

Д. Стребков

Самоидентификация профессиональных биржевых игроков в России

Макроэкономические перемены, происходившие в России на протяжении 1990-х годов, затронули самые различные стороны жизни населения. Один из важнейших результатов экономических реформ заключался в том, что у людей появилась реальная возможность получения инвестиционного дохода благодаря вложению средств в ценные бумаги – акции и облигации российских компаний.

Начала осуществляться приватизация предприятий, россияне получили приватизационный чек (ваучер), и для многих он стал первой ценной бумагой в их жизни. Одновременно возникло большое число инвестиционно-трастовых компаний, таких как “МММ”, “Телемаркет”, “Русский Дом Селенга” и т. д., обещавших потенциальным акционерам немалую прибыль в короткие сроки. Миллионы граждан по всей стране, поддавшись всеобщему ажиотажу, скупали акции сомнительных компаний. При этом чаще всего люди вкладывали деньги и ваучеры наугад, наудачу, надеясь получить в ближайшем будущем существенную прибыль.

Однако, столкнувшись с крахом “финансовых пирамид” и ряда коммерческих банков, российские граждане поняли, что невозможно получать высокие дивиденды от инвестиционных вложений, ничем при этом не рискуя. На смену массовой эйфории пришло массовое разочарование. Столкнувшись с неожиданным препятствием, многие предпочли отступить и не стали глубоко вникать и разбираться в принципах функционирования новых экономических институтов. Активность населения на финансовом рынке быстро пошла на убыль.

Между тем, становление фондового рынка в стране продолжалось. В Россию пришли крупные западные фонды, одновременно с ними появились и стали активно развиваться отечественные инвестиционные компании (“Тройка Диалог”, “Ренессанс Капитал”, “Атон”). При этом инфраструктура рынка и структура его профессиональных участников к тому времени еще не сложились. Инвестиционные компании работали, как правило, только со своими непосредственными клиентами, перепродавая им ценные бумаги, выкупленные у населения. На свободном рынке акции компаний практически не обращались.

Работа выполнена при поддержке Научного Фонда ГУ–ВШЭ (проект № 07-01-105).

До середины 1990-х инвестиционные компании ориентировались в первую очередь на западных клиентов, но постепенно в России стал формироваться и свой собственный слой биржевых игроков. Появились люди, профессионально работающие на фондовом рынке и получающие свой основной доход от спекуляций с акциями российских компаний.

Между тем, на рубеже XX и XXI веков во многих сферах общественной жизни начали происходить быстрые и кардинальные изменения, вызванные распространением информационно-коммуникационных технологий (в первую очередь Интернета). С одной стороны, трансформируются “традиционные” профессии и занятия – как в плане организации и режима труда, так и в плане системы трудовых коммуникаций. Потребность в некоторых профессиях постепенно уменьшается или исчезает вовсе. С другой стороны, неожиданно появляются новые сферы деятельности и новые специальности, о которых прежде и подумать никто не мог. К ним, например, относятся веб-дизайнеры, операторы сотовой связи, провайдеры, системные администраторы и т. д.

Интернет, дополненный электронной почтой, портативными компьютерами и мобильной связью, изменил, в частности, образ жизни биржевых игроков по всему миру, открыл новые перспективы для биржевой торговли. Он позволил трейдерам контролировать состояние своего брокерского счета и следить за новостями финансового рынка, находясь в любой точке планеты. Клиенты брокерских компаний получили возможность самостоятельно совершать сделки на фондовом рынке по покупке и продаже ценных бумаг в режиме реального времени через системы интернет-трейдинга – специальные программы, устанавливающиеся на компьютер пользователя. И в России, и на Западе подавляющее большинство биржевых сделок сейчас заключается именно таким образом: “Клиенты больше не звонят брокеру по телефону. Все поручения идут с дисплея на дисплей” [Кохен. 2004. С. 17–18].

Развитие интернет-торговли способствовало, в свою очередь, существенно снижению барьеров для входа на фондовый рынок: минимальная сумма для открытия брокерского счета сейчас составляет около 500 долларов, комиссия брокера редко превышает 0,1% от объема сделок. Фондовый рынок стал доступен не только для средних, но даже и для самых мелких инвесторов. Ранее ситуация была совершенно иной: “Чтобы разбогатеть на инвестировании, нужно было быть богатым. Рынок был не для простых людей. Те со своими деньгами годились только для депозитов в почтовых отделениях” [Кохен. 2004. С. 216].

Интернет стимулировал и развитие инфраструктуры фондового рынка в российских регионах: филиалы и представители крупнейших брокерских компаний уже сейчас функционируют более чем в 100 городах страны¹.

Будучи следствием перемен в инфраструктуре фондового рынка и развития информационно-коммуникационных технологий, процесс формирования в России такой группы людей, как профессиональные игроки фондового рынка, вписывается в глобальную тенденцию последних десятилетий, заключающуюся в массовом переходе к гибким формам занятости. Одновременно наблюдается сокращение доминировавшего в эпоху позднего индустриального общества сегмента полной занятости – с присущей ей стандартизацией основных

¹ Подробнее о факторах, способствовавших росту популярности фондового рынка в России в последние годы, см. [Стребков. 2007. С. 7–19].

аспектов: трудовой биографии, трудового договора, места работы, рабочего времени, заработной платы и т. п.

Существенные трансформации переживает само предприятие (фирма) как экономический институт. Заметную роль на рынке начинают играть небольшие профессиональные коллективы, использующие новейшие компьютерные и телекоммуникационные технологии. Все больший объем работ выносится за пределы предприятия, размывая его границы; появляются своеобразные виртуальные предприятия, представляющие собой “совокупность пространственно рассредоточенных электронных рабочих мест, связанных между собой компьютерной сетью” [Шевчук. 2005. С. 18].

Широкое распространение как в России, так и за рубежом получает удаленная работа или, как ее еще называют, телеработа. Офис работника в этом случае находится фактически у него дома. Сфера применения телеработы достаточно широка. Это может быть практически любая работа на компьютере, начиная от обработки статистических данных, написания аналитических отчетов, перевода текстов и заканчивая программированием или художественным оформлением книг, журналов. Активно применяется телеработа и при оказании посреднических услуг: например, поиск покупателей или поставщиков, заключение договоров – все то, что принято обозначать словосочетанием “сетевой маркетинг”.

