начинают выманивать подарки, просить займы и все в таком духе. Вы потихоньку начинаете ненавидеть всех своих многочисленных родственников, друзей и знакомых— всех вместе и по отдельности каждого. Потом возникает тягостное чувство: единственное, что от вас людям надо, это деньги. А сами вы никому и ни за чем не дали. Окончательно прокляв все на свете, вы начинаете с удвоенной скоростью тратить уже то небольшое, что осталось. И это продолжается до тех пор, пока нарушившееся равновесие не восстанавливается полностью— денег стало «ноль».

Мрачновато, конечно, но общая тенденция налицо. Еще доказательства? Пожалуйста. Жила была одна из обитательниц трущоб в Рио де Жанейро. Зарабатывала она на жизнь проституцией и, вообще, была не без талантов, особенно литературных. Все фанатично записывала: что видела, что слышала, ну и всякое такое. Совсем случайно эти заметки попали на глаза предприимчивому журналисту (наверное, был одним из ее клиентов). Он и сделал из них серию ярких публикаций, издав отдельной книгой, которая стала бестселлером. Книга принесла даме не только шумную славу, но и солидный счет в банке. «Можно начинать новую жизнь», подумало наше литературное дарование, приступив к упаковке своих жалких пожиток. А соседи подлецы, когда прониклись ее перспективами, забросали несчастную камнями и мусором. Она, конечно, пострадала и даже поранилась страшно. Полежав месяц другой в Красном Кресте, оклемалась и уехала таки в лучшую жизнь. Но не приятный осадок остался на всю лучшую жизнь.

«Дикие нравы! Дети гор!»— скажете вы. Если про горы— тогда давайте заглянем повыше. Проститутки, конечно, нам не пример, а что вы знаете об американских квалифицированных рабочих? Оказывается, и среди этой достаточно образованной и обеспеченной публики существует антипатия, а иногда даже ненависть к

«выскачкам»— к людям с талантом от Бога, творчески подходящим к производственным процессам и пытающимся их рационализировать. «Выскачка» противопоставляет себя коллективу. Он затевает свою собственную игру, отвоевывает для себя особые перспективы и жизненное пространство. Очень скоро коллеги начина

ют понимать, что даровитый энергичный парень на достигнутом не остановится и пойдет значительно дальше. И вот здесь уже происходит катастрофа. Все понимают, что, в конце концов, достижения коллеги наглядно покажут всем, что и у

каждого были шансы, но

чего то не хватило— то ли способностей, то ли ума, то ли силы характера. В итоге налицо перспектива подрыва самоуважения и, как следствие, пробуждение острой зависти и агрессии со стороны серого большинства по отношению к новатору.

Когда кто то говорит, что подъему вверх по социальной лестнице мешает сопротивление среды, все почему то представляют богатых зажавшихся снобов, сталкивающих беднягу в пропасть ловкими ударами лаковых ботинок по лицу. Прямо как в знаменитой детской игре «Царь горы». Но едва ли не больше психологических сложностей создает конфликт с тем окружением, которое человек покидает. Сослуживцы, товарищи и даже родственники используют все средства давления, чтобы никого от себя не отпустить и в другой мир не выпустить.

Вот он каков, самый сильный фактор, увековечивающий бедность,— зависть.

Теперь, надеюсь, вы поняли, где собака порылась и чья костлявая рука тянет вас все время назад в болото под названием «Быть, как все». Вас тянули и будут тянуть. Они никогда не простят вам даже попытку что то изменить и жить лучше других. Требуется огромное мужество, чтобы сделать первый шаг. А еще большее— чтобы удержаться на этом пути. И еще большее— чтобы самому не погрязнуть в этом болоте, став одним из серого большинства! Итак, если вы готовы, мы продолжим.

Прежде всего, надо выработать несколько правил, от которых ни ни, даже если очень хочется.

- Надо уметь мечтать. А мечтать надо не только про то, как достать луну с неба или стать Папой Римским, а и о более приземленных вещах. Можно мечтать о поездке с любимой женщиной в далекие и красивые места, о том, чтобы помочь дочери закончить этот безумно дорогой вуз, о том, чтобы купить родителям хорошую квартиру в спокойном районе и о прочем, прочем, прочем.
- Никогда не сдаваться! Мечта тебе этого не простит!

• Слушать только себя. Порой даже самый лучший друг может выплывать миссию бедности и тащить тебя назад. В такой ситуации надо поступать как в песне Высоцкого: «Если друг оказался вдруг и не друг, и не враг, а так... Парня в горы тяни, рискни, не бросай одного его...». Истинных друзей надо тянуть за собой на новый высокий уровень.

• И главное: нужно не бояться ошибок, неудач и многой другой ерунды, которая может случиться, но еще (заметьте!) не случилась. И вот вы готовы сломать инерцию судьбы. Что дальше?

Придумайте нестандартный план. Выберите линию поведения, резко отклоняющуюся от свойственной окружающим. Возьмите же с собой творческую инициативу и ту особую смелость, которая необходима, чтобы бросить вызов этому миру. Страшно, да? Это хорошо. Значит, цель для вас важна. Значит, все будет в порядке. И никаких синиц в руках, нам нужны исключительно журавли в небе или где они там летают. На большее замахиваешься, большее и удаётся. Поэтому ранним утром бегом к зеркалу, и: «Здравствуй, гений! Как спалось? Сладко или чудесно? А вокруг то лепота!!!».

И все тип топ. Увлечаться, конечно, не надо— целый день болтать со своим отражением смысла не имеет. Отвели этому минут 10 (ну ладно, 15), умылись, поели и потопали творить и вершить судьбы миллионов— своих и чужих.

А по каким правилам вершить судьбы?

Самое главное правило— деньги надо любить. Уважать— это, само собой разумеется, их все уважают. А вот любят их не все.

Любить надо не просто, а со всей душой, как любят ребенка: по

рой капризного и непослушного, а чаще любимого и любящего. Конечно, деньги сами по себе не приносят счастья. Они не заменят вам ни любовь, ни дружбу. Однако они— часть нашей жизни. С ними все мелочи, из которых состоит бытие, становятся легкими и приятными. Зарабатывать хорошо чрезвычайно приятно, отлично выглядеть— еще приятней. Поэтому зарабатывайте все больше и больше, чтобы выглядеть отлично! Возможно, заработав все богатства этого мира, вы почему то захотите поделиться с этим миром своим счастьем. И тогда не сопротив

ляйтесь и займитесь благотворительностью. Этим вы достигнете такого состояния блаженства и радости, что останется совсем чуть чуть до понимания смысла жизни. Сомневаетесь? Проверьте! Хотите проверить? Милости просим!

1.2. Миллион за день???

