

Кредо журнала «ЭКО» – изучение, обобщение и популяризация опыта людей и компаний, добившихся значительных успехов в своем бизнесе. Еще в советские годы мы постоянно публиковали материалы, освещающие опыт предприятий и их руководителей.

Ключевая тема этого номера журнала – «Финансовый рынок и экономический рост». На финансовом рынке сформировались специалисты, имеющие опыт работы в условиях реального капитализма. И мы не могли обойти вниманием таких людей, мы должны были их спросить о том, как работать на финансовом рынке?

В советское время вузы не готовили таких специалистов, потому что не было самого рынка. Поэтому, когда финансовый рынок стал формироваться, на него пришли люди разных профессий: богатые и мечтающие ими стать, среднего возраста и «зеленая» молодежь, осторожные и авантюрные. Для каждого из этих людей финансовый рынок предоставляет возможность найти себя, выбрать финансовый инструмент «по душе», определиться в соотношении «риск и доходность», стать богатым или разориться.

Наш собеседник – один из тех, кто работает «на себя» на финансовом рынке. Он является типичным представителем частных инвесторов, привлечь которых на финансовый рынок и получить от них инвестиции мечтают как руководители государства, так и предприятия, выпускающие финансовые инструменты. Слово нашему гостю.

Успех на рынке – это управление собой

Е.Г. ТУМАШОВ, частный инвестор, Новосибирск

Ключевые слова: финансовый рынок, частный инвестор, стратегия

– *Пожалуйста, расскажите немного о себе.*

– Тумашов Евгений Геннадьевич, 1973 г. рождения, детство прошло в Магаданской области. Школа (не отличник), армия. С 1996 г. живу и работаю в Новосибирске.

Карьера: работа в милиции, в охране, учеба в автотранспортном техникуме, Новосибирском государственном педагогическом университете, Новосибирском государственном университете (программа MBA).

Бизнес-карьера: совместно с партнерами – создание телерадиовещательного холдинга в Новосибирске. Инициатор дружественной процедуры M&A* с ООО «Вещательная корпорация “Проф-Медиа”» и др., управление структурой, полученной в результате M&A (ООО «Вещательная корпорация “Проф-Медиа Новосибирск”»). Новое направление – 2009 г.: начало работы на фондовом рынке.

– *У Вас не совсем простая биография. Вы пробовали работать и на государство (милиция), были и капиталистом, и наемным менеджером. Не страшно было уходить в свободное плавание на фондовый рынок? Как к этому решению отнеслась семья?*

– Вы правы, я с определенной периодичностью меняю точки приложения усилий. Решение изучить фондовый рынок, вложить средства в финансовые инструменты было непростым, но осозанным. Я имею психологическое образование, умею работать «против толпы», понимать, когда рынок действительно движется вверх или вниз, когда возникает «эффект паники» или «эффект эйфории», именно в такие моменты я «удовлетворяю возросшие потребности населения в ценных бумагах», или, наоборот, «оказываю услуги населению по покупке совершенно ненужных бумаг по сходной цене». Безусловно, когда имеешь семью и ребенка, не следует все сбережения превращать в рискованные инвестиции, однако можно разумно выбрать инвестиционную стратегию, понимая, что инвестиции могут принести как сказочный доход, так и почти исчезнуть.

– *Как Вы готовились к работе на фондовом рынке? Где учились, что читали?*

– В этой сфере «университетов не кончал». Обучался на двухнедельных курсах для новичков в компании «Брокер-кредитсервис» (БКС), там же открыл торговый счет. По моему мнению, готовых книг по трейдингу нет. Есть хорошие книги, но тонкости, как торговать, там не прописаны. Искать нужно внутри себя. Ориентироваться на книги невозможно.

*Класс экономических процессов укрупнения бизнеса и капитала, происходящих на макро- и микроэкономическом уровнях, в результате которых на рынке появляются более крупные компании взамен нескольких менее значительных. URL: wikipedia.org/wiki/%D1%EB%E8%FF%ED%E8%FF_%E8_%EF%EE%E3%EB%EE%F9%E5%ED%E8%FF

Но все-таки назову работы А. Элдера «Трейдинг с доктором Элдером», Дж. Мэрфи «Технический анализ фьючерсных рынков», книгу В. Твардовского, С. Паршикова «Секреты биржевой торговли». Трейдеру нужно изучать экономику, процессы глобализации, денежный, фондовый рынки. Надо уметь видеть взаимосвязи различных сегментов рынка.

– *Ваше образование в этой области трудно назвать даже начальным. И каковы были первые успехи?*

– В мае 2009 г. состоялся мой дебют. Говорят, новичкам везет. Случилось так, что я за два часа заработал сумму 20 тыс. долл. Тут же подсчитал сумму потенциального годового дохода. Впечатлило! И я стал работать. И рынок стал меня учить, а я стал «покупать опыт у рынка», на сегодня у меня есть обязательство – демонстрировать свои компетенции рынку *каждый* день.

Если не ошибаюсь, эта цитата принадлежит Архимеду: «Когда человек с деньгами встречает человека с опытом, человек с опытом уходит с деньгами, а человек, у которого были деньги, уходит с опытом».

– *В этом номере журнала мы проводим анализ динамики финансовых инструментов после кризиса 2008 г. И мы коснулись только основных, многое осталось «за бортом». Как в условиях огромного количества финансовых инструментов выбрать свой, именно тот, который отвечает вашим инвестиционным предпочтениям? Что Вы выбрали?*

– Вы правильно спросили про инвестиционные предпочтения. Это, если объяснить по-простому, то, что вам больше всего подходит, что вам по душе. Одни любят риск и большой доход, другие – стабильность и относительно низкий доход. Во многих учебниках вы прочтаете, что, например, акции или фьючерсы – это рискованные инструменты, но за счет роста капитализации или расчета и интуиции способны принести значительный доход. С другой стороны, как ни включай интуицию – больше, чем в договоре депозитного вклада, не получишь, а если сумма не выше гарантированной государством (сейчас 700 тыс. руб.), то инвестиция вообще не рискованная. Нужно спросить себя: я готов рискнуть некоторой суммой, чтобы получить больший относительно среднего доход,

или я не буду рисковать, но и доход будет средний или ниже среднего по рынку.

Я человек, который принимает риск. Поэтому работаю с фьючерсами на РТС. Это спекулятивный инструмент, но этот рынок наиболее ликвидный и цивилизованный. То есть, я за рискованные инструменты, но – «по правилам». Именно поэтому не работаю на

рынке Forex, где часто бывают «непонят-ки» между брокером и клиентом.

– *Российский фондовый рынок постепенно интегрируется в рынки других стран. Пытались ли вы работать на зарубежных рынках?*

– Рассматриваю возможность выхода на зарубежные рынки. Изучил технологию работы на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), стало понятно, как работают маркетмейкеры и специалисты. На европейские рынки выйду уже в ближайшее время. В чем заключается принципиальная разница в работе зарубежного и российского рынка? Зарубежные в сотни раз ликвиднее, стабильнее, имеют хорошее правовое регулирование. У нас, если можно так выразиться, «воровской» рынок: инсайд, манипуляции. Нужно с этим что-то делать. Иначе все уйдут на зарубежные рынки, и про инвесторов в России можно будет забыть.

– *Что Вас больше учило: успехи или неудачи?*

– Неуспехи учили больше, чем удачи. Рынок – это такая особая среда. Твое торговое решение по рынку может быть верным, но рынок пойдет не туда. Все факторы указывают на то, что рынок должен расти – а он падает. Никакие рациональные защиты не помогают. Единственная возможная форма победить рынок – это подчиниться ему. Другого варианта нет. Рынок многолик, и надо следовать за его динамикой, если ты мелкий инвестор и не можешь переломить тенденцию. Невозможно отстаивать свои решения, рынку (если представить его как одушевленный субъект) совершенно безразлично, что думают участники торгов. Нужно уметь вовремя выйти из рынка и вовремя в него войти.

– *Евгений Геннадьевич, Вы говорите об иррациональных вещах. Как понять, когда войти, куда уйти, кто виноват и что делать?*

– Нужно помнить, что ты один на один с рынком, ты принимаешь торговые решения и получаешь результат своего решения. Посмотри в зеркало и увидишь там ответ на вопрос: «Кто виноват?». Важно на 100% принять ответственность за результат деятельности на рынке. Трейдер должен быть готов к любым рынкам, поскольку эта сфера творческая, и трейдер – это психолог-консультант.

«Просадка по счету» – всегда следствие твоего выбора, а не рынка. Когда работаешь на рынке, единственный ключевой параметр – психология, на 90% это – управление самим собой, больше ничем управлять нельзя. Все последствия – результаты твоей деятельности. Результат торговли напрямую зависит только от тебя. Но нельзя считать неудачей ситуацию, когда ты отдаешь деньги рынку. Когда-то и рынок отдаст деньги тебе. Конечно, хорошо, чтобы «не в прекрасном далеке».

– *Тем не менее все равно приходится принимать инвестиционные решения. Как Вы улавливаете тренд рынка?*

– Предсказать рынок, окончание и начало тренда невозможно. Но есть много примет, к которым нужно относиться очень внимательно. Например, покупать нужно тогда, когда страшно это делать больше всего. Когда СМИ упорно пишут о крахе, и люди в офисах и на улице об этом же говорят. То есть, когда негатив уже проник в широкие массы, тут-то и надо покупать, здесь разворот. Есть понятие «динамика рынка», ее нужно чувствовать. Но и, конечно, анализировать статистику, новостные ленты, смотреть, как ведут себя крупные участники рынка. И стараться быть чуть-чуть впереди.

– *Какие личностные характеристики помогают понять психологию рынка?*

– Работая на рынке, нужно работать с самим собой. Есть статистика, показывающая, что 95% людей уходят с рынка. На мой взгляд, таких даже больше, не уходят примерно 1–2%, они в выигрыше. Рынок живет за счет 95% участников. Нужно понимать, что большинство участников отдаст свои инвестиции рынку. Но это не значит, что вы проиграли. Если заплатил рынку – ты купил опыт. Это дорогого стоит!

Мой совет: нужно вести дневник самонаблюдения. Грамотный трейдер всегда ведет дневник, в нем самые разные

наблюдения за собой и за рынком: я был в «одной упряжке с рынком», наоборот, рассинхронизировался с рынком, неверно интерпретировал его сигналы. Ты понимаешь, что действуешь неверно. Надо остановиться, перечитать дневники и заново начать. Если терпения нет, то получай неудачи и уходи с рынка.

– *Что нужно, чтобы начать работать на фондовом рынке?*

– Нужно изучить торговую систему, правила торговли, иметь капитал и начальные знания психологии. У нас на рынок входят с капиталом 50–100 тыс. руб. Очень важно желание работать и понимание того, что требуется время. Заработки придут через год-два, не раньше.

– *Консультируете ли Вы начинающих инвесторов работе на рынке?*

– Да. Полезно делиться опытом, ученики потом тоже делятся, а я делаю это, чтобы понять самому, как можно больше заработать. Мне задают много вопросов, которые актуализируют мои знания, высвечиваются новые грани. Я обучаю по Skype и одновременно сам приобретаю опыт. Как известно, ты становишься профессионалом, уделив делу 10000 часов. Тогда ты дока, профи. В рынке нужно стремиться к знаниям, профессионализму.

– *Каковы Ваши планы на будущее?*

– Разработка алгоритма, автоматизированной системы управления риском и капиталом. Удалось объединить свои наработки по управлению рисками и работы других авторов и создать программу, которая управляет рисками портфеля активов.

– *Евгений Геннадьевич, спасибо Вам за беседу, и несколько слов в заключение.*

– Нельзя замыкаться только на фондовом рынке. Как только он стал единственным интересом в жизни – жди беды. Должны быть интересы и в других сферах. Например, я стал пилотом.

Приходите работать на фондовый рынок – у вас есть все шансы!