Другим важным следствием применения информационных технологий в бизнесе является более широкое распространение множественной занятости у специалистов и профессионалов. Работник, не привязанный к конкретному месту в офисе, получает возможность одновременно сотрудничать с различными организациями как на временной, так и на постоянной основе. В результате его деятельность становится более разнообразной, он может сравнивать принципы организации бизнеса в разных организациях, приобретает опыт работы в различных условиях. Существенно расширяется сеть его социальных контактов, нарабатываются деловые связи. Подобные процессы, связанные с расширением сфер распространения свободной занятости, характерны в том числе и для российской экономики.

Ряд футурологов (Ч. Хэнди, Д. Пинк) утверждают, что “человек организации” – наемный работник, включенный в системы трудового законодательства и коллективных договоров, вытесняется фигурой независимого поставщика услуг – “фрилансера”, или “свободного агента” [Хэнди. 2001. С. 196–207; Пинк. 2005]. Биржевые спекулянты, несомненно, принадлежат к категории самозанятых, т. к. не состоят ни в каких формальных организациях, сами планируют и лично выполняют свою работу. В то же время, для того чтобы их деятельность была успешной, они должны обладать высокой профессиональной квалификацией. Главное их отличие от большинства других фрилансеров состоит в том, что они не работают на заказчиков, не ищут новых клиентов, они являются полностью самостоятельными трудовыми единицами.

Фондовый рынок серьезно меняет образ жизни тех людей, которые становятся его активными участниками. Доход, получаемый от работы на рынке ценных бумаг, позволяет многим частным инвесторам больше времени посвящать

Процесс формирования в России такой группы людей, как профессиональные игроки фондового рынка, вписывается в глобальную тенденцию последних десятилетий, заключающуюся в массовом переходе к гибким формам занятости

любимым делам. С одной стороны – отдыху, развлечениям и путешествиям. А с другой стороны – малооплачиваемой профессиональной деятельности, в которой деньги уже не являются основным мотивирующим фактором.

Группа профессиональных трейдеров, сформировавшаяся в России на сегодняшний день, пока еще относительно невелика. На ММВБ, являющейся крупнейшей биржевой площадкой страны, ежемесячно совершают сделки около 65 тысяч человек², однако для многих из них эти операции по покупке или продаже ценных бумаг являются разовыми, единичными. Поэтому можно предположить, что число активных трейдеров в России вряд ли превышает 30–40 тысяч человек. Эти люди профессионально занимаются спекулятивной биржевой торговлей на фондовом рынке. Для них операции с ценными бумагами – это основной вид трудовой деятельности, которому они посвящают большую часть рабочего времени, и который приносит им основной доход.

Ежемесячно на фондовый рынок приходят 8–10 тысяч новичков³ – людей, которые решили попробовать свои силы в новом для себя виде деятельности, но лишь очень немногие из них впоследствии смогут присоединиться к “ядру” и стать профессионалами биржевой торговли.

Настоящая работа посвящена изучению самоидентификации российских биржевых игроков (трейдеров). На сегодняшний день ни в научном мире, ни в обыденном языке пока еще не сложилось единой терминологии, описывающей как саму эту группу, так и ту деятельность, которой этим

людям приходится заниматься. Поэтому прежде всего мы рассмотрим, какие слова и выражения используют сами российские трейдеры для самоидентификации и описания процесса биржевой торговли. Затем уделим внимание тому, какие они видят специфические черты (социально-демографические, психологические, культурные) своей профессиональной группы по сравнению с людьми, не имеющими отношения к фондовому рынку.

Последний важный для нас аспект самоидентификации связан с внешним позиционированием группы профессиональных биржевых игроков, встраиванием их в общую систему трудовых отношений и осуществлением коммуникации с окружающими людьми.

Ощущают ли они уникальность своего положения по сравнению с людьми, которые имеют фиксированный заработок? Считают ли престижной свою работу? Как относятся окружающие к их деятельности?

Иными словами, нам предстоит рассмотреть самоидентификацию российских трейдеров с четырех основных позиций:

- “Кто мы такие?”;
- “Чем мы занимаемся?”;
- “Чем мы отличаемся от других людей?”;
- “Как нас воспринимают окружающие?”.

В настоящей работе представлены результаты эмпирического исследования, посвященного вопросам мотивации и самоидентификации российских трей-

² По данным ММВБ: <http://www.micex.ru/fbmmvb/bidders_clients_bulletin.html>

³ Там же.

Фондовый рынок серьезно меняет образ жизни тех людей, которые становятся его активными участниками. Доход, получаемый от работы на рынке ценных бумаг, позволяет многим частным инвесторам больше времени посвящать любимым делам

дерев и выявлению принципов организации ими своего рабочего процесса⁴. Исследуемая группа является разрозненной, малочисленной и труднодоступной, что сильно затрудняет применение количественных опросных методик. С другой стороны, в данном случае этого и не требуется, так как для решения поставленных задач могут быть эффективно применены качественные методы, обладающие хорошим эвристическим и информационным потенциалом.

Нами использовался метод глубинного полужормализованного интервью. Сбор эмпирических данных проводился с марта по май 2008 года. Всего было опрошено тридцать семь респондентов, имеющих опыт биржевой торговли не менее одного года на момент проведения исследования. Для большинства из них прибыль от работы на фондовом рынке является если и не основным, то весьма важным источником дохода.

Выход на респондентов осуществлялся через Интернет (с использованием специализированных сайтов и форумов), профессиональные выставки и конференции и личные контакты исследователей. Часть интервью была проведена в интерактивном режиме через Интернет. На Западе такие методы уже давно применяются при изучении малочисленных труднодоступных групп населения, имеющих специфические интересы или узкоспециализированные занятия. Важными преимуществами интернет-исследований являются также существенная экономия материальных ресурсов, возможность обеспечения анонимности респондентов, автоматическая фиксация данных и т. д. В нашем случае это оказалось особенно актуальным из-за территориальной удаленности респондентов.



