

Международный валютный рынок Форекс, являясь крупнейшим финансовым рынком мира, казалось бы, предоставляет всем трейдерам одинаковые условия. На первый взгляд и торговать трейдеры разных стран должны примерно одинаково, но этого не происходит.

Если наши трейдеры-новички «сливают» свой первый депозит и покидают рынок (до 90% трейдеров), то трейдеры США стартуют более успешно. У меня нет точных статистических цифр, но по данным журнала Forex Magazine и обзорам зарубежной печати о Форексе, в США, наоборот, большинство новичков закрепляется на рынке и становятся профессиональными трейдерами. Конечно, скажете вы, рынок Форекс и был создан в США три десятилетия назад , поэтому там более высокая культура торговли, традиции и т.д. Безусловно, это так, в стране, где большинство населения в той или иной степени связано с биржевой торговлей и имеются развитые биржевые структуры начинать бизнес проще, но дело не только в этом. Попробую назвать основные причины успешных стартов американцев на валютном рынке:

1. Величина стартового капитала. В США считается, что для начала успешной торговли на Форексе, надо иметь не менее 25 000 \$. У большинства молодых трейдеров такой суммы нет.

Поэтому для старта применяется старая биржевая схема OPM (Other People Money), в переводе звучит как –«деньги других людей». Суть проста,- новичок со своим капиталом вступает в трейдинговую фирму, где может проводить трейдинговые операции, используя общий капитал фирмы.

Его доход устанавливается согласно первоначально внесенных им денег и степени его участия в общей прибыли компании. Такие трейдеры называются – «proprietary-трейдеры», поступив в фирму у них появляется возможность (даже совсем с небольшим капиталом) выжить на рынке и заработать.

Обычно в таких компаниях царит очень дружелюбная и демократичная обстановка, но торговать первое время такой трейдер будет под присмотром старших товарищей, т.к. это не только его капитал, а общий капитал фирмы. Часто потом новички в ходе

соревновательной торговли обходят своих учителей.

2. Уровень подготовки. Поступить в такую фирму не просто, т.к. трейдер будет торговать общим капиталом, компаньоны потребуют от него соответствующий уровень подготовки.

Часто трейдинговые фирмы сами проводят с новичками теоретическое и практическое обучение (учебные торги). Длительность обучения от четырех недель и выше. Стоимость обучения от 3 000 до 5 000\$.

На этом обучение не заканчивается; в фирме новичок прикрепляется сначала к одному куратору (старшему трейдеру), потом к другому, если потребуется к третьему, изучая с каждым из них различные методы трейдинга. Обучение будет длиться до тех пор, пока он не научится принимать правильные решения по самым различным сделкам.

Такое обучение не означает, что новичок только наблюдает за действиями старших трейдеров . Нет, он сам начинает проводить сделки и получать с них проценты прибыли. Очень часто часть прибыли новичка резервируют на конец года для уплаты налогов. Обычно через два года такого тренинга, в ходе упорного труда, «proprietary – трейдер» выходит на шестизначные годовые прибыли.

Теперь такой трейдер может смело уходить в «свободное плавание» или продолжать дальше работать в компании.

3.Отношение государства к финансовым рынкам. Можно много с высоких трибун говорить о необходимости создания среднего класса и поддержке предпринимательства, можно принять неплохие законы, но если они не будут выполняться, то на территории таких государств будут процветать нечестные дилерские компании- «кухни» с услугами типа « мини форекс», разоряющие трейдеров, особенно новичков.

Брокерские компании, действующие, как правило, на фондовом рынке, работают во всем мире в основной массе честно. Государству надо просто захотеть навести такой же порядок и среди дилерских центров , привлекать к суду недобропорядочных участников рынка или, хотя бы, закрывать, действующих незаконно или с нарушениями.

Так в 2000 году в США был принят закон, регламентирующий предоставление услуг по торговле валютами с плечом, где были ужесточены требования к фьючерсным дилерам. Выполнение этого закона сделало невозможным такие действия нечестных дилеров, как организация нерыночных «всплесков» (т.е. сбивание «стоп – лоссов» у тысяч трейдеров), манипулирование котировками, несвоевременное исполнение ордеров на закрытие сделки и предоставление потом другой цены(так называемые «проскальзывания») и т.д., все чем сейчас грешат наши дилеры.

Многие дилерские компании по искам судов были вынуждены выплатить трейдерам миллионные компенсации, закрылись сотни мелких «кухонь». Трейдеры на Западе давно поняли,- обращаться к мелкому посреднику на рынке Форекс не имеет смысла, финансовый рынок устроен так, что с суммами меньше нескольких миллионов долларов невозможно выгодно купить или продать валюту. А значит, работать можно только с банками, крупными дилерами или брокерами.

Такое внимание к работе трейдера со стороны государства, конечно, положительно сказывается на дальнейшем закреплении новичков на финансовых рынках.

Международный рынок Форекс в России (и странах СНГ), только начинает развиваться , а необходимость его дальнейшего развития - это объективная реальность. Тем более, Россия берет курс на создание рубля как мировой резервной валюты.

Российские трейдеры-одиночки, с их небольшими депозитами, вынуждены сейчас искать свою нишу в этом трудном бизнесе, действуя на свой страх и риск. Думаю, получив , даже небольшую, финансовую и правовую поддержку они смогли бы через год-два заработать также успешно, как трейдеры в США. Во всяком случае, очень хочется верить , что это произойдет. Юрий Чашин. <http://chash24.ru>