Скажите, пожалуйста, сколько людей на Земле зарабатывают по миллиону в день? Ну, как вам кажется? Наверняка, у вас есть какие-нибудь соображения... Десять человек? Пятнадцать? Около сотни? Ошиблись. На самом деле в одной только Турции треть населения зарабатывает по несколько миллионов в день... Ага, попались на удочку! Видно удивление в ваших глазах. Ну ладно, речь идет о миллионах турецких лир. Если вспомнить, что турецкая валюта стоит около 1500000 лир за американский доллар, то становится понятным, почему все там миллионеры. Отсюда вывод: миллион миллиону рознь. Надо еще думать и про такую штуку, как обменный курс. Ну, в смысле, сколько одних тубриков можно поменять на другие зубрики. Например, наш рубль оценивается 32 к 1 по отношению к доллару (сведения начала декабря 2002 г.), а вот английский фунт стерлингов дороже «зеленого американца» аж в полтора раза.

Как вы правильно понимаете, у каждого государства есть своя денежная единица. И она, в свою очередь, имеет некую цену. То есть сколько она стоит с точки зрения всех стран. Любую денежку (валюту) можно обменять по некоторому курсу. Естественно, всем хочется, чтобы уж их то валюта обменивалась по самой выскокой цене. Если это происходит постоянно, то можно говорить о некоторой силе данной валюты. Например, у нас долгое время силой был американский доллар. Теперь, конечно, ему пришлось подвинуться, уступив несколько позиций новенькой валюте под именем евро.

Еще один важный момент: все хотят, чтобы родная валюта продавалась лучше всего. А из этого следует, что обменные курсы никогда не стоят на месте, они скачут, и эти движения отражают постоянный процесс переговоров между покупателями валют и продавцами. Именно эти скачки и позволяют некоторым личностям, именуемым Валютными Спекулянтами, «делать» полновесные «зеленые» миллионы.

Как эти люди зарабатывают себе на жизнь и на кое что еще, по казательно рассмотреть на примере человека, на протяжении не скольких лет терзающего самое сильное государство в мире—США. Это не банкир и не работник

инвестиционной компании,

этот человек никогда не надевал белой рубашки и галстука бабочки. Его руки больше привыкли к автомату Калашникова, нежели к клавиатуре компьютера, но, несмотря на все это, он является не превзойденным мастером финансовых операций, заработавшим на террористических актах 11 сентября 2001 года в Нью Йорке около 100 миллионов долларов. Имя этого злого гения— Усама Бен Ладен. Его фото— на рис. 1.2.1.

Как он это сделал?

И до событий в Америке Бен Ладен был далеко не бедным человеком. Строительный бизнес, торговля оружием и наркотиками позволили этому неглупому человеку сколотить миллиардное состояние.

В том роковом сентябре расчет его был верен и прост. За несколько дней до терактов Усама уже был твердо уверен в безусловном исполнении своего кровавого замысла.

Он продал все

принадлежащие ему доллары США, купив взамен швейцарские франки, евро и японскую иену. Аналогично он избавился от акций

страховых компаний и авиаперевозчиков.

Далее все шло как по нотам. Самолеты с камикадзе таранят башни Всемирного Торгового Центра, курс доллара по отношению ко всем мировым валютам стремительно падает (рис. 1.2.2). То же происходит и с акциями терпящих многомиллиардные убытки страховщиков и авиаторов. Бен Ладену остается только фиксировать прибыль.

Кстати, даже российский рубль отреагировал на эти события: ночью с 11 на 12 сентября в Москве можно было продать доллар только по 15–18 рублей— то есть почти в два раза дешевле, чем накануне.

В разных источниках приводятся противоречивые цифры затрат на подготовку этой крупнейшей в истории террора бойни. Но ни

один из экспертов не называет цифры более 10 миллионов. Если предположить, что Усама задействовал через подставные фирмы в этой спекуляции на биржах до 500 миллионов долларов (что он легко мог себе позволить и что косвенно подтверждается журналистскими расследованиями), то, вполне вероятно, он получил до 100 миллионов долларов дохода.

Отсюда можно легко сосчитать, что по итогу Террорист № 1 стал богаче и могущественней на 90 миллионов долларов.

Конечно, если вы думаете, что валютный спекулянт— это такой плохой дядя, который делает одни только гадости, то вы сильно ошибаетесь. Спекулировать— означает «покупать дешевле, продавать дороже». И в самом этом понятии нет ничего отрицательного! Валютный спекулянт— это один из многочисленных участников валютного рынка, где все и происходит. В следующей главе мы расскажем вам о таких людях подробнее, и вы сможете убедиться сами, что «покупают дешево, продают дорого» практически все. Не занимаются этим разве что только ленивые.

Чтобы вам стало еще более понятно, каким образом «богатые по-раньше встали и все расхватали», вспомним такого великого человека, как Джордж Сорос (его фото — на рис. 1.2.3). Эта знаменитость родом из недалекой от нас страны Венгрии. Прекрасное экономическое образование и долгие годы

исследований позволили

ему заработать баснословные прибыли. В настоящее время этот человек широко известен во всем мире как меценат и филантроп, щедро поддерживающий гуманитарные и образовательные программы. Короче, живет человек по принципу: «Заработал состояние— поделись с ближним своим».

Пример Джорджа Сороса во многом стал уже хрестоматийным.

В 1992 году гениальный финансист «взял» 950 миллионов долларов на спланированном им падении английского фунта стерлингов к доллару США (рис. 1.2.4). Конечно, пострадавших при этом событии было море. Зато некоторые стали чуть чуть богаче... Умение получать прибыли, когда весь мир рушится— это тоже искусство.

Грамотный читатель (и не только грамотный) может заметить— «богатство к богатству». Одно из главных финансовых правил— деньги делаются на деньгах. Без каких либо вложений получить

прибыль невозможно. Конечно, для того чтобы

«грохнуть» фунт

стерлингов, деньги нужны не просто большие, а очень большие. С другой стороны, вы то пока не собираетесь действовать на нервы английской королеве. А Сорос в свое время привлек 10 миллиардов в свой инвестиционный фонд Quantum. Ну естественно, фунт стерлингов не пережил такого горя, сник, раскис и опустился.

Однако заметьте, что для начала великой финансовой карьеры вовсе не обязательно быть родственником Ротшильда или султана Брунея. Можно начать с малого, как это сделал Ричард Деннис (его фото — на рис. 1.2.5). Самое драгоценное, что у него было,— голова на плечах да желание стать великим. И никаких полезных связей, помощи влиятельных мира сего и огромных денежных средств. В кармане у него была тысяча долларов, которые позднее разрослись до состояния 200 миллионов. Прошло всего каких то 16 лет упорных трудов, и простой парнишка из Чикаго— миллионер.