Профессиональные трейдеры: “Кто мы такие?”

Отвечая на вопрос: “Как Вы сами себя называете?”, – респонденты использовали для самоидентификации четыре основных определения: “трейдер”, “спекулянт”, “инвестор” и “биржевой игрок”. Попробуем разобраться, в чем состоит разница между этими терминами, какой смысл вкладывают люди в то или иное слово.

Чаще всего в интервью упоминалось слово “*трейдер*”⁵, однако мнение о том, кого в действительности можно считать таковым, не столь однозначно. Был высказан целый ряд требований, которым должен удовлетворять такой человек. Минимальные из них носят формальный характер: он должен иметь брокерский счет и торговать на бирже. Некоторые респонденты полагают, что этого уже вполне достаточно, чтобы считаться трейдером, однако другие добавляют к этому и ряд дополнительных характеристик, ограничений. В соответствии с ними, это должны быть люди:

- обладающие определенными навыками и умеющие их применять в биржевой торговле;

⁴ Автор выражает признательность студенткам факультета социологии ГУ–ВШЭ Е. Гехоренко, Т. Довыденко, Ю. Косяковой, П. Панфиловой и В. Чижовой за помощь в подготовке и проведении настоящего исследования.

⁵ Трейдер (от англ. *trade* – торговать) – любое юридическое или физическое лицо, обладающее правом заключать сделки на бирже (Современный экономический словарь).

- решившие, что заработок от игры на бирже будет их основным источником дохода;
- много и активно торгующие;
- успешно работающие на фондовом рынке в течение длительного времени.

Тем не менее, для большинства опрошенных все эти параметры не являются определяющими и критически важными. На прямой вопрос: “Считаете ли Вы себя трейдером?” – положительный ответ дали практически все респонденты.

“Я – трейдер. И все мои друзья, которые торгуют более полутора лет, считают себя трейдерами, и не иначе” (Леонид, 60 лет, Москва).

Исключение представляли только трое, и все они так или иначе выражали критическое отношение к собственному опыту биржевой торговли: один респон-

дент признавал, что ему не хватает необходимых знаний и квалификации, другой сетовал, что получает лишь очень небольшой доход от трейдинга, третий считал, что уделяет работе на фондовом рынке слишком мало времени, поэтому рассматривает ее скорее как хобби.

В целом термин “трейдеры” достаточно точно отражает специфику деятельности исследуемой категории граждан и отделяет их от других работников, которые трейдерами не являются.

Основная разница между “инвестором”⁶ и “спекулянтом”⁷ заключается в количестве биржевых сделок, которые они совершают в течение определенного периода времени. Инвесторы покупают и продают ценные бумаги достаточно редко, ориентируясь прежде всего на получение

прибыли в долгосрочной перспективе. Спекулянты же, напротив, предпочитают зарабатывать на краткосрочных колебаниях курсов акций и поэтому совершают большое число сделок даже внутри одного торгового дня. Кроме того, эти люди могут играть не только на повышение, но и на понижение курса акций, а также использовать маргинальное кредитование, позволяющее существенно увеличить потенциальную прибыль или возможный убыток.

“<Спекулянт> совершает сделки ежедневно, основываясь на колебаниях цены внутри дня. Он целый день сидит за монитором и отслеживает ситуацию на рынке, он играет как вверх, так и вниз – это основное отличие, ему все равно, куда идет рынок, он играет всегда в его направлении. А инвестор, как я, всегда играет вверх, поэтому, когда рынок недвижим, инвестор либо уходит, либо терпеливо несет убытки, зная, что в итоге рынок пойдет всегда вверх, это закон экономики” (Георгий, 46 лет, Москва).

⁶ Инвестор (от англ. *investor* – вкладчик) – юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее собственные, заемные или иные привлеченные средства в инвестиционные проекты. ...В качестве инвесторов выступают государство, регионы, организации, предприятия, предприниматели, частные лица, игроки на рынках ценных бумаг (Современный экономический словарь).

⁷ Спекулянт (от лат. *speculator* – наблюдаю, созерцаю) – лицо, занимающееся рискованными операциями на бирже с целью получения прибыли от разницы между покупной и продажной ценой (курсом), законный участник сделок на большинстве рынков (Большой юридический словарь).

Ежемесячно на фондовый рынок приходят 8–10 тысяч новичков – людей, которые решили попробовать свои силы в новом для себя виде деятельности, но лишь очень небольшая часть из них впоследствии смогут присоединиться к “ядру” и стать профессионалами биржевой торговли

Тем не менее, грань между этими двумя линиями поведения довольно сильно размыта. Многие участники опроса признаются, что одновременно используют несколько различных стратегий биржевой торговли, разделяя свой счет на несколько частей. Как правило, большая часть отдается под долгосрочные инвестиционные вложения, а меньшая используется для спекулятивной биржевой торговли “внутри дня”:

“Бывает 50 сделок в день, а бывает ни одной сделки за месяц. Бывает 300 сделок в месяц, а бывает ни одной. ...Кто как себя называет, это дело симпатий. Спекулянт может называть себя инвестором, инвестор называть себя спекулянтом. Это дело личных симпатий. Трейдер – это самое такое основное <название>. Самое популярное” (Евгений, 41 год, Москва).

Как правило, и инвесторы, и спекулянты считают себя трейдерами, однако в ряде случаев, как уже отмечалось выше, этот термин ассоциируется исключительно с совершением краткосрочных спекулятивных операций.

Наконец, последнее из наиболее часто употребляемых словосочетаний при самоидентификации участников опроса – “биржевой игрок”. В подавляющем большинстве случаев оно используется в качестве синонима понятий “трейдер” или “спекулянт” и не имеет своего отдельного смыслового значения.

Тем не менее, сама семантика этого слова подталкивает нас к постановке важного исследовательского вопроса: является ли деятельность, осуществляемая трейдерами на бирже, действительно “игрою” или же они воспринимают ее как нечто совершенно иное? Ответу на него посвящен следующий раздел данной работы.

Профессиональные трейдеры: “Чем мы занимаемся?”

Итак, каким же образом описывают российские трейдеры свою сферу деятельности – то, чем они занимаются, и то, что конкретно им приходится делать? В интервью мы встречаем следующие определения: “торговля”, “спекуляции”, “инвестиции”, “игра на бирже”, “финансы” и “работа на бирже”. Первые четыре из них в точности соответствуют описанным выше четырем способам самоидентификации участников опроса. “Финансистом” никто из респондентов себя не назвал, несмотря на то, что их деятельность напрямую связана с оперированием финансовыми потоками. В этом нет ничего удивительного, поскольку традиционно данным термином принято обозначать сотрудников финансовых компаний, то есть тех людей, которые управляют чужими финансами и несут за них ответственность.

Последнее же словосочетание – “работа на бирже” – представляет для нас наибольший интерес, поскольку оно отражает стремление людей “узаконить” свою деятельность, поставить ее в один ряд с работой бухгалтера, кассира, управляющего и т. п. Здесь, как и по предыдущему вопросу, мы наблюдаем практически полное единодушие всех участников опроса. Большинство из них твердо

Основная разница между “инвестором” и “спекулянтом” заключается в количестве биржевых сделок, которые они совершают в течение определенного периода времени. Инвесторы покупают и продают ценные бумаги достаточно редко, ориентируясь прежде всего на получение прибыли в долгосрочной перспективе. Спекулянты же предпочитают зарабатывать на краткосрочных колебаниях курсов акций и поэтому совершают большое число сделок даже внутри одного торгового дня

убеждены, что биржевая торговля – это именно работа, а ни в коем случае не игра. И поэтому относиться к ней следует со всей возможной серьезностью как самим биржевым игрокам, так и всем остальным гражданам.

“Я отношусь к этому как к серьезной работе! Каждая операция продумывается, но часто на раздумья времени мало. Акции – это отличный вид бизнеса: нет ни складов, ни кучи работников, ни транспорта для перевозок. Идеальный бизнес. Азартная игра приводит к убыткам, и поэтому достаточно давно жизнь из меня выбила азарт. Торговля – для меня это серьезная работа, такая же, как у бухгалтера или еще кого” (Андрей, 25 лет, Москва).

Во-первых, биржевая торговля – это достаточно рутинный процесс, происходящий непрерывно изо дня в день и требующий от трейдера полной самоотдачи, отнимающий и время, и силы. Во-вторых, торговле на фондовом рынке необходимо специально и постоянно учиться, приобретать как теоретические знания, так и (что гораздо более важно) практические навыки. В-третьих, эта деятельность основана на глубоком анализе (как техническом, так и фундаментальном) информационных и биржевых потоков. Трейдеру необходимо постоянно отслеживать происходящие в России и в мире события, анализировать их взаимосвязь и определять то, каким образом они влияют или могут повлиять на рынок. В-четвертых, торговля – это выработка собственной системы правил поведения, требующая от индивида повышенного внимания, предельной концентрации и четкого соблюдения дисциплины.

“Для меня изучение рынка – однозначно, основательная работа. Решение купить или продать ценную бумагу подразумевает большую подготовительную работу по изучению различных факторов, влияющих на ее ценовое движение, графиков, расчет рисков и выработку четкой стратегии по входу и выходу из позиции” (Ирина, 42 года, Омск).

Интересно, что даже те люди, которые называют себя биржевыми игроками, свою деятельность, как правило, не считают игрой, а рассматривают ее как полноценную работу. Это показывает, что словосочетание “биржевой игрок” следует рассматривать скорее как метафору, нежели как действительно обозначение игрового вида деятельности этих людей.

Тем не менее, есть и такие трейдеры, которым представление о биржевой торговле как об игре все-таки ближе. Но даже в этом случае подчеркивается, что игра на бирже кардинальным образом отличается от игры в казино, в рулетку, от лотереи и т. п. Не случайность является центральным элементом данной игры, а комбинаторность –

возможность просчитать свои действия и действия противников на несколько ходов вперед. В этом смысле биржевая торговля ближе по духу к логическим, интеллектуальным играм, таким как шахматы или покер.

“Для меня это игра, независимо от того, что она на деньги. Игру от работы отличает интерес и азарт. Футболист не скажет вам, что работает, он играет... <Эта игра> сродни шахматам, когда играешь с сильным



и непредсказуемым противником. Без аналитической подготовки в этой игре не уйти победителем” (Александр, 47 лет, Москва).

С другой стороны, поскольку в этой “игре”, действительно, в немалой степени присутствует азарт, люди получают настоящее удовольствие от того, чем они занимаются.

“Это безумное удовольствие, как интеллектуальная викторина, в которой участвуешь ежедневно, это очень интересно, заманчиво и увлекательно для меня” (Георгий, 46 лет, Москва).

Итак, кто же такие эти трейдеры? Чем отличаются эти люди, по мнению участников опроса, от всех остальных? Есть ли что-то общее у них, что-то такое, что их объединяет, – общие черты, привычки, увлечения, хобби, и связано ли это с их работой на фондовом рынке? Существуют ли признаки, по которым можно отличить трейдера от “обычного” человека?

Какими чертами характера, какими личностными, деловыми и профессиональными качествами должен обладать человек, чтобы он мог успешно торговать на фондовом рынке? А какие люди, наоборот, практически не имеют шансов стать трейдерами (или, по крайней мере, успешными трейдерами)? Вопросов много, и ответы на них мы постараемся дать в следующем разделе данной статьи.

Профессиональные трейдеры: “Чем мы отличаемся от других людей?”

Прежде всего рассмотрим те социально-демографические особенности, которые характерны для российских трейдеров. Большинство респондентов убеждены, что доля женщин в этой сфере минимальна – от 5 до 10%, но, тем не менее, те из них, которые все-таки рискнули заняться биржевой торговлей, как правило, добиваются больших успехов.

“Я думаю, больше это получается у женщин. Это от природы у них. Женщина – она мать, она более осторожна. Мужчины больше склонны рисковать, потому у женщин это лучше получается” (Роман, 26 лет, Ростов-на-Дону).

