

СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВ

Я РИСКУЮ СОБСТВЕННОЙ ШКУРОЙ

КАК СТАТЬ ЧАСТНЫМ ТРЕЙДЕРОМ
В РОССИИ И ЗАРАБОТАТЬ
2 МИЛЛИОНА ПРОЦЕНТОВ
ЗА 5 ЛЕТ



МОСКВА

УДК 336.76
ББК 65.262.2
А47

Обложка *Владимира Безкровного*

Автор благодарит за помощь в создании книги
Артура Сеницына, Марка Шендерова, Илью Ковалева, Марию Алексееву

Алексеев, Сергей Владимирович.

А47 Я рискую собственной шкурой. Как стать частным трейдером в России и заработать 2 миллиона процентов за 5 лет / Сергей Алексеев. — Москва : Алексеев С., 2025. — 208 с.

ISBN 978-5-600-04779-2

Хотите погрузиться в сферу трейдинга, но не знаете как? Перед вами учебник по выживанию на рынке.

Сергей Алексеев, трейдер с 17-летним стажем, разрушает мифы о торговле и показывает реальную картину: как выжить на рынке, строить собственную систему и избегать главных ошибок. Он делится личным опытом, основанным на опыте подготовки спортсменов-профессионалов, раскрывает секреты успеха, которые лежат не в количестве мониторов и размере депозита, а в понимании структуры рынка, действиях игроков и психологии.

Эта книга — путеводитель для тех, кто хочет превратить трейдинг из хаотичной гонки в осознанный бизнес. Узнайте, как стать трейдером, который зарабатывает, а не просто тыкает в кнопки на смартфоне!

УДК 336.76
ББК 65.262.2

ISBN 978-5-600-04779-2

© Сергей Алексеев, текст, 2025
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2025

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА 1. С чего все начиналось	10
Питер	12
Краснодар	21
Удача и успех	26
ГЛАВА 2. Инвестирование	38
Казино на Московской бирже	40
Как же так вышло	41
Финансовый рынок России	46
Популярность инвестирования	49
Пока инвесторов трясет, скальперы зарабатывают	51
«Черный динозавр»: мой опыт работы с инвестициями	53
Ошибка выжившего	59
Инвестирование и скальпинг	62
Куда можно инвестировать	69
Психология скальпера vs психология инвестора	71
Не надейтесь на пенсию от государства: обеспечение старости — ваша забота	73
Инвестиции с высокой доходностью. Правило богатства	75
Подведем итоги	77
ГЛАВА 3. Инвестирование и трейдинг	80
«Смартлаб»	82
Виды инвесторов	90

Миф о трейдинге	93
Виды скальперов	95
Ошибка выжившего (продолжение)	97
Виды скальпинга	101
Грааль	104
Этапы развития трейдера	107
Главные факторы успеха в трейдинге (взгляд скальпера)	111
Особенности и преимущества скальпинга	114
ГЛАВА 4. Мир фондового рынка	116
Что такое фондовый рынок	118
Как стать участником рынка	124
Кто такой брокер	127
Что такое проп-компания	129
Анализ рынка: в поисках идеального входа	135
Основные теории технического анализа	140
Основные понятия технического анализа	148
Методы технического анализа — как разные языки одного мира	165
Если не теханализ, то что? Объемный анализ и интуиция	168
Рабочее место трейдера	174
Дневник трейдера	179
ГЛАВА 5. Жизненные принципы Алексева	182
Трейдинг и спорт	184
Трейдинг и фрирайд	199
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	206

ВВЕДЕНИЕ

Хотелось бы рассказать, как я пришел в трейдинг и по-быстрому заработал миллион. Но нет, все было, к сожалению, совсем не так.

Правда в том, что я всегда старался не походить на молодых безусых трейдеров. Я работаю на бирже 17 лет, прошел долгий путь. И вырос я не на «мотивашках» из соцсетей.

Сейчас можно набрать в поисковике запрос «как заработать миллионы денег без СМС и регистрации» и все узнать — откроется много «коротких» дорог. Но все они будут чужими, а порой — сомнительными и недостоверными, от тех, кто живет на Бали и торгует максимум час в день.

Зачем вы взяли эту книгу в руки? Чтобы стать трейдером или «посмотреть, что тут такое»? Готовы ли вы к тому, что трейдинг — это не только про деньги, но и про работу над собой?

Мой же путь строился на биографиях по-настоящему сильных людей — братьев-альпинистов Абалаковых, альпиниста-путешественника Карло Маури, советского врача-путешественника Юрия Сенкевича и многих других.

Я ушел в трейдинг, когда устал от взаимодействия с людьми, от ответственности, которую несешь, когда у тебя немаленький бизнес. Постоянный контакт с сотрудниками, банками, бухгалтерами, юристами, пожарниками, факторинговыми компаниями — все они к тебе тянутся, когда в бизнесе все хорошо. Когда возникают проблемы — ты становишься последним, с кем бы хотелось иметь дело.

Я перевернул эту страницу в жизни и поменял все на трейдинг, но пролетело 17 лет, и я опять окружен огромным количеством людей: ежедневное общение, десять тысяч трейдеров в нашей проп-компании, техподдержка, клиентский отдел, партнеры... Но теперь мне легче взаимодействовать с людьми, потому что я понял главное: у каждого есть свое «я» и своя ответственность перед близкими.

Меня уже не задевает, если кто-то ставит свои потребности выше моих. Для любого человека это естественно. Меня не волнует, когда вместо своих интересов он выберет напакостить мне. Приходится жить в такой реальности.

Представьте, что прочитаете всю книгу, но ничего не сделаете. Что изменится в вашей жизни? Ничего. Так почему бы уже сегодня не задать себе главный вопрос: «А я реально хочу этим заниматься?»

Эту *неидеальность* и это *несовершенство* я понял только через трейдинг. Как только вы примете такую картину мира, у вас появится положительный баланс в трейдинге и ощущение дзена в голове.

Я пришел к этому не случайно. Когда двигался через разочарования, через большую работу и ежедневные усилия, у меня никогда не было истории про «пришел и срубил бабла». Теперь могу честно сказать: «Я заработал на трейдинге».

Эту книгу я написал для того, чтобы мой непростой путь длиной в 17 лет вы, читатели, смогли пройти быстрее. Получив правильную информацию о рынке и ежедневно дисциплинированно работая, вы за год сможете понять принципы прибыльной торговли.

ГЛАВА 1.

С ЧЕГО ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Проклятие современности в том, что среди нас все больше людей, которые объясняют лучше, чем понимают.

*Нассим Талеб.
Рискуя собственной шкурой*

ПИТЕР

Мое становление в трейдинге проходило осознанно. К тому времени у меня уже был опыт в собственном бизнесе — я руководил сетью спортивных магазинов и сетью турфирм с несколькими сотнями сотрудников. Для меня это было большой ответственностью по многим пунктам. Сеть выросла до 30 магазинов в Питере и Москве, плюс открылось пять магазинов по франшизе в разных городах России.

Но я устал от повышенной нагрузки, от взаимодействия с людьми, от планирования на годы, от закупок ассортимента и контроля движения денежных средств. И на этом фоне трейдинг стал для меня одной из попыток найти область, где остаешься один на один с собой.

Получается очень интересно: открываешь счет на бирже, загружаешь депозит и начинаешь зарабатывать. Звучит более чем привлекательно. Конечно, я тогда начитался красивых книжек об «успешном успехе» и о личностном росте с верой в себя, одолел кучу материалов в интернете. Но у меня всегда была цель — найти сильную команду участников рынка, у которых можно учиться. Все по-взрослому, как в спорте.

Жил я тогда в Питере. Интернет еще толком не развился, всю информацию мы узнавали из справочника «Желтые страницы» да из периодики и журналов с рекламой. Как раз из газеты «Метро» я и узнал о курсах биржевой торговли.

Первой моей альма-матер стало заведение под громким названием «Биржевой университет» на Садовой улице. За небольшие деньги я записался на семинар и пришел на занятия. В аудитории старинного здания было 30–40 человек — будущих трейдеров, а преподавал нам немолодой мужчина с лишним весом. Он прочитал лекцию о бирже, об акциях, о фьючерсах и форексе, много распространялся о том, как развиты финансовые рынки в США и как сильно отстает Россия даже

от Запада. В общем, пробежался по верхам. Было интересно, но мне не хватило.

Все, кто давно со мной знаком, знают, что, если меня что-то заинтересовало, я «долго запрягаю» — глубоко погружаюсь, чтобы если не стать номером один, то хотя бы получить результат, за который не будет стыдно.

Я, например, мастер спорта и чемпион России по фристайлу, и для достижения такого результата мне потребовались годы дисциплинированных тренировок. В среде спортсменов меня называли человеком-роботом.

Фристайл оформился в отдельную горнолыжную дисциплину в 1970-х годах, а в 1980-х он появился в РСФСР и развивался с бешеной скоростью. Уже в 1986 году в Ташкенте определились первые чемпионы страны. И мечтой того времени было вырваться из серости и разрухи, в которой мы жили, и попасть в Европу.

Мой приход в спорт, к сожалению, совпал с периодом развала СССР, а потому я не застал того счастливого времени, которое было у спортсменов в Советском Союзе, — с их социальными и финансовыми льготами.

Я ненавижу последние строчки в протоколе. Когда я начал заниматься фристайлом в начале 1990-х, этот спорт находился в России на пике популярности благодаря тому, что не требовал высоких гор и длинных склонов, а спортивные базы могли располагаться даже в Москве и Ленинграде (Санкт-Петербург). Кроме того, советские, а затем российские спортсмены добились выдающихся результатов в новом виде горнолыжной дисциплины, в отличие от «классики» (скоростной спуск, слалом).

Фристайлист Сергей Шуплецов стал легендой российского и мирового спорта по количеству наград: за сезон-1994/95 он выиграл подряд шесть этапов Кубка мира и получил кубок в 1995 году.

И вот я, совсем новичок, приехал на соревнования в город Чусовой в Пермском крае, на спортбазу «Огонек», – в родной город чемпиона Шуплецова. Когда закончились соревнования, все участники на подъеме загрузились в автобусы, а те, кто не попал на пьедестал, узнавали свое место из финального стартового протокола, который передавали по рядам сидений.

Мы с другом Лехой Ивановым погрузились в изучение списка участников. Первое место – Шуплецов Сергей. Пролитав дальше четыре страницы фамилий, нашли на последней наши: Алексеев Сергей – последнее место, Иванов Алексей – предпоследнее.

Это был поворотный этап. Я ощутил себя на самом дне, и мне тут же захотелось попасть в топ лидеров. Перед глазами сформировалась новая картина успешного будущего: чемпионаты России, чемпионаты Европы, Кубки мира, Олимпийские игры...

Это была совсем непростая задача: я начал заниматься фристайлом в 11 лет, а чемпионами мира становятся в двадцать пять. Представьте, сколько времени мне предстояло жестко тренироваться? В трейдинге все точно так же, но тогда я еще ничего этого не знал.

В 18 лет я стал чемпионом России, потому что, как уже говорил, ненавижу последние строчки в протоколе.

Начался кризис 1997–1998 годов, во время которого Олимпийский комитет объявил о приостановке финансирования всех мероприятий. И все спортсмены, которые находились на сборах или служили в спортивной армии, вынуждены были приостановить или завершить карьеру.

Я решил уйти из спорта. И что в итоге? Вместо радужной картинки будущего снова остался ни с чем.

И вот я – человек-робот, любитель первых мест – пришел на биржу.

Здесь все было непонятно: мне придется то ли много лет тренироваться, чтобы отточить навыки торговли, то ли искать

в трейдинге команду «спортсменов», которые помогут достичь результата. Я начал копаться в интернете и нашел компанию «Альпари» — популярный форекс-дилер, с которым все знакомы. И купил у него курс за 5 тысяч рублей (по тем временам хорошие деньги: курс доллара был 20 рублей).

Я приехал на занятия в бизнес-центр на Сенной еще с одним учеником. Курс читал молодой, модно одетый преподаватель. Он загадочно улыбался, и я на него смотрел и понимал: он что-то знает, но нам не рассказывает. Очень нескоро я разобрался, в чем была причина его позитива: в системе биржи мы были обычными «хомяками», которые кормили всех вокруг, кроме себя. Но благодаря учебе в «Альпари» я прекрасно изучил историю биржи и технический анализ, потому что учебный центр снабжал курсантов огромным количеством литературы. Так и началась моя карьера трейдера.

Далее я был участником многих «сект». Так назывались кружки теханализа по интернетам: Чарльз Доу, волны Эллиотта, Ричард Уайкофф, VSA, торговая стратегия на инди-

Вы пришли за быстрым успехом или готовы пройти долгий путь, полный ошибок, потерь и постоянного развития? Правда готовы? Или все-таки надеетесь на Грааль?

каторе «Аллигатор», MACD, стохастики, осцилляторы, свечной анализ, облако Ишимоку и т.д. Все это время я искал Грааль — постижение сути прибыльной торговли. И ничего не находил.

Счастливый случай свел меня на одном из трейдерских форумов с парнем, который торговал американский рынок на терминале Финкасвим и смотрел объемный анализ на фудпринте. Наше знакомство стало поворотным этапом в моих поисках, потому что наконец появился проблеск ответа на главный вопрос: почему цена разворачивается?

Я вдруг увидел покупателей и продавцов — реальных людей, которые напрямую влияют на цену. Американский рынок для меня был дорогим, а изучение терминала — слишком сложным. Тогда я стал искать аналог в России, и здесь все оказалось

очень просто: до 19 ноября 2011 года у нас было две биржи — RTS (РТС) и MICEX (ММВБ), которые соединились в MOEX (Московская биржа).

Кроме того, мне удалось найти компанию «А-Лаб» — единственного тогда серьезного участника рынка, который проводил обучение торговле на Московской бирже онлайн; его офис располагался в Краснодаре. Была еще одна компания — «Гадкие утята», которая позже стала United Traders (UT). Она базировалась в Санкт-Петербурге на Лиговке, в бизнес-центре в Дровяном переулке.

Я наконец-то убедился, что команды профессионалов существуют.

Созвонился с UT, получил разрешение посетить их дилинговый центр и переговорил с Александром Ситником (сейчас это величина мира трейдинга, к которой не подступиться, а тогда он был Рокибит, и он ответил на звонок). Я приехал на встречу и увидел, что в дилинге почти никого нет, буквально два-три трейдера. Решил, что с такой малочисленной командой ничего не получится. На этом знакомство с компанией закончилось, но потом я неоднократно участвовал в отборах ее проп UT Challenge, выигрывал маленькие призы.

После этого я решил пробиваться в «А-Лаб». Накопил деньги на платный курс по торговле фьючерсом RTS. Моим первым преподавателем стал Александр Павлей. Стоил курс около 15 тысяч, зато мне сразу открыли торговый счет в компании на 5 тысяч рублей.

Мечты, мечты...

Пару месяцев я отдыхал в Анапе с детьми и удаленно учился. Мы жили в палатке на берегу моря, у меня был с собой ноутбук, и каждый день я торговал вместе с Павлеем.

И у меня появилась безумная мысль: быстренько научиться торговать, заработать денег и из Анапы поехать обратно не в Питер, а... в Краснодар, в «А-Лаб»!

Конечно, ничего из моей идеи не вышло; мы вернулись домой, и потекло время долгое и мучительное. Я продолжал изучать торговлю на бирже, занимался детьми, а моя жена Мария в это время была гендиректором нашего последнего офиса турфирмы, которая приносила деньги на прокорм семьи.

Я читал тонны литературы, постоянно ездил в «Дом книги» на Невском («Буквоедов» тогда еще не было) – шерстил все полки книжного в поисках информации. По какому принципу я выбирал книги для своих целей? Открывал издание и, если находил слово «скальпинг» или «интрадей», выбирал его. Так продолжалось несколько лет.

А потом я понял, что надо копить деньги и переезжать в Краснодар, чтобы попасть в «А-Лаб». Решил устроиться работать в компанию «Такси 6 000 000» (тогда таксисты были людьми обеспеченными). Примерно 100 тысяч я получил за первый месяц работы, и это по курсу доллара еще до 30 рублей; заработок огромный, но и загрузка дикая. Мой график был сутки через сутки.

Как вы относитесь к мысли, что настоящие деньги начинают появляться только тогда, когда перестаете их гонять? А до этого вы лишь учитесь не терять. Не задумывались ли вы об этом?

И конечно, я не мог просто устроиться в такси и работать, как все. За время работы я в такую грязь окунулся, что никому не пожелаю. Я открыл для себя другой мир: многие таксисты бухали, многие были в неадекватности из-за отсутствия нормального сна, кто-то жил в машине, кто-то наркоманил... Пока я там работал, погибло два моих приятеля: один – в аварии, другой – тоже за рулем, но от сердечного приступа.

Водители, впрочем как и трейдеры, ленивы и любят халяву. Таксисты часто отказывались от маленьких заказов, на небольшие расстояния; специально сидели и ждали крупных заявок, например поездку в аэропорт. Логика проста: зачем метаться по району, когда можно съездить один раз далеко и получить в итоге тысячу рублей?