Надеемся, глаза у вас загорелись, и при этом появилось новое, неведомое вам раньше желание сделать чтонибудь великое. Верим, что чистое и светлое. Запомните хорошенько это странное

чувство— именно оно является «двигателем прогресса». Наличие у человека страстного желания достичь цели, упорства в достижении цели и понимания того, зачем ему все это нужно,— неотъемлемые составляющие успеха, и без них вам никуда. Те люди, о которых мы рассказываем, все эти качества имели.

Доллары, евро, иены, франки, фунты, спекулянты, центробанки и много всякой нечисти типа Усамы— все это в изобилии присутствует на огромных просторах валютного рынка, большого и противоречивого, как сама наша жизнь. Добро и зло, белое и черное, правда и ложь беспрерывно находятся в борьбе и определяют его изменчивую погоду.

И оказывается, можно предсказывать поведение даже такого ветреного красавца. Конечно, точность предсказаний не стопроцентная, иначе бы все были миллионерами, но гораздо точнее, чем прогноз погоды от метеобюро. Узнать, как прогнозировать движения курсов валют, вы сможете из последующих глав нашей книги— о техническом и фундаментальном анализах, а также о том, что

такое «торговые системы» и зачем они нужны.

Это, конечно, звучит так, словно мы пытаемся озарить ваши и без того светлые головы: «ЛЮДИ!!! Вас обманывают!!! Бульонные кубики на самом деле — это бульонные параллелепипеды!!!» Со гласны, есть сходство. Только мы не озаряем, а просвещаем. А это уже совсем другое дело. Стать гением и заработать миллионы— это уж вы сами. Мы же даем саму идею, рассказываем, где это сделать и каким образом. А еще пытаемся убедить вас в том, что чрез вычайно важно правильно настроиться на жизнь. И настроиться нужно только на самое лучшее, чтобы появилось такое состояние души, когда она парит, и все удается, даже самое невозможное. И да вайте уж как то сразу искать правильное направление, чтобы по том не повторять традиционную ошибку нашего народа, пытаюсь найти выход оттуда, куда вошли по недоразумению. Чтобы опреде литься со своим направлением до совершения лишних шагов, больше читайте, учитесь, а потом ужепробуйте.

Ну и напоследок, перед активным, внимательным и кропотли вым изучением нового и неизведанного, послушаем истории, которые потрясли мир. Например, про то, что жизнь в 40 лет только начинается. Нет, мы не будем пересказывать сюжет фильма «Москва слезам не верит», а приведем историю про одного ирландского парня. Он был танцором, и звали его Майкл Флэтли. Всю жизнь, вплоть до 40 лет, он был бедным и никому не известным челове ком. Но на протяжении 20 лет бесплодных попыток пробиться в люди он ни на минуту не сомневался в своей звезде и в том, что когда нибудь об ирландском степе узнает весь мир. И танцевал, танцевал, выделявая бесконечное количество движений ногами.

Так быстро и долго не способен был танцевать ни один танцор на свете. И, естественно, в какой то момент царица судьба обратила на него свой благосклонный взгляд! Случай представился, и впер вые у Майкла появились почитатели— известные продюсеры. Все это позволило ему сделать поистине незабываемое шоу «Lord of the Dance». Это принесло ему и всемирную славу, и хорошо обеспе ченную старость, а также реальные перспективы оставить нечто ге ниальное и прекрасное молодому поколению. И он смог оставить свой след!

Вот и задумаешься после этого об упущенных возможностях и зря проходящей молодости. Ведь где то рядом с нами маячит ШАНС. Он предназначен каждому из нас. И каждый из нас может, не дожидаясь случая, начать делать дело и использовать этот ШАНС. А то, как у нас любят: «Если бы я закончил институт, если бы я не женился, если бы я не начал пить, если бы меня не забрали в армию, если бы моим папой был Ротшильд (нужное подчеркнуть), то я бы стал богатым, знаменитым и счастливым». У женщин список, как правило, попроще: «Я угробила на него всю свою молодость. У меня было столько возможностей, столько перспектив! Во всем виноват этот злодей, именуемый коротким русским словом из трех букв— «муж». И так до бесконечности. Вам не надоело обвинять во всех смертных грехах и проблемах вашу половину, родных, государство или погоду? Это не они ис

портили вам жизнь. Это вы отказались от своего ШАНСА. Поэтому Бог с ними, с золотыми рыбками. Давайте лучше отвлечемся от серых будней и впрыгнем в прекрасное настоящее, увидим там все са

мое лучшее и посмеемся над темным и унылым прошлым. И работать, работать и еще раз работать!

2. Что за важная птица—
валютный рынок?

2.1. Рынок FOREX и его очарование

Помните анекдот про идею? На очередном торжественном заседании партии выступает Л.И.Брежнев... Для тех, кто не знает: Леонид Ильич Брежнев был Генеральным секретарем Центрального Комитета КПСС еще во времена существования СССР. Фактически, он являлся главой государства. Ну вот, выступает он, но ничего не слышно, ничего не понятно. И вдруг он говорит: «Идея». Все так оживились, схватили ручки, приготовились записывать. А он опять: «Иде я?» (в смысле: «Где я?»). Вот так и возникает идея. Идея, как вы поняли из предыдущей главы, заключается в международном валютном рынке и его эксплуатации в своих целях. Вернее, в успешной торговле на нем. Место это чрезвычайно интересное, а главное, веселое— скучать в любом случае не придется. Одно из двух: либо вы будете веселиться при удачно проведенной

операции, либо вы будете веселиться при неудачно проведенной операции. Потому что плакать в последнем случае не поможет, да и вредно это для организма.

Но продолжим об операциях... Прежде чем оперировать, желательно знать, чем и кого. А то «валютный спекулянт», «FOREX», «тренды», «индикаторы» и другие товарищи— ну ничего не понятно! Конечно, можно положиться на интуицию и пытаться заработать, нещадно эксплуатируя ее, бедную, и пренебрегая традиционными методами накопления знаний,— может, что и выгорит. Хотя маловероятно. Поэтому мы не рекомендуем наивно думать, что можно обойтись без обучения и знаний хотя бы основных принципов функционирования валютного рынка и его анализа. Надеемся, вы согласны с нами.

Раз так, то приступим к изучению.

Ну, начнем с самого главного определения— рынок валют именуется словом FOREX (от английского словосочетания Foreign Exchange Operations). Вы совершенно точно уже знакомы с ним, по

сколько наверняка не раз меняли валюту (кто то один раз, кто то чаще, кто то это делает вообще регулярно). Как правило, на вывесках

обменных пунктов пишут целую фразу FOrEign EXchange. И любой человек понимает, что здесь меняют иностранную валюту. Если перевести с английского, то обнаружится, что «Foreign» означает иностранный, а «Exchange»— обмен, размен денег. Теперь, надеюсь, в вашей голове такая легкость образовалась, такая легкость... Если все легко и просто, то предлагаем ознакомиться с характерными чертами великого валютного рынка. Великий он по нескольким причинам. Основная— он очень давно существует, аж с 70 х годов прошлого века. Дело в том, что раньше валюты разных стран не могли менять свои курсы по отношению к другим валютам свободно, то есть в зависимости от соотношения спроса и предложения, в которых и проявляются ощущения и ожидания участников валютного рынка. Наоборот, курсы были строго фиксированы правительствами разных государств. Такое положение вещей называется системой фиксированного курса. Фиксировать курсы можно по-разному. Можно объединяться в межстрановые союзы, можно вообще делать привязку к какой-нибудь иностранной валюте (например, к доллару) или золоту. В общем, вариантов масса: бери— не хочу. Ну, а если вернуться к 70 м годам, то мы обнаружим, что это был период заката Бреттон Вудской системы, когда цены валют жестко привязывались к доллару, а «зеленый», в свою очередь, был жестко привязан к золоту (унция золота стоила около 30 долларов). В 1971 году эта система прекратила свое существование, выполнив свою миссию: она позволила многим государствам пережить эпоху послевоенной разрухи без глобальных финансовых кризисов (кстати, если

вам интересно узнать про разные денежно-валютные системы, истории их возникновения и существования, то обязательно обратитесь к историческим книгам о международных валютных рынках, а мы пока вернемся к рынку FOREX).

Как только валютные курсы стали плавающими (получили право «на самоопределение»), естественным продолжением стал FOREX— международный валютный рынок, где в свободном полете формируются валютные курсы при обмене участниками одних валют на дру

гие. Курс конкретной валюты теперь определяется тем, как договорят

ся все заинтересованные лица. Их совокупное мнение и будет итоговым курсом. Впрочем, говорить о каком то конкретном итоге трудно, потому что курсы то плавающие! Сейчас курс может быть та ким то, а через секундутаки м то с хвостиком, а через час уже совсем другим. И так без перерывов на обед. Сами понимаете, динамика изме

нения курсов получается еще та... А все дело в том, что FOREX— не

только сфера экономики, где цены товаров плавающие (валюта ведь —

типичный товар!), но и единственный рынок, который работает круг лосуточно в течение всей рабочей недели. В любое время суток (утро

ли, день ли, вечер ли) на рынке активно торгуют, и эта активная тор говля приводит к постоянным изменениям курсов. Поскольку Земля круглая, часовых поясов море, то от желающих поучаствовать и «на греть руки» отбоя нет. Вот так вот! И становится необычайно хорошо

на душе, когда вспоминаешь, что большинство людей работает, что на

зывается, по заводскому гудку, а участники FOREX в какой то степе ни— свободные художники. Они могут торговать валютой, когда удобно: перед работой, после работы, вместо работы— утром, днем, вечером, ночью.

Если уж мы заговорили о достоинствах валютного рынка, то не пременно стоит упомянуть про объемы совершаемых сделок. Не хватит пальцев рук всех жителей Земли, чтобы сосчитать, сколько на FOREX денег вращается! FOREX есть чем гордиться: еже дневный объем сделок на рынке валют оценивается в 1–3 трилли она долларов. Эта сумма соответствует одному трем годовым бюд жетам США или 40–120 годовым бюджетам России. Впечатляет, не правда ли? И, наконец, последняя цифра для сравнения: объем международного рынка ценных бумаг составляет всего 200 милли ардов долларов в день. А ведь акции— это тоже вам не фантики бумажки, не копейки, понятно, стоят. Но до FOREXа фондовому

рынку далеко, как до Луны...

Да, забыли сказать самое главное— про место проживания.

Дело в том, что FOREX— это по нашему БОМЖ!!! Да да, он без определенного места жительства. И это, пожалуй, единственный случай в мире, когда быть таковым не только удобно, хорошо и красиво, но еще и полезно, поскольку существенно улучшает настроение миллионов человек на Земле. Нельзя же собрать эту ораву людей в одном месте. Слишком уж шумное веселье получится!

Однако где же все находятся, спросите вы. А у себя в офисах, сидят за компьютерами или дома. Валютный рынок— это огромная сеть, соединяющая людей через экран компьютера или телефон. Одновременно из тысяч мест на разных континентах люди общаются между собой: находят общий язык, не находят его, иногда даже и не пытаются. Живут интересной жизнью, короче. Причины торговли на рынке могут различаться как небо и земля. Все зависит от того, к какой из перечисленных групп относится участник рынка:

- центральные банки;
- коммерческие банки;
- участники валютных бирж;
- инвестиционные фонды;
- брокерские компании;
- фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции;
- частные лица.

Последние участники, а если хотите— первые (надо лишь книгу вверх ногами перевернуть)— это вы. Хотя, конечно, вы сами непосредственно (в физическом смысле) участвовать в торговле на рынке FOREX не сможете. Вы будете больше поручать это сделать своему брокеру. Да и на самом деле, ведь куда приятней давать рас

поряжения, чем самому их исполнять, согласитесь. Если вы в этом не уверены сейчас, то в ближайшем будущем еще не раз убедитесь. Главное, правильно рулить в бизнесе. Умеешь рулить— все обьедешь, и даже большую пробку. А не умеешь— тогда уж извините, подвиньтесь...

Из всех вышеперечисленных организаций знать в лицо надо брокера. Брокер— это тот лучик в темном царстве, без которого

жизнь и не жизнь. Именно он будет выполнять ваши поручения «продавать сейчас», «покупать позднее», «а это вообще попридержать». Поэтому любить его надо, и чем

больше, тем лучше. Эквива

лентом вашей любви к нему, как все уже догадались, будут дензнаки. Как говорят уличные музыканты: «Не аплодируйте! Лучше деньгами!» Здесь примерно та же история. Впрочем, платить брокеру выгодно, ведь именно благодаря его услугам и вниманию к вашей персоне вы получаете новый источник дохода. Короче говоря, не скрывайте свою благодарность по отношению к брокеру, и да будет у вас с ним любовь морковь на всю вашу жизнь.

2.2. Премудрости великого искусства

«торговля»

2.2.1. Как же происходит сама торговля?

Суть торговли валютой та же самая, что и суть торговли домашними тапочками: одни предлагают, другие покупают. Схема общения примерно такова: «Слюшай, дарагой, купи доллар— савсэм дешево». Конечно, трейдер общается со своими партнерами (покупателями и продавцами) не напрямую, а путем нажатия кнопочек на компьютере, которые посылают брокеру приказ выполнить определенную заявку (см., например, рис. 2.2.1).

Правда, бывает, что хочется и с человеком поговорить... И если нет рядом соседа, то разговаривать можно и с самим собой. Приятно же общаться с умным собеседником! А иногда люди начинают говорить с «ними», то есть с теми остальными, которые сидят «по ту сторону экрана». Подслушаем?..

«...Ах ты, подлец, куда полез! Ну, вы, господа, даете. Нельзя так издеваться над людьми... О, Боже! Ну пожалуйста. Ну, родная!... Йо хо хо!!!! Я КРУТОЙ!!!!!!»

2.2.2. За счет чего меняются курсы?

Курсы меняются по самым различным причинам: экономическим, политическим, социальным, природным. На курс может повлиять и ураган в Азии, и состояние платежного баланса Великобритании, и то, какую бабочку надел нынче премьер министр Японии. В общем, на курс валют влияет все, что только можно. А «почему

конкретно ЭТО влияет»,— другой вопрос, который мы обсудим позднее. Главное, знать, что обменный курс валют— штука ветреная и изменчивая. Важно быть всегда готовым к резкой смене настроения, капризам и неожиданным широким улыбкам валютного рынка. Ведь именно благодаря этим его свойствам мы с вами имеем такую прекрасную возможность— возможность зарабатывать деньги своей головой!

2.2.3. Как быстро и часто меняются цены на твердые валюты?

Даже при поверхностном взгляде на график курса доллара к нашему рублю несложно понять, что не так то много шевелений наблюдается на нем.

Точнее, есть они (рис. 2.2.2), но странноватые какие то, очень скромные и совсем не такие перспективные для трейдера, как у наиболее

популярных валют (евро— EUR, английского фунта(фунта стерлингов) — GBP, швейцарского франка— CHF или японской иены— JPY). На графике курса рубля не найти той динамики, которая может быть интересна валютному трейдеру. Но картинка— это всего лишь одна сторона медали. Есть и вторая. На самом деле отечественный рубль— это буйный больной, одетый в крепкую смирительную рубашку во имя того, чтобы в стране был относительный покой и предсказуемость. Почти неподвижно лежит рубль под суровым присмотром Центрального Банка. А как же иначе? Рубль— он такой—

только

дай волю, сразу всем покажет кузькину родственницу. И вот вам прямо сейчас одна из многих причин изменения (или, наоборот, неподвижности) валютного курса— Центральный Банк заботится о своей

родной денежной единице, и как только увидит опасность для нашего

рубля и экономики страны, так сразу пытается рубль укрепить (или, может, наоборот, его ослабить, если этого требует ситуация). Все делается ради того, чтобы курс был стабильным. А чтобы был стабильный курс по отношению к другим валютам, чтобы не было инфляции, безработицы и много всякой гадости в стране...— для этого ЦБ делает

те шаги, которые считает нужными делать.

А теперь посмотрите на один типичный день сестрицы евро, отраженный на рис. 2.2.3. Жизнь бьет ключом: каждую секунду, каждую минуту происходят изменения цены евро, и это напоминает огромные океанские волны. словно умелый серфингист, вы можете оседлать самую большую волну и получить удовольствие (читай— «прибыль»). А «тихий пруд» с рублем в качестве средства сохранения и преумножения капитала интересен разве что почтенным старушкам со своими вкладами в Сбербанке. Но вы то не почтенная старушка, а если и старушка, то, скорее всего, продвинутая бабушка, раз читаете эту книгу! И вы выбираете что? Работать на динамичном рынке, полном возможностей!

Итак, вы выбираете возможность зарабатывать!

Зарабатывать регулярно.

Зарабатывать каждый день и каждый час!

Осознали ли вы глубинный смысл сказанного, Товарищи Будущие Капиталисты? Нет? Поднимитесь на три строчки вверх и перечитайте... Как манит перспектива, как приятны эти слова...

Ароматные, словно божественный нектар, дарованный нами богами...

Бодрящие, словно восточный кофе...

Сладкие, как поцелуй, и бесконечные, как сама любовь... Мммм...

Не спать, господа товарищи, не спать! Распустились! Солнце уже встает!

2.2.4. Просто, как все гениальное

Так с чего же вам начать?

Для начала вы должны знать, что торговля безналичной валютой называется дилингом (от английского слова «deal» — сделка). Заниматься дилингом не намного сложнее, чем раскрашивать стены на даче. Второе дольше и труднее. Убедитесь сами.

Для того чтобы зарабатывать на FOREX, требуется очень не большой стартовый капитал— от нескольких сотен долларов. Это если начинать, как Денис Ричард. Если же вы планируете начать, как

Сорос, то познакомьтесь со своими спонсорами. В долгу не останемся. Мы тоже хотим счастья на всю жизнь.

Затем идем со своими кровными в специальные организации.

Ну, те, которые помогают торговать. Они называются дилинговыми

центрами (такие, как FOREX CLUB, например, что по адресу www.fxclub.org обитает). Именно они организуют весь процесс (в том числе и процесс обучения) и аккумулируют средства своих клиентов, частных трейдеров, чтобы какой то из банков взялся клиентов обслуживать (сотню «безналом», разумеется, никто не купит, нужны другие, более серьезные суммы). А банки, где располагаются счета торговцев, называются брокерами. Они без всякой бумажной волокиты выдают клиентам своего рода кредит— сумму, в 100 раз превышающую размер счета. Это называется «предоставлением кредитного плеча». Естественно, кредит— целевой. Это означает, что никуда в другое место (на винтик от машины или на потрясное платье, например) деньги потратить нельзя, но их можно использовать для совершения операций на FOREX.

Итак, ПОЗДРАВЛЯЕМ! Вы— клиент одного такого заведения. Конечно, счет в банке на 500 (или другую сумму) долларов уже открыт, и в любое время, кроме субботы и воскресенья, вы можете купить какойнибудь валюты аж на 50 тысяч долларов. Это называется «открыть позицию». Купили, сидим и ждем, когда цены вырастут. Ждем от нескольких минут до нескольких дней (можно даже месяцев). Растет! Выросло! Тут то немедленно продаем. Это называется «закрывать позицию». Внимание! Вы заработали на разнице цен, и все, что заработали— ваше.

Но подчеркнем, что речь идет о прибыли. Банк— хозяин своих кредитов. Как дал, так и забрал. 49,5 тысячи долларов, что вам да

вал в долг банк, как ни странно, остаются у него. Зато доход ваш составит не какиенибудь гроши и доли процента от начального капитала, а сумму, с ним сравнимую. И не за год, а за месяц, неделю, а то и час...

2.2.5. Практический пример

На графике, изображенном на рис. 2.2.4, вы видите, как бегает по экрану курс доллара США по отношению к швейцарскому франку за период в несколько дней ноября 2002 года.

Предположим, ваши кровные составляют \$100 (они размещены на счету брокера системы FOREX CLUB). Раз есть кровные, значит, банк брокер даст вам «кредит» в соответствии с принятым у него кредитным плечом. Всегда приятно опереться

на плечо, и тем более— на кредитное. А плечо у нас— один к ста (1:100). Отсюда следует, что мы

можем пользоваться суммой в \$10000 для совершения сделки. В начале 11 ноября 2002 года доллар стоил каких-нибудь 1,4435 швейцарских франков. Будем надеяться, он подорожает. Раз надеемся, то покупаем \$10000 за франки по этому курсу («отдаем» 14435 франков).

В начале 12 ноября (0 часов 00 минут) курс достиг отметки 1,4500.

Мы немедленно избавляемся от долларов. Продадим, естественно, те же \$10000 за франки. После продажи получим 14500 франков.

Таким образом, у нас образовался доход в 65 франков, или \$44,83.

Если требуется, платим комиссию (денежное вознаграждение) банку — \$10. И получаем на руки \$34,83 полновесных доллара.

Заметьте, мы оперировали для наглядности самой минимальной суммой залога— одной сотней долларов. А если взлететь не много выше... Например, если на вашем торговом счете было бы \$500, то прибыль от сделки могла быть в 5 раз больше, т.е. свыше **\$170!**

Было ли поведение франка и доллара в этот день каким-то не обычным? Вовсе нет, в среднем колебания курсов твердых валют составляют от 0,5% до 3% в сутки. Так что возможности для зарабатывания нескольких сотен будут у вас каждый день.

Другой вопрос— могли ли наши надежды не оправдаться и мог бы доллар, предположим, упасть? Что тогда?

Конечно, и на старуху бывает проруха. На финансовых рынках все возможно, в том числе неизбежно будут и ошибки, за которые придется платить. Хотите зарабатывать больше, а ошибаться реже— вперед, на баррикады! Точнее, скорее приступайте к разгрызанию главного орешка знания. Здесь мы с вами это дело только начнем, а догрызать будем в других главах и книгах.

В любом случае вы все ближе и ближе к священному Граалю!

2.2.6. Как определить, когда и какую валюту лучше купить, а когда и какую продать?

Чтобы знать, что, когда и как покупать и продавать, хорошо бы научиться делать выводы о состоянии рынка по той информации, которая вам доступна. Методов есть несколько.

На конъюнктуру FOREX, как мы говорили, влияют многие факторы, и в частности, сильные и богатые личности. Например, динамику котировок могут менять в своих целях крупные финансисты, настоящие гроссмейстеры вроде Джорджа Сороса. Умеют, шельмы, поиграть на человеческих слабостях, да и в средствах не стеснены. Сначала спровоцируют панику на рынке (или, напротив, усыпят бдительность), а потом как баба по голове! Только лед и спасает. А они купоны стригут себе на здорovie. Короче говоря, все выводы о курсах и о нашем с вами поведении сделаны ими заранее— еще до тех событий, над которыми потом мир голову ломает. Раз речь о «них», то будем считать, что пока не о нас. У нас (по крайней мере, в начале нашего пути) другие способы работы.

Выводы можно делать, основываясь на интуиции (если вы по натуре игрок) или на простых допущениях. Например, вчера швейцарский франк подорожал на один цент, сегодня еще на один. Следовательно, завтра он, скорее всего, опять поднимется на цент.

И, наконец, выводы и деньги можно делать на знаниях законов мировой финансово хозяйственной системы. Хорошо, если вы по образованию экономист. Но если прежде вам никогда не прихо-

дилось брать в руки соответствующие книжки, тоже не беда. Конечно, за несколько дней вы вряд ли сможете стать финансовым чародеем. Да мы и не обещаем. Если обещают, значит, дурят нашего брата. Нельзя стать великим за миг, хотя можно стремиться. Если же стремление есть, то начало можно считать положенным. Базовые экономические знания после прочтения этой книги вы обязательно получите. А еще будет попытка научить вас пользоваться программным обеспечением трейдера (торговца валютой). Вы сможете легко и непринужденно преобразовывать изменения котировок в наглядные графики. Происходить это будет не без помощи таких инструментов, как программа INTERNET DEALING SYSTEM и RUMUS, а также при участии лучшего, что у вас есть— вашего разума! Что касается программ, то их можно в любое удобное время бесплатно скачать с нашего сайта в Интернете — www.fxclub.org. А разум... Это уже исключительно в вашей компетенции!

«Орешек знания тверд. Но все же вы не привыкли отступать!..»

3. Какие тайны скрывают от нас банкиры?

3.1. Валютный трейдер и компания

Валютный трейдер (то есть вы) чрезвычайно напоминает автолюбителя. Законы и принципы движения похожи на законы вождения до смешного. Возьмем, к примеру, сам автомобиль (разумеется, последней марки). Игрушечка такая— ну чудо как хороша! А за блестящим капотом скрывается мощный и полный электроники двигатель. Точно так же и с финансами: за простым определением стоит масса деталей, сложных операций и процедур. Наше счастье, что ездить на машине можно, даже не зная, что такое верхний наконечник втулки задней рулевой тяги. На самом деле верхний наконечник — это маленькое резиновое колечко. А ведь можно подумать и про нечто огромное и сложное до безумия. Вот и в трейдерской науке (от которой, кстати, крепнут разум и руки) главное — знать, о чем речь идет и не пугаться длинных определений.

На дорогах валютного царства нет работников ГАИ. Греет душу— невероятно! Однако расслабляться не стоит: рынок сам нещадно подвергает штрафам всех нарушителей финансовой дисциплины. И дело не обходится сотней другой рублей. Поэтому мы подробно изучим «правила валютного движения», «органы управления» и другие важные понятия (пробки, объезды ит.д.) Садясь за руль, каждый ведет себя по своему. Один давно ездит и хорошо знает дорогу, другой— новичок и предпочитает быть осторожным. А есть любители и вовсе бесшабашно погонять по магистралям. Аварии, правда, чаще всего с ними и случаются, ну да ладно— каждому свое. В любом случае вы начнете свою езду по валютному рынку с малого: будете очень внимательными и сознательными гражданами. «Тише едешь— дальше будешь»— главный девиз на данном этапе. Затем, вероятно, вам захочется простора, да и возможности будут. Именно тогда вы перейдете в более активную жизненную позицию, и деньги зазвенят в вашем кармане. А может, вы станете той самой звездой, которая открывается раз в столетие, и тогда мы будем счастливы. Ведь в этом будет и наш

небольшой вклад.

3.1.1. Важные «детали» машины для зарабатывания денег

Валюты

Сначала надо рассказать, кто у нас самый важный, кого надо знать в лицо.

Самые важные валюты

- доллар США (USD).
- евро (EUR).
- Японская иена (JPY).
- Швейцарский франк (CHF).
- Английский фунт стерлингов (GBP).

На их долю приходится основной объем всей торговли на рынке FOREX. Если обратить взор к цифрам, то они нам поведают многое. Например, что в 2001 году ежедневный объем конверсионных

операций в мире составлял в среднем 1,798 триллиона долларов США.

Но и это еще не все. Еще на Лондонском рынке торгуется порядка 32% оборота, а доля рынков США— 18%, Германии— 10%. Все операции с участием доллара США составляют 70%. И вообще, через электронных брокеров проходит 36% всех сделок. А вы говорите, не может быть, не может быть...

Участники

Мы уже говорили вам о многочисленных участниках рынка. Однако стоит отметить, что не только брокеры (которых вы уже знаете в лицо) есть на белом свете. Еще необходимо понимать, кто и куда ветер перемен направляет. Прежде всего, это крупные коммерческие банки. «Обреченно пляшут они под дудку» экспортеров и импортеров, а также инвестиционных институтов, страховых и пенсионных фондов, хеджеров и частных инвесторов. В общем, народу, который они обслуживают, полно. Если у вас создается впечатление о некой марионеточности банков, то разочаруем— это не совсем так, более того, в большинстве случаев плясать то они пляшут, но все же не от безысходности; чаще всего как раз они делают нам одолжение. И именно благодаря их доброте мы можем зарабатывать деньги. Конечно, и сами банки не лыком шиты и

тоже любят, понимаешь ли, пошалить на FOREX. И, безусловно, проводят сделки в своих интересах за счет собственных средств.

У таких гигантов, как Deutsche Bank, Barclays Bank, Union Bank of Switzerland, Citibank, Chase Manhattan Bank, Standard Chartered Bank только объемы ежедневных операций достигают сотен миллиардов долларов. При этом очень часто у некоторых из них основная часть прибыли образуется лишь за счет спекуляций с валютой.

Здесь нужно сказать пару слов о наших верных друзьях — брокерах — да, тех самых, которые зарабатывают на перепродаже денег и нас с вами обслуживают. Один брокер в поле — не воин. Именно поэтому они объединяются и образуют брокерские дома. Они тоже, как правило, состоят из безумно активных участников. А все почему? А все потому, что именно на их хрупких плечах великое дело соединять не только сердца, но и великое множество фондов, комиссионных домов, дилинговых центров и т. п.

Важный момент, который просто необходимо запомнить, заключается в следующем: коммерческие банки и брокерские дома не только покупают и продают валюту по ценам, которые выставляют другие активные участники. Они тоже сами с усами: предлагают, знаете ли, и свои собственные цены. Вот таким простым способом они влияют на процесс ценообразования и жизнь всего рынка.

Именно с тех пор, как только им пришла в

голову эта гениальная

мысль, люди прозвали их маркет мэйкерами (market makers — что в переводе с английского означает «делающий рынок»).

Есть на валютном рынке сильные мира сего — это вышеупомянутые товарищи. А есть и такие, как мы с вами... Ну, не то чтобы не великие, лучше сказать, менее влиятельные. Такие участники (мелкие, одним словом) вынуждены торговать валютой по правилам и ценам, которые выставляют банки маркет мейкеры. Ужасно, но факт! Впрочем, было бы несправедливо думать, что если не выставляешь цены самостоятельно — это плохо. Выставляя цены, банки не всегда могут быть уверены в прибыльности своих надежд. Механизм сей операции мы приведем позднее.

И вообще, не всегда такие участники подчиняются воле свыше.

Иногда можно и наоборот — сказать свое веское слово. Для приме

ра вспомним такую повседневную деталь, как обмен валюты. Если вы приходите в обычный обменник и достаете жалкую сотню другую, то вполне естественно, что вам их обменяют по объявленному курсу. А вот если вытащить из под полы тысяч этак двадцать, то на вас, уверяем, посмотрят уже другими глазами— более дружелюбными. Выяснится, что курс меняется в зависимости от обстоятельств, особенно таких, как вы. Но для того чтобы это почувствовать, нужно быть значимым обстоятельством.

И, наконец, Центральные банки разных стран— тоже не промах. Ранним ли утром, глубокой ли ночью выходят они поохотиться на

просторах FOREX. Как вы помните, не с целью извлечения прибыли, а просто поразвлечься. Приятно ведь махнуть миллионом туда, миллионом сюда... Впрочем, не только развлекаются они. Они к тому же и дело делают играючи. Существующий курс, например, успокаивают. А то расшалится он иногда, подлец, и безоблачного счастья в стране как и не бывало.

Впрочем, не зарабатывать сознательно прибыль не означает проводить убыточные операции. Нет, они делают по уму: как только случается надобность какой-нибудь интервенции (ну, масштабной покупки либо продажи), Центральные банки с «невозмутимыми лицами» маскируются под обычных «людей» и никоим образом не выдают своих намерений. А дела их делают «люди» попроще— коммерческие банки.

Выслушав все эти байки, вы, наверное, надуете губы: «Ну как же, крупные и активные игроки рынка торгуют миллионами долларов.

А я что могу сделать?!» Ха! Много, если будете оценивать свои интересы и потенциалы, а не считать деньги брокеров и прочих участников! Потому что надо помнить про кредитное плечо. Вам, что же, зря дают столько денег взаймы? Благодаря банкам ваши шансы с этим миром практически уравниваются. И вообще, у нас есть средство понадежней— смекалка. И надежность средства подтверждает народная мудрость. Взять хотя бы этот замечательный анекдот:

Попали в ад американец, индус и русский. Встретил их черт и говорит:

— Всем, кто сюда попадает, я даю шанс перейти в рай!

И тут он достает здоровенный кнут.

— Кто выдержит три удара, не закричав,— отпускаю! Можете защищаться чем хотите!

Первым вышел американец.

— Чем хочешь защищаться?

Американец взял здоровый гранитный камень:

— Я готов!

Черт размахнулся в первый раз и... камень вдребезги. Второй раз— и американец заорал, как... громко, короче говоря.

— Следующий!— говорит черт.

Выходит индус.

— Чем будешь защищаться?

— Ничем!— отвечает индус.— Я 80 лет занимался йогой, и в медитации тело не чувствует боли!

— Ладно.

Первый удар. Индус:— Ошшш...

Второй удар. Индус:— Ошшш...

Третий удар. Индус:— Ошшш...

— Ух, ты! Еще никто не выдерживал трех ударов!— говорит черт.— Ну что ж, ты свободен, можешь спокойно идти в рай.

— Нет,— говорит индус,— хочу остаться и посмотреть. Во всех анекдотах русские выигрывают. Хочу увидеть, как у него на этот раз получится.

— Ладно, останься. Ну, чем думаешь защищаться?— обращается черт к русскому.

— Чем защищаться? Индусом, конечно...

Отдохнули и хватит. Вернемся теперь к нашим плечам и милли онам. Знаем ведь, сомнения у вас большие по этому поводу. А зря, зря все волнуетесь. Да, получить кредит в банке ох как непросто.

В принципе, без серьезного залога от них и копейки не добьешься. Однако заметьте, речь идет о ссуде на покупку квартиры, машины или что там еще жена хочет. А мы вам толкуем о других реалиях жизни. Более перспективных.

Кредитное плечо

Что такое кредитное плечо? Предположим, вы жили жили и смогли, наконец, накопить кругленькую сумму. Для начала это было \$1000. Бережно берем их в руки и бежим в обменник. Охран

ник, добрый такой, закрывает заботливо за вами дверь и... забирает у вас вашу тысячу и кладет ее в отдельный сейф. Испугались? А надо

дослушивать до конца.

Пока вы читали рекламу на стене, он из другого сейфа достает

инкассаторский мешок. И затем, приняв вид еще более добродушного и дружелюбного субъекта, чего вы, ясное дело, не ожидали, выдает вам в руки это холщовое сокровище, в котором аж \$100000!!! И говорит сладеньким голосочком: «Идите к окошку кассира и меняйте». Вы подходите и продаете доллары (\$100000), получаете рубли. Дама из окошечка, в свою очередь, доллары берет и тут же перепродает следующему визитеру... вы от окошечка только отошли, как охранник опять предлагает: «Меняйте еще». Вы час два подумали, снова к окошку— теперь уже продаете рубли и покупаете доллары. Но, естественно, из за курсовой разницы между ценой покупки и продажи (курс то вряд ли изменился за два часа— это же рубль) вы что то теряете. Допустим, около \$100. Далее та же самая процедура продолжается еще несколько раз. Вы покупаете и тут же продаете. И ежу понятно, что охранник (который, разумеется, стоит на страже интересов банка) разрешит вам произвести не более 10 обменов. То есть вы будете допущены к заветному окну до тех пор, пока ваша родненьякая тысяча (что загодя была положена в отдельный сейф) будет ком

пенсировать потери. А дальше, как только общий убыток сравняется с суммой в \$1000, все— прикроется лавочка. Охранник невозмутимо заберет мешок, в котором после ваших неудачных обменов останется ровно \$99000. И радостно покажет вам на дверь. Доложив в мешок вашу \$1000 из сейфа, банк будет удовлетворен. У банка опять все будет в порядке: как было \$100000 до вашего визита, так и осталось.

Радостно? Радостно. Вам дали возможность управлять огромной суммой— \$100000! А вы, вы... Впрочем, не ваша то вина. Просто пример такой жестокий. Он иллюстрирует то, как и что вы потеряли, но уж в любом случае в долги ни к кому не попали!

Рисковали, так сказать, только в пределах взноса. Ну, а если бы

курс в обменном пункте менялся так же динамично (каждую минуту, каждую секунду), как на рынке FOREX, то вполне возможно, что вы не расстались бы с \$1000, а, наоборот, заработали примерно столько же. И ситуация могла развиваться, например, так: вы— с тысячей, вамдают 100000 в долг (кредитное плечо). Вы купили и продали— заработали \$100, потом снова заработали \$100, потом еще \$200, потом опять \$100, потом потеряли \$200, потом плюс \$100, минус \$50, плюс \$200, плюс \$500— в итоге заработали \$1050. И даже когда у вас \$100000 охранник отобрал, у вас на руках осталась \$2050, включая вашу тысячу.

А вот и понимание кредитного плеча. Именно оно позволяет многократно усиливать ваши возможности, потому что доход от перепродажи \$100000 всегда больше, чем от торговли \$1000. Впрочем, потери тоже не будут стоять на месте, но на этот случай мы вам позже (в одной из книг цикла «Школа валютных трейдеров») расскажем про правила управления капиталом, которые и помогут сводить убытки к минимуму.

И как резюме: в целом, кредитное плечо— это хорошо. С ним работать выгоднее, чем без него. В сто раз! Правда, рискованнее ровно во столько же. Но вы то для того и учитесь, чтобы знать, что есть риск и как с ним бороться. Это все равно что ездить на «Формуле 1». Если вы сразу вдавите газ в пол, не имея элементарных навыков вождения,— гарантированно убьетесь. Но если подойдете к обучению с умом, то получите непередаваемое наслаждение и чувство свободы, управляя мощнейшим и послушным болидом.

Кто то просто порадуеться и насладится контрастом с «Жигулями», а кто то обязательно станет Шумахером!

3.2. Суровые реалии жизни

3.2.1. Как же на рынке FOREX заключаются сделки?

Если обычный гражданин захотел стать великим торговцем валютой, лучше отойти и не мешать ему. А то можно пострадать от искрящегося желания. Впрочем, шутим мы все, развлекаемся. Сколько же можно вздыхать и скучать? Как говорится, грех предаваться унынию, когда есть другие грехи.

Однако, если устраивать фейерверк не входит в ваши ближайшие жизненные планы, стоит придерживаться алгоритма из ряда

простых действий.

Сначала неплохо бы заключить договор с банком брокером. В общем, нужно приобрести, так сказать, нового друга— того, который будет блюсти наши интересы и исполнять желания. Затем желательно подкрепить дружбу и обещания любить всю жизнь более материальными доказательствами— разместить в этом банке на своем личном счете залоговый депозит (начнем с нескольких сотен долларов). Таким образом, самая необходимая экипировка будет обеспечена, и вы без пяти минут самый настоящий рыцарь валютного рынка. Или королева— царица всех полей и просторов этого огромного царства.

Да, еще начистим наши компьютеры и телефоны до блеска, чтобы в глазах зарябило: рабочее место должно быть удобным и приятным глазу, ведь нам здесь работать. Стоять на страже своих интересов можно в любое время суток, как вы помните. Поэтому назначайте встречу: где и когда состоится торжественный момент выхода в свет. Мы ждем!

Итак, к делу. Теория только тогда хороша, когда подкреплена реальными примерами. Будем же верны традициям и расскажем подробно о том, как работал однажды наш клиент Дмитрий К. Дата— 28 октября 2002 года.