Об этом же свидетельствуют и данные западных брокеров: женщины часто показывают более стабильные и более высокие результаты, нежели мужчины, которым мешает их собственное “эго”. Оказываясь в стрессовой ситуации, мужчины часто идут ва-банк, воспринимая биржевую торговлю как личный вызов, когда надо либо проявить свой мужской характер, либо уступить место другим. Кроме того, мужчины любят принимать решения самостоятельно и часто допускают элементарные ошибки, которых не допускают женщины, – они предпочитают предварительно посоветоваться, все разузнать и не стесняются делать это, не опасаются выглядеть глупо [Смоленская. 2006].

Возраст типичного трейдера, по мнению участников опроса, находится в достаточно широком диапазоне от 25 до 50 лет. Свои преимущества есть у каждой возрастной группы. Молодежи легче справляться с большими психологическими нагрузками, которые приходится испытывать игрокам в ходе активной спекулятивной работы, а старшее поколение в большей степени обладает опытом и хладнокровием, необходимым для того, чтобы принимать эффективные торговые решения.

Что касается уровня образования, то по крайней мере половина всех трейдеров считают, что данный вопрос не является принципиальным. Соответственно наличие или отсутствие диплома никак не сказывается на качестве биржевой торговли. Гораздо большее значение имеет практический опыт, а при его отсутствии – стремление заниматься самообразованием, внимательно анализировать все свои успешные и неуспешные сделки и делать соответствующие выводы, чтобы не повторять ошибок в дальнейшем.

“Успешно торговать могут все, кто угодно, достаточно окончить двухнедельные курсы для начинающих инвесторов, прочитать пару книжек и набраться опыта на реальной торговле в течение первого года с небольшим капиталом” (Артем, 25 лет, Курган).

“Образование не имеет никакого значения, причем очень часто люди со специализированным финансовым образованием трейдерами не становятся. Потому что многолетнее вдалбливание определенных истин университета создает рамки, которые не позволяют успешно торговать” (Валентин, 30 лет, Москва).

Тем не менее, в настоящее время большинство трейдеров, долго и успешно торгующих на фондовом рынке, как правило, имеют высшее экономическое или высшее техническое образование.

Перейдем к рассмотрению личностных, деловых и профессиональных качеств, которыми, по мнению опрошенных трейдеров, должен обладать человек, занимающийся биржевой торговлей. Все перечисленные в интервью характеристики можно разделить на две основные группы: во-первых, это качества, которые повышают у данного конкретного человека вероятность стать трейдером, а, во-вторых, те черты характера, которые позволяют ему быть успешным на фондовом рынке, стабильно получать прибыль. К первой группе мы можем отнести следующие качества.

1. *Интерес к финансовым рынкам.* Естественно, самое первое, что толкает человека на фондовый рынок, – это его интерес к финансовой тематике, увлеченность данным вопросом. Возникновению такого интереса может способствовать профильное образование, обладание необходимыми знаниями по биржевой торговле, а может быть, и успешный опыт друзей и знакомых – у всех по-разному.

2. *Стремление к свободе.* В данном случае имеется в виду не только финансовая свобода, хотя и она, безусловно, важна для многих биржевых игроков, но в первую очередь – свобода как независимость от других людей, от организаций, от внешних обстоятельств. Настоящий трейдер всегда сам себе хозяин. Все, что он делает, зависит только от него самого – и успех, и неудачи. Ему не нужны ни работодатели, ни работники, только он сам, его собственный интеллект.

“Работаешь только на себя, и ответственность только перед самим собой. Выиграл – выиграл. Проиграл – проиграл. Не нужно ни перед кем отчитываться. Только перед собой и своей семьей. Это просто свобода. Ты можешь день не торговать, можешь не торговать неделю, а можешь торговать пять дней в неделю. Это именно свобода. Независимость от кого-либо” (Валентин, 30 лет, Москва).

Поэтому трейдерами становятся те люди, которые изначально мечтают

“свой интеллект напрямую конвертировать в деньги, без работодателя, без обивания сапог, просто независимо ни от кого” (Георгий, 46 лет, Москва).

В нашем исследовании, посвященном изучению фрилансеров, было показано, что и для этих людей основным мотивирующим фактором выбора данной формы занятости является свобода, в том числе свободный, гибкий график работы, свобода перемещения, возможность самостоятельно выбирать, чем конкретно стоит заниматься, и свобода от корпоративных правил и норм [Стребков, Шевчук. 2008. С. 29–32]. По всем этим характеристикам мы можем наблюдать практически полное единодушие между трейдерами и фрилансерами.

3. *Стремление к успеху.* Третий важный фактор, повышающий вероятность прихода на фондовый рынок, заключается в способности человека ставить себе амбициозные, труднодостижимые цели и в готовности идти на риск ради их достижения. Настоящих трейдеров отличает твердая уверенность в себе и в своих силах. Это энергичные, инициативные люди, *“которым спокойно не живется”*. По этому параметру биржевые игроки имеют значительное сходство уже не с фрилансерами, а с предпринимателями.

“Становятся трейдерами те, которым скучна рутинная работа, наверное, те же люди с предпринимательской жилкой, кто занимается предпринимательством, кого переполняют идеи, кто не хочет ни от кого зависеть – они, как правило, и идут на рынок” (Александра, 22 года, Москва).

Ко второй группе важных для трейдера характеристик, позволяющих ему быть успешным на фондовом рынке, мы можем отнести следующие качества.

1. *Умение управлять эмоциями.* Практически все респонденты так или иначе обращают внимание на то, что профессиональный трейдер при работе на рынке ценных бумаг должен проявлять хладнокровие, выдержку, быть уравновешенным и расчетливым, оставаться спокойным даже в самых сложных ситуациях, не поддаваться панике или азарту.

“Надо попытаться оградить себя от страха, от эмоций, то есть снизить влияние эмоций, которые образовались в результате прошлых сделок. Если сделки выигрышные, то человек чувствует себя на подъеме, он склонен рисковать... Если у тебя неудачная серия, то ты начинаешь бояться. Это оказывает большое влияние на те сделки, которые ты хочешь проводить” (Роман, 26 лет, Ростов-на-Дону).

И наоборот, азартный, импульсивный, психологически неуравновешенный человек, не умеющий управлять своими действиями и эмоциями, никогда не сможет добиться на фондовом рынке высоких результатов.

“Не давать воли эмоциям, иметь всегда холодную голову, трезво оценивать ситуацию – это основное... Чтобы получать прибыль, нужна трезвая голова... Если человек к бирже относится как к рулетке, то это конец его карьеры. Конечно, может, и повезет разок-другой, но на третий он разорится” (Алексей, 29 лет, Ростов-на-Дону).

2. *Дисциплинированность.* Важное качество трейдера – это организованность, умение тщательно планировать свое время и свою работу. В первую очередь это проявляется в умении четко придерживаться предварительно составленного плана биржевой торговли, в неукоснительном соблюдении установленных



для себя правил. Респонденты особо подчеркивают, что трейдингом нельзя заниматься от случая к случаю, ориентируясь на гороскопы или случайность.

Такая характеристика, как дисциплинированность, по природе своей очень близка к рассматривавшемуся ранее умению управлять своими эмоциями. Однако если в случае с эмоциональной нейтральностью речь идет прежде всего о том, что нельзя действовать наобум, по велению сердца, а необходимо иметь конкретный план биржевой торговли, то в данном случае – о том, что в ходе торговли этот план необходимо аккуратно соблюдать и не метаться из стороны в сторону, какие бы соблазны не возникали.

“Нарисовал торговый план на день – нужно быть сильным психологически человеком, нужно быть дисциплинированным. Когда ты с утра приходишь и видишь одну ситуацию на рынке, а через два часа, а то и через 15 минут, она меняется, ты должен следовать своему плану, который утвердил, видя рынок раньше, до входа” (Роман, 26 лет, Ростов-на-Дону).

Необходимо иметь большую выдержку, чтобы хладнокровно закрывать убыточные позиции и не закрывать прибыльные, уметь дожидаться положительной динамики. На бирже нет места для бездумных поступков, спонтанных действий и чрезмерного авантюризма. Неудачу терпят люди, *“всегда в чем-то сомневающиеся”*, поскольку сомнения не способствуют принятию правильных решений.

3. *Самостоятельность в принятии решений.* Характер трейдера, по мнению участников опроса, должен быть максимально твердым и независимым. Этот человек четко знает, что ему необходимо делать, и делает это независимо ни от каких чужих мнений и точек зрения. Для биржевых игроков очень важно умение не поддаваться на провокации и никогда не следовать настроениям толпы, а, наоборот, всегда использовать эти настроения в своих собственных целях.

“Они выше ценят свою собственную ответственность и любят сами контролировать ситуацию, в отличие от людей, которые полагаются на других и предпочитают стабильный доход возможному более высокому заработку, но принятию на себя рисков” (Ирина, 28 лет, Москва).

Люди же, часто меняющие свою точку зрения, не умеющие принимать собственные решения, постоянно ищущие подсказки и руководствующиеся чужими советами, инфантильные, рано или поздно проигрывают и уходят с рынка.

4. *Аккуратность и внимательность.* Случайные ошибки очень дорого обходятся трейдерам. Стоит однажды перепутать на терминале кнопки покупки и продажи или же поставить лишний ноль в биржевой заявке, и мгновенный убыток может легко перечеркнуть долгие месяцы упорной работы по наращиванию брокерского счета. Работа трейдера требует максимальной собранности и сконцентрированности:

“Человек должен сам внутри себя быть уравновешенным, а суетливость – она до добра не доводит” (Елена, 57 лет, Москва).

5. *Способность к рефлексии.* Все трейдеры, независимо от их опыта и квалификации, совершают ошибки, от этого на фондовом рынке никто не застрахован. Закрытие убыточных позиций – это естественная часть повседневной работы биржевых игроков. Поэтому способность осознавать свои ошибки, принимать их и избегать их впредь – вот те качества, которые отличают успешного профессионала. Трейдер обязательно должен учиться на своих ошибках. Он не сможет развиваться, если будет постоянно наступать на одни и те же грабли.

6. *Упорство и терпеливость.* Биржевая торговля – это отнюдь не легкий заработок, каким она кажется со стороны. Поэтому трейдер должен не только осознавать свои ошибки, но и уметь принимать их, и, не концентрируясь на потерях, постоянно развиваться и двигаться дальше. Только терпеливость и упорство (а где-то даже и упрямство) позволяют начинающим трейдерам приобрести необходимые профессиональные навыки. Большая ошибка, когда человек, начиная заниматься биржевой торговлей, стремится получить все и сразу, рассчитывая быстро и без особых усилий разбогатеть.

Если же человек боится неудач и воспринимает их очень болезненно, ему не место на фондовом рынке:

“Если человек панически боится потерять хотя бы цент на позиции, он никогда не станет трейдером. Главное качество – уметь принять потери. Потому что потери бывают у всех. Неважно, какой хороший, плохой или потрясающий ты трейдер” (Валентин, 30 лет, Москва).

7. *Хороший интеллект и быстрая реакция.* Данный пункт мы не случайно поставили на последнее место в общем списке, поскольку, несмотря на свою кажущуюся очевидность, для большинства опрошенных он имеет второстепенное значение в сравнении с перечисленными выше характеристиками. Естественно, желательно, чтобы трейдер был неглупым человеком, еще лучше, если он будет обладать аналитическим складом ума и хорошей реакцией, чтобы иметь возможность быстро реагировать на ежесекундно меняющуюся обстановку, однако успеха на фондовом рынке можно добиться и при отсутствии этих качеств:

“Не очень умный человек, но твердолобый и дисциплинированный может стать трейдером. Есть, например, случаи, когда спортсмены борьбы какой-нибудь, самбисты... они добивались хороших успехов за счет именно силы воли. В спорте ведь эти качества воспитываются. Очень хороших результатов добивались” (Евгений, 41 год, Москва).

Более того, по мнению ряда опрошенных, самых успешных трейдеров отличает от всех остальных не глубокий интеллект или знания, а особое *“шестое чувство”, “чутье”, “умение видеть перспективу на уровне подсознания, чувствовать рынок”.*

Попытка выявить какие-то особые черты, привычки, увлечения, хобби, которые, по мнению наших респондентов, отличали бы трейдеров от всех остальных людей, не увенчалась большим успехом. Как правило, в ходе интервью утверждалось, что все трейдеры абсолютно разные, у каждого свои собственные увлечения и интересы:

“Я думаю, это как в любом обществе. Есть фрезеровщики – геи. Так же и тут. Всякие люди бывают” (Константин, 24 года, Липецк).

Значительная часть опрошенных затруднились с ответом на этот вопрос, поскольку имели опыт общения лишь с очень небольшим числом биржевых игроков. Тем не менее несколько любопытных фактов установить все-таки удалось.

1. Как правило, трейдеры настолько увлечены фондовым рынком, он их так сильно захватывает, что где бы они ни



находились, все их мысли и все их разговоры друг с другом посвящены одной теме – биржевой торговле.

“Даже находясь с девушкой в ресторане, можно думать: а интересно, как закрылась Америка или Европа, или почему сейчас нефть, и тому подобное... Ну, конечно, не до такой степени, но иногда возникают устремления направиться куда-нибудь в сторону интернет-кафе и получить информацию” (Евгений, 27 лет, Москва).

2. Настоящего трейдера, как и любого другого узкого специалиста (программиста, автогонщика и т. д.), можно отличить по его разговору, по профессиональному сленгу, жаргону, который он использует.

3. Многие трейдеры суеверны. При построении биржевой стратегии учитывается все, вплоть до того, какая погода на улице и с какой ноги он сегодня встал.

4. Работа трейдера предполагает сильное нервное напряжение и связана с постоянной готовностью к риску, и многие биржевые игроки испытывают даже особую потребность в нем, поэтому ведут максимально активный образ жизни, увлекаются экстремальными видами спорта – горными лыжами, дайвингом, рафтингом и т. п.

“Эти люди любят проводить свободное время очень активно. Таких, которые смотрят телевизор, лежа на диване, как правило, нет” (Александра, 22 года, Москва).

5. Нервный характер работы способствует и тому, что многие трейдеры излишне склонны к курению и употреблению алкоголя. Таким способом они снимают накопившийся за время работы стресс.

6. Из других “профессиональных” интересов можно отметить увлечение трейдеров интеллектуальными играми. Многие из них хорошо играют в шахматы, нарды, покер и т. п. Но есть, разумеется, и такие, которых практически ничего кроме фондового рынка в жизни не интересует.

Итак, мы разобрались, какими видят трейдеры сами себя. Следом возникает резонный вопрос: а как их воспринимают окружающие? Большинство россиян в настоящее время имеют лишь самые минимальные познания относительно того, что такое фондовый рынок, где можно купить акции и сколько они стоят, чем акции отличаются от облигаций и из чего складывается заработок профессиональных биржевых игроков. Уровень финансовой грамотности населения остается по-прежнему чрезвычайно низким⁸. В связи с этим возникает вопрос: как реагируют другие люди, когда узнают, что рядом с ними, в одном доме, в одном офисе, а то даже и в одной квартире живут трейдеры? Какие чувства они при этом испытывают?

Профессиональные трейдеры: “Как нас воспринимают окружающие?”

Социальное окружение трейдеров, как правило, включает в себя большое число людей, не имеющих никакого отношения к фондовому рынку. Можно было бы предположить, что деятельность биржевого игрока в силу своей необычности

⁸ Подробнее об уровне информированности и наиболее распространенных мифах и заблуждениях относительно фондового рынка см.: [Преснякова, Стребков. 2007].

будет привлекать особое внимание окружающих, однако же значительная часть респондентов констатируют отсутствие всякого интереса у своих друзей и знакомых к биржевой торговле. Объясняется это в первую очередь тем, что большинство людей не имеют сколько-нибудь серьезных знаний в данной сфере:

- “В основном это чуждо еще большинству народа, думаю, даже в Москве не все об этом знают” (Константин, 24 года, Липецк);
- “В ментальности российского населения, как правило, нет такого понятия, как фондовый рынок, ибо не сформирована самая финансовая культура” (Рафаэль, 26 лет, Казань);
- “Основная масса людей не имеют представления, что такое ценные бумаги и как с ними обращаться. До сих пор в умах живут воспоминания об «МММ»” (Леонид, 60 лет, Москва).

Отношение к трейдерам со стороны общества, как правило, нейтральное – такое же, как и к людям любой другой специальности. Никакой особой уникальности своего положения по сравнению с остальными людьми они не ощущают:

“Кто-то врач. Кто-то юрист. Я занимаюсь фондовыми рынками. Это просто еще одна профессия” (Валентин, 30 лет, Москва).

Единственный момент, который действительно является уникальным и подчеркивается многими участниками опроса, – это уже упоминавшиеся выше свобода и независимость трейдеров, сближающие их с фрилансерами.

Сами трейдеры обычно стараются не афишировать лишней раз свою причастность к фондовому рынку, не рассказывают, каким образом они зарабатывают деньги, и не обсуждают свои действия с непрофессионалами:

“Я стараюсь на эту тему никогда не беседовать с теми людьми, которые не имеют к трейдингу отношения” (Рафаэль, 26 лет, Казань).

Обосновывается это нежеланием вдаваться в долгие и подробные объяснения (“грузить людей ненужной им информацией”), нежеланием вызывать среди знакомых слухи и кривотолки.

Но на самом деле это является, вероятнее всего, проявлением скрытого напряжения, существующего в настоящее время между трейдерами и внешней средой. Обычно у людей, не желающих распространяться о своем участии в биржевой торговле, уже имеется опыт негативной или настороженной реакции со стороны окружающих по отношению к их виду деятельности. Работа на фондовом рынке воспринимается как нечто сродни игре в казино, в рулетку, а поэтому производит на непрофессионалов впечатление опасного и несерьезного занятия. В ответ возникает реакция типа: “Ты сумасшедший! Зачем ты этим занимаешься?”.

Как правило, первоначально настороженность возникает у большинства людей, но постепенно она сходит на нет, когда друзья и знакомые видят, что человек добивается успехов в биржевой торговле и серьезно относится к этому занятию. Тогда уже появляется любопытство и интерес:

“Сейчас <отношение> в пределах нормы. Однако поначалу <относились> весьма настороженно: мол, ерундой занимаешься” (Леонид, 60 лет, Москва).

Большинство россиян имеют лишь самые минимальные познания относительно того, что такое фондовый рынок, где можно купить акции и сколько они стоят, чем акции отличаются от облигаций и из чего складывается заработок профессиональных биржевых игроков. Уровень финансовой грамотности населения остается по-прежнему чрезвычайно низким

Относительно того, насколько престижной является работа трейдера, мнения опрошенных разделились. Примерно половина считают, что владение акциями и совершение спекулятивных операций на бирже поднимают социальный статус человека в кругу друзей и коллег. Другая же половина убеждена, что никакого престижа тут нет и гордиться особенно нечем.

Первые обосновывают свою точку зрения тем, что, во-первых, трейдер – это профессия с заработком выше среднерыночного, потенциально она может приносить очень большой доход. Во-вторых, это очень сложная профессия, для достижения мастерства здесь требуются долгие и долгие годы. В-третьих, владение акциями показывает окружающим твои особые знания и умения:

“Иметь инвестиционный портфель акций и уметь им управлять – это престижно, так как подразумевает наличие достаточно высокого умственного уровня и финансовой состоятельности” (Ирина, 42 года, Омск).

В-четвертых, отсутствие достоверной информации создает некоторый флер таинственности вокруг биржевой торговли:

“Для неопытных людей, особенно для женщин, «трейдер», «спекулянт» – звучит круто. Ты трейдер, значит, ты много зарабатываешь. А на самом деле за судьбой трейдера может скрываться все что угодно...” (Евгений, 41 год, Москва).

Вторые же считают, что ничего особенного в биржевой торговле нет, поскольку это лишь один из возможных способов инвестирования своих свободных денег: *“Кто-то вкладывает деньги в банк, кто-то – в акции...”*. Кроме того, акциями в России в той или иной степени владеют многие люди, особенно в промышленных городах. Общество становится более образованным в финансовом плане. Развитие технологий и инфраструктуры позволяет практически любому человеку, даже с небольшим первоначальным капиталом, торговать ценными бумагами. Развитие интернет-трейдинга и рынка брокерских услуг сделало биржевую торговлю легкодоступной для широких масс населения:

“Несколько лет назад (где-то до 2004 года) <трейдерство> было и престижно, и прогрессивно, сейчас – уже вполне обыденно (если учесть, что даже пенсионеры в ВТБ деньги несут)” (Никита, 20 лет, Москва).

Однако, несмотря на все эти позитивные сдвиги, следует признать, что рядовые российские граждане действительно пока еще слишком мало знают о том, кто такие трейдеры, в чем заключается их работа, какие риски они несут, а поэтому на практике биржевые игроки могут столкнуться с абсолютно любым отношением к себе – от негативного до ярко выраженного восторженного.

Заключение

Группа профессиональных биржевых игроков (трейдеров) по многим своим характеристикам выделяется на общем фоне российского населения. Эти люди раньше других осознали те возможности, которые дает фондовый рынок, и рискнули связать свою жизнь с биржевой торговлей.

С одной стороны, для них очень важна свобода как ценность, и это сближает их по духу с фрилансерами. С другой стороны, трейдеры проникнуты предпринимательским духом, о чем свидетельствуют их амбициозность, стремление к максимальному результату и готовность идти ради этого на риск. Они пре-

возносят такие качества, как дисциплинированность, самоконтроль, хладнокровие, упорство.

Трейдерам крайне серьезно относятся к своему виду деятельности, поэтому предпочитают не распространяться о нем в кругу непрофессионалов. У них есть свой собственный профессиональный жаргон (сленг), по которому они узнают друг друга. Их мысли постоянно заняты фондовым рынком. Ежедневно они ведут между собой упорную борьбу за выживание, борьбу, в которой успех не гарантирован никому, и именно поэтому участие в ней является столь привлекательным.

Как отмечает один из участников опроса, трейдинг, в отличие от многих других видов финансовой деятельности, представляет собой особую субкультуру, со своей литературой, своими кумирами и героями (*“великими спекулянтами”*), примерами резких взлетов и падений, маний и депрессий. Есть десятки художественных книг, описывающих жизнь трейдеров:

“Этим он, кстати, многих и привлекает, в отличие от какой-нибудь довольно скучной бухгалтерии или страхования, которые не имеют подобной субкультуры и лишены всякого азартно-романтического флера”
(Никита, 20 лет, Москва).

В настоящей работе мы рассмотрели вопрос, связанный с самоидентификацией российских трейдеров, однако за рамками статьи осталась проблема их групповой идентичности. Сама природа биржевой торговли такова, что в большинстве случаев инвесторам и спекулянтам приходится действовать на рынке атомизировано и эгоистично. Можем ли мы, несмотря на их очевидную отстраненность друг от друга и независимость, говорить о том, что эти люди все-таки ощущают себя единой группой? Возможна ли в их действиях групповая солидарность, и если да, то в каких ситуациях? Успела ли сложиться профессиональная культура, сформировалось ли профессиональное сообщество? Какие каналы используют трейдеры для общения, насколько регулярно взаимодействуют между собой? Эти вопросы мы планируем осветить в наших дальнейших работах. ■

Литература

- Кохен Д. Психология фондового рынка: страх, алчность и паника / Пер. с англ. М. Майорова. М.: “Интернет-трейдинг”, 2004.
- Пинк Д. Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М.: Издательский дом “Секрет фирмы”, 2005.
- Преснякова Л., Стребков Д. Азы финансовой культуры. Представления об инвестировании в акции // Социальная реальность. 2007. № 7. С. 7–29. <<http://socreal.fom.ru/files/sr0707-005-029.pdf>>.
- Смоленская Е. Красное не надевать, деньги загодя не считать // Эксперт. 2006. 3 апр. № 13. <http://www.expert.ru/printissues/expert/2006/13/interview_krot_lanchev/print>.
- Стребков Д.О. Фондовