

Культура трейдинга в России. Часть 2

Интервью с Анатолием Радченко.



[Анатолий Радченко](#) — один из наиболее ярких российских трейдеров, управляющий партнер [United Traders](#). В интервью раскрыл актуальные вопросы, связанные с биржевой торговлей и культурой инвестирования в России.

Основные положения:

- заработок на бирже — это чья-то потеря?
- финансовая грамотность россиян
- отношение к деньгам
- пирамида Маслоу
- низкий уровень финансовых СМИ
- на какой сумме комфортно торговать начинающим
- у каких людей лучше учиться
- отношение к тренажерам и демо-счетам
- торговать самому или отдать деньги профессионалам?
- советы Анатолия начинающим

Культура трейдинга в России. Часть 2

Александр Вагенлейтер: Я тут подумал, что если бы в России все больше людей начали торговать, или инвестировать, вот в такие [фонды](#) [как ваш], если бы вы хорошо клонировались, и работали на Америке, то получается, вы бы сюда делали приток капитала за счет проигравших на той стороне, в Россию?

Анатолий Радченко: Не всегда заработок твой — это потеря, соответственно, других людей. Такой очень открытый вопрос... Но да, многим трейдерам очень нравится идея, что они, грубо говоря, грабят в Америке, а тратят в России. Некая романтика, наверное, в этом присутствует. Но опять же, это больше, наверно, шутка, чем какая-то правда.

А.В.: Ну а сколько здесь доля, кстати, вот того, что я сказал? Или здесь вот так не сказать, что половина — это «да», а половина — это «нет». Понятно, что активы растут тоже сами по себе...

А.Р.: Можно еще раз вопрос? Не совсем понял.

А.В.: Рынок — это все-таки, что мы зарабатываем тогда, когда кто-то проигрывает?

А.Р.: Ну есть идея о том, что рынок — это игра с нулевой суммой. Но, естественно, это все зависит от таймфрейма. Если вы смотрите, грубо говоря, на какой-то ограниченный таймфрейм — день, минута, или пять минут, то вероятно, что это игра с нулевой суммой. Не успевают деньги заходить и выходить. А если вы смотрите скажем таймфрейм десять лет, то экономика то развивается, продукты производятся, происходит добавленная стоимость, ВВП растет. И, соответственно, пирог за это время становится больше.

Если вы думаете Insidebox, или внутри короткого промежутка времени, то получается, что вы просто этот пирог делите, и он не успевает вырасти.

А.В.: Ну давай продолжим тему финансовой грамотности, вчера прочитал, что [россияне уступили в финансовой грамотности Монголии и Зимбабве](#), что лишь 38% россиян, по исследованию, которое проводилось в 2014 году, в 140 странах, среди парней старше 15 лет, ну в общем, лишь 38% россиян понимают, что такое, вкратце, инфляция и т.д. Вот что ты думаешь о финансовой грамотности наших людей, и еще, что они проиграли Монголии и Зимбабве?

Россияне уступили в финансовой грамотности Монголии и Зимбабве



2569



328



92

Прочитали 46 542 раз

Лишь 38% россиян финансово грамотны, следует из отчета S&P, — это меньше, чем в Зимбабве или Монголии. Наивысшие показатели финансовой грамотности — в Скандинавии, а самые низкие — в странах Южной Азии



ФОТО: Lofi

Финансовая грамотность россиян находится на одном уровне с Камеруном, Мадагаскаром и Того и хуже, чем в Зимбабве, Туркменистане и Монголии, показало глобальное [исследование](#) рейтингового агентства Standard & Poor's.

По финансовой грамотности населения Россия разделила 24-е место с Белоруссией, Камеруном, Кенией, Мадагаскаром, Сербией, Того и ОАЭ. Доля «финансово грамотного» населения, по версии S&P, в этих



РБК: Россияне уступили в финансовой грамотности Монголии и Зимбабве

А.Р.: Любопытная статистика. Не буду ее комментировать, но в целом уровень финансовой грамотности остается на низком уровне. Я просто объясню почему. У нас стране то не так много времени, у нас Советский Союз, и еще что-то, сильно менялось. Если мы посмотрим американский рынок, то с самого, грубо говоря, основания Америки, у них есть капитализм. И они этой идеей живут. У них есть правила игры, которые очень долгое время не меняются. И соответственно эти правила игры из поколения в поколение передаются и люди понимают, как играть. Что есть пенсионные планы, облигации, акции, что все развивается, что кредитные вещи-продукты им понятны. А у нас правила игры постоянно меняются, и мало того, что правила игры, я имею ввиду там инвестиции и что-то еще, они не всегда прозрачны и не всеми соблюдаются, поэтому людям очень сложно какую-то культуру иметь инвестирования.

Тут даже не о грамотности нужно говорить, а о некоей культуре. Естественно, культура с грамотностью — это вещи которые идут бок о бок, но тем не менее, в нашей, так сказать, новой стране еще предстоит пройти очень долгое время, чтобы люди научили грамотно принимать инвестиционно-финансовые решения. Хотя работа в этом ведется и нельзя сказать, что все безграмотные. Наша компания, соответственно, занимается повышением финансовой грамотности, в институтах мы выступаем, в школы мы ходим, и мы не одни, мы пытаемся идти,

так сказать, к светлому будущему. Всегда просто говорить, что у нас все плохо, и зачем здесь что-то делать. Планомерная систематическая работа она всегда дает результат, и в плане финансовой грамотности, и каких-то инвестиций на рынке.

А.В.: Ну слушай, но в Монголии то еще меньше. Я вот в любом случае здесь это пытаюсь понять. Я с тобой согласен, что 200-300 лет западной, назовем так, буржуазии. Которая там в слове говорила – откладываете, развивайте. Она создавала фонды, в которых это можно откладывать. А у нас тут за 20 лет столько финансовых пирамид, на самом деле, куча такого жесткого сравнения и опыта, вот этой глобальной приватизации, ну неужели людей так и не научили, правильно ты сказал, культуре?

А.Р.: Память очень короткая у людей. И поэтому все думают, что молния два раза не бьет в одно и то же место.

А.В.: Слушай, ты вначале сказал про «18 лет миллионер» — это ты про себя говорил, история?

А.Р.: Да. По-моему, с этого начинался мой блог на LiveJournal, который я уже давным-давно не веду. Но по-моему он начинался именно с этой громкой и интересной статьи. Опять же не привычной, не типичной.

А.В.: Хорошо быть миллионером, молодым? Или хочется 10 миллиардов?

А.Р.: Да нет. Дело здесь, ну не знаю, не в деньгах наверно уже. Когда ты, грубо говоря, свои первые... вот пирамиду по Маслоу представить, когда ты первые свои физиологические потребности перекрываешь, начинаешь думать, а что дальше? И дальше для тебя это уже становится твоим делом, когда деньги здесь не главное. Деньги – это просто, наверное, мерило, что ты делаешь правильно, это обратная связь.

А.В.: Кстати, по Маслоу, вот здесь некоторые сравнивают ее со всем и вся, но на самом деле тогда он взял в свое тестирование, скажем так, людей, которые были состоявшиеся, например, были там люди культуры, действительно, кроме бутерброда, дальше перед собой ставили планки гораздо выше. Ну в том числе самореализация, может там духовные какие-то вещи, профессиональные вещи. Поэтому там у него такие люди были представлены, тут некоторые спорят, что такое счастье для простого человека, и такого человека...

А.Р.: Удобное клеше, что быть в одной системе координат. Когда с человеком разговариваешь, говоришь про систему Маслоу, он в принципе понимает, что

это такое. Как уж и что он там сделал не понятно, зато мы с тобой друг друга поняли.

А.В.: Ну да, можно сказать, что коммуникация была. «Что влияет на индекс доллара?» — что у тебя за картинка [на фейсбуке](#), и тут ты удивляешься?



А.Р.: Да я просто удивляюсь некоторым там финансовым каналам или службам, или что-то еще. Так вот опять же, мы говорим о культуре инвестиций и т.д. На каком низком уровне у нас находятся финансовое СМИ!

А.В.: Как можно задать такой общий вопрос, да?

А.Р.: Он даже не то, чтобы общий – он абсолютно бесполезная информация, которую никак нельзя использовать. И мне не очень ясно кого она может заинтересовать. Я сравниваю со своим кругом общения, никому из наших людей, кто работает в нашей компании, трейдеров и сотрудников, не интересно, что влияет на индекс доллара. И тех людей, которые не обладают, скажем так, финансовой компетенцией, тоже непонятно, как их вообще может это заинтересовать. Они не знают, что такое индекс доллара. Они знают, что такое обменник, что есть покупка/продажа, и многим даже сложно посчитать, сколько они получают денег при конвертации. А мы о каких-то высоких материях рассуждаем, непонятно для кого.

Это получается, что шесть человек собираются, и начинают там щеки раздувать, соревнуясь в каких-то угадываниях. В общем, короче, не понимаю зачем это

нужно, и почему это интересно. Почему такие вопросы задают на телевиденье. Для кого это нужно? Я не понимаю.

А.В.: Ну наверно тоже рейтингуют своего пользователя, кто их смотрит. А может быть, а может быть... Но вопрос такой интересный на счет профессионализма. Может «попсуют» так специально?

А.Р.: Так нужно, понимаешь, выбрать. Если ты, грубо говоря, финансовое СМИ, ты работаешь на узкую аудиторию, ты должен стремиться к профессионализму, к высокому вообще уровню качества контента. А если ты хочешь рейтинги? Да и соответственно, на чем зарабатывают все СМИ – на рекламе. Реклама от чего идет – от того, что его читаю. Чем больше читают, тем дороже реклама. Если хочешь, соответственно, деньги зарабатывать, то вон пиши про Зверева, Киркорова, что там у нас еще страна читает? Какую-то желтую прессу или так сказать mainstream. Что идет – пиши об этом. На двух лошадях не уедешь. Не получается мне кажется такой формат, пиара там контента.

А.В.: Хотел тебе еще задать такой вопрос, начинающие трейдеры иногда думают, что вот пришли со своими 100-500 долларами и начнут торговать там, например, на НАЙСЕ. На какой сумме было бы комфортно торговать? Я на сколько понимаю, что на побольше?



А.Р.: Опять, тоже такой вопрос не совсем правильный. Начинающим нужно не торговать. Начинающим нужно понять вообще, что такое торговля? Торговля – это же не процесс получения удовольствия какого-то. Торговля – это ты систематически делаешь прибыль, заработок. Соответственно, чтобы это делать, тебе нужно узнать, как можно заработать, и где нужно заработать. Для этого

тебе нужно выучиться в первую очередь. А потом уже, соответственно, относительно того, что ты понял с рынка, понял, где ты можешь зарабатывать деньги, относительно этого тебе и сумма нужна. Понимаешь? Потому что для каждой стратегии, для каждого типа трейдинга нужны свои суммы, и нет такого «сколько ты считаешь». Эти суммы должны быть объективны.

Грубо говоря, если ты занимаешься арбитражем, чтобы с этого зарабатывать на хлеб, тебе, так как ты делаешь мало процентов, нужна большая сумма. Если ты занимаешься там скальпингом, тебе нужна большая сумма. Если ты занимаешься инвестированием, тебе нужна тоже большая сумма. Соответственно приходишь на рынок с идеей о том, что у тебя ничего нет и хочешь заработать сразу много, ну вероятно, что так не получится. Ну а тем людям, которые приходят на рынок со ста долларами, я предлагаю потратить эти сто долларов на покупку книжки.

А.В.: Ну да, я только хотел сказать, что с маленькими суммами лучше вкладывать в себя, пусть окупаются эти знания очень долго, но зато вероятность большая, да?

А.Р.: Ну да. В любом случае, ну можно эти сто долларов на рынке кому-то подарить.

А.В.: Да лучше проиграть, чтобы позлиться. Мне кажется каждый хороший трейдер, должен вначале немножечко впариться.

А.Р.: Теоретически, вся информация уже давным-давно бесплатно лежит в интернете. Кто хорошо ищет, тот ее всегда найдет. И если у тебя нету денег, можно ее получить. Вот такой алгоритм рассказываю – вначале изучаешь информацию, которая есть в интернете бесплатно, потом пытаешься найти какую-то платную информацию, и ее изучить. После этого ты приходишь на ютичеланж, проходишь его, и соответственно получаешь деньги в управление.

Сейчас это автоматизировано, а в мое время я считай тот же самый путь прошел. У меня ничего не было. Я искал, искал, искал. Вначале выучил всю информацию. Потом пришел в компанию. Мне дали возможность. Эта возможность оказалась хорошей, потому что я был подготовлен, я знал зачем я иду и что я буду делать. И соответственно вот на рынке удалось задержаться, так сказать и как бы, что я долго торгую – это, наверное, исключение из правил, чем правило. Статистический выкидыш, потому что люди не задерживаются долго на рынке.

А.В.: Но с другой стороны ты стал управляющим, менеджером, то есть параллельно занимаешься, то есть тоже тут развиваешься, в том плане, что не только в одной деятельности.

А.Р.: Ты не можешь не развиваться. Потому что ты, соответственно, идешь назад, а нее стоишь на месте. Понимаешь? Рынок он динамичнее, и технологии постоянно с такой скоростью развиваются, что ты не можешь за всем успеть. Тебе нужна команда. Ты должен смотреть далеко вперед, для того чтобы зарабатывать сейчас. На несколько шагов впереди. Только так у тебя будет какая-то возможность конкурировать сейчас на рынке.

А.В.: Ну вот кстати, про обучение, и про отношение к обучению. В одном [интервью](#) я спрашивал Александра Герчика, наверное, тебе тоже понравится, я его спросил «чтобы быть лучшим, надо учиться у лучших». Он мне ответил, что «тренер чемпиона, не обязательно чемпион». Что это могут быть и простые люди, и ты мне сейчас сказал, что сначала ты там обучился самостоятельно, все чем смог, потом пришел, потом уже на практике, то есть в принципе, тут главное желание, а информация – тут все вокруг есть?

А.Р.: Можно еще суть вопроса, не до конца понял?

А.В.: Некоторые думают, что надо учиться только у успешных людей. Что чемпионы учатся только у чемпионов. Вот мне Герчик сказал, что «тренер чемпиона, не обязательно чемпион», что он может быть просто обычный дядька, может просто тебе пинка давать, чтобы ты читал.

А.Р.: Хорошо. А как узнать, что ты пришел к тому человеку. То бишь как ранжировать тренера. Вот у тебя стоит, грубо говоря, вопрос. Ты соответственно решил, я не знаю, заняться там боксом. Как ты будешь выбирать тренера? На какие критерии в оценке этого человека скажут тебе, что заниматься у одного лучше, чем у другого? Вот тебе вопрос, на что т будешь смотреть?

А.В.: Ну я честно тебе скажу, в моем случае всегда здесь фигурировала, если не 50 на 50, но была большая доля — это все-таки самообразование, и самоощущение...

А.Р.: Так ты ответь на вопрос про бокс.

А.В.: Про бокс сложно ответить. Все-таки здесь кроме интеллектуальной части, есть еще какая-то другая, и вот степень выносливости...

А.Р.: Ладно, давай возьмем человека. А у человека, у всех, у большей части людей, после окончания 11-го класса стоит выбор, в какой институт он пойдет. В какой институт все хотели пойти? Явно, что это МГУ, МГИМО, ну топовые московские вузы, которые есть. Явно все хотят попасть туда. Или мы берем там Гарвард, Стэнфорд там, институты из [лиги плюща](#) – почему они их выбирают?

Потому что уже много людей тут выучилось. Они говорят – они хорошие, высокий рейтинг, хороший преподавательский состав, лучший. И если ты идешь обучаться к лучшему, то вероятность того, что из тебя что-то получится растет. Это не гарантирует тебе, что ты тоже станешь чемпионом, но вероятность увеличивается, потому что чемпион знает, как он этот путь прошел, и он знает, как по крайней мере в его ситуации это сработало. А когда ты идешь не к чемпиону, человек даже сам себе не смог привести к финишу, и он еще других учит. Вот здесь на самом деле в нашей стране это популярно, у нас лучшие политики – это таксисты.

А.В.: Я в чем-то с тобой даже соглашусь. Вот даже вспомнил такую ситуацию, когда тоже приводилось такое сравнение, когда гусеница превращается в бабочку, и если гусеница общается с бабочкой, то бабочка знает о том, что она гусеница, которая может стать бабочкой, но гусеница не знает, что она может стать такой бабочкой. Ну вот здесь примерно какой-то такой аспект. Но про образование, я тоже здесь с тобой соглашусь, потому что хорошее образование оно действительно хорошо тем, что оно хорошее. Хотя могу сказать по своему опыту, я сейчас получаю очередное образование, уже по MBA, и это даже не второе образование, а третье, и могу сказать, что нет предела совершенству, в том плане, что все равно, идешь, получаешь какие-то новые знания, систематизируешь какие-то имеющиеся знания, и все, наверное, из-за того, что все действительно меняется...

Как ты относишься к тренажерам, к демо-счетам, вот чтобы наработывать какую-то практику? Не просто там изучить терминал, а именно научиться стратегии и т.д. чтобы быть успешным?

А.Р.: Для того, чтобы проверить свою стратегию, существуют бэк-тесты. Где система автоматически это проверяет. Если ты можешь формализовать свою стратегию, то нужно пользоваться системами бек-тестов. Соответственно, если ты хочешь торговать, торговля связана с рисками, тебе нужно что-то начать торговать. Если ты хочешь познакомиться с платформой, ты соответственно открываешь, знакомишься с платформой. А торговля на демо-счете она ни к чему хорошему никогда не приводит, потому что это не торговля. У тебя несколько раз может получиться, и ты начинаешь одушевленный этим успехом открывать реальный счет, хотя твой успех на демо-счете, это всего лишь дисперсия, это случайный показатель.

Поэтому самый лучший вариант, если у вас нету денег на полный счет, на нормальный счет, для того чтобы инвестировать, самый лучший вариант — это проверить свою стратегию на прошлых результатах, с помощью какого-нибудь wealth-laba и чего такого, и уже проходить ютичеленж, чтобы получить деньги от компании, если своих нет, и начинать этот счет увеличивать. С него

зарабатывать. Потому что все остальное – это просто барахтанье на месте. Крик есть, шум, брызги и т.д., а результата никого нет, ты никуда не двигаешься. Даже больше хочу сказать, тебя течением несет в другое направление.



А.В.: Что лучше торговать самому или отдать деньги профессионалам? И какому проценту людей точно трейдинг не подойдет?

А.Р.: Смотри, если у тебя есть деньги, то лучше отдать деньги профессионалам. У нас же на рынок в основном люди приходят какие? У которых денег нет, и которые эти деньги хотят найти на этом рынке. Почему-то они думают, что у них получится. Естественно, эти люди не подготовлены. И они не знают насколько это тяжело, поэтому процент успеха очень-очень небольшой.

По статистике трейдеров, это слишком общая величина. У нас, например, в компании считалось, что трейдер – это тот человек, который может сделать 2000 долларов. Людей, которые придут на рынок, и смогут сделать 2000 долларов, меньше 10-ти %. Так это работает. И здесь не то что трейдинг тяжело. Трейдинг – это профессиональная деятельность. Как и любая профессиональная деятельность, спорт, финансы, юриспруденция, врачебная практика – профессионалами становятся единицы. Не может быть массовости. Для массовости сделаны депозиты в сбербанке, где люди получают свою зарплату, и хранят их там.

Трейдинг – это элитарная деятельность. Если ты хочешь, соответственно, сидеть в костюме и наживать на кнопки и тем самым зарабатывать деньги, то будь

добр потратить на это огромное количество времени, для того чтобы учиться это делать.

А.В.: Как минимум 10000 часов, да? Вот есть такая история...

А.Р.: Ну это тоже один из тех паттернов, которые очень удобно употреблять для того, чтобы объяснить, что ты долго должен это делать, что быстро ничего не получится.

А.В.: Уточняющий вопрос – 2000 это за сколько? С какого-то депозита? С какого-то времени ты должен заработать?

А.Р.: Ну...

А.В.: Ну не понятно, ты сказал 2000 – от скольких до скольких?

А.Р.: Просто в проп-компании нет такого понятия, как депозит. У нас есть риск на день и покупательская способность. И соответственно, которые трейдеры у нас работают, чем лучше он работает из дня в день, из месяца в месяц, у него увеличивается риск на день, и увеличивается покупательская способность. Ну, наверное, 2000 долларов по моим каким-то оценкам – это было сделано с риском 100 долларов и за месяц.

А.В.: Давай я тебе последние вопросы еще задам, а то время идет. Вот этих вот ребят, которые трейдеров, вот делаете конкурсы, какие-то призы, потом выбираете их, расскажи в двух словах об этом – кто может к вам прийти, кого вы можете взять, какая зарплата его может ожидать?

А.Р.: Зарплат не бывает у трейдеров. Трейдер – это тот человек, который зарабатывает с рынка. Любой желающий может зайти на сайт finderby.net или utmagazine.ru и прочитать об этом конкурсе. Далее он скачивает платформу, если он готов в этом участвовать, есть разные, так сказать, отборы на разных рынках, на разных конкурсах, на российском рынке, на американском. Через месяц, если ты не нарушил ни одно правило и выполнил определенные условия, ты получаешь счет в нашей компании на американском рынке – это 20000 долларов, вначале, это первая ступень, на российском рынке, если я не ошибаюсь, это 100000 рублей.

Чем больше ты зарабатываешь, тем больше у тебя становится счет. На начальном уровне у трейдер получает 60% от того, сколько он заработал, компания забирает 40%. С каждым новым уровнем трейдер забирает все больше. На полуднем уровне он уже зарабатывает 80% денег. Соответственно все риски по торговле берет на себя компания. Если трейдер развивается мы

заинтересованы давать ему больше рисков и больше денег. Если трейдер не развивается, оставляем сумму неизменной, либо если трейдер начинает терять деньги, и мы забираем счет. Но тем не менее, трейдер всегда может обратно вернуться, заново пройдя этот конкурс.

Советы начинающим

А.В.: Какие твои советы начинающим?

А.Р.: Заходите на [utmagazine](#) и как раз недавно была [статья](#) советы начинающим для прохождения конкурса. Ее писал парень, который только что прошел конкур и сделал в три раза больше денег, чем нужно, пытаясь еще получить бонус. В некоторых конкурсах есть бонусная система, то бишь помимо того, что тебе дают счет, ты можешь получить стипендию, грант, в размере 2500 долларов настоящих денег, которые ты сразу можешь забрать. И он, ему чуть-чуть не хватило, по-моему, 100 долларов, в шаге от того чтобы заработать 2500 долларов, и он писал советы новичкам, что и как лучше сделать. Поэтому самое главное у трейдера это информация, заходите на сайт [utmagazine](#), там есть огромное количество видеоматериала, которая позволит стать трейдером в нашей компании.

А.В.: Слушай, я же совсем не спросил тебя про [utmagazine](#) — это же конкурент [смартлабу](#)? Что у тебя там происходит?

А.Р.: Конкурент [смартлабу](#) – это, наверное, очень громкое название. Смартлаб очень большой ресурс. Но и [utmagazine](#) – это ресурс, на котором пишет большинство наших трейдеров, там есть актуальная информация по рынку, соответственно, там я веду блог, можно зайти почитать.

А.В.: Спасибо тебе за интервью. Желаю тебе успехов. Феррари уже купил?

А.Р.: Нет я не думаю, что Феррари пойдет вверх. Если ты об акциях.

А.В.: А если о машине?

А.Р.: А если о машине, то нет, не купил еще Феррари.

Конец.

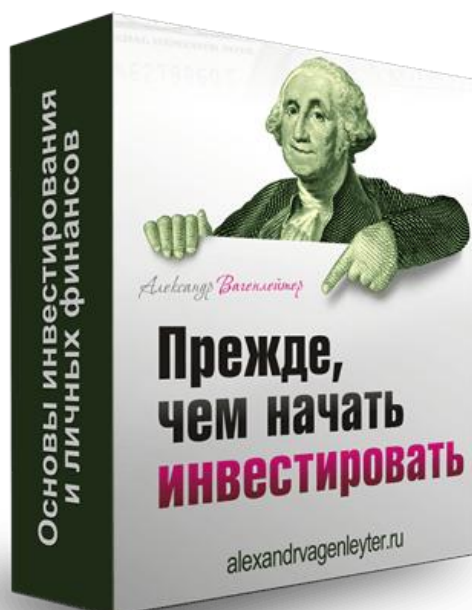
Надеюсь, вам понравилось наше интервью, и оно было вам полезным. Смотрите также другие [интервью с Анатолием Радченко](#).

Александр Вагенлейтер



UNITED TRADERS

Кстати, компания Анатолия Радченко [United Traders](#) предоставляет [брокерские услуги](#), и услугу [доверительного управления \(ДУ\) в хедж-фонде Kvadrat](#) (в прошлых периодах их инвесторы получили около 30% годовых в валюте). Кроме того, они [проводят обучения](#) и конкурсы, и отбирают лучших трейдеров для совместной работы.



Если вам интересна тема сохранения и приумножения денег, рекомендую скачать [бесплатный миникурс «Прежде, чем начать инвестировать»](#), который содержит практические рекомендации экспертов финансового мира. Вы узнаете, что инвестирование — это не поприще олигархов, банкиров и других состоятельных людей, а естественное и полезное дело каждого. Поймете, как сохранять и приумножать деньги. И откроете для себя искусство инвестирования, которое каждому может сослужить добрую службу на протяжении всей жизни.

[Узнать подробнее >>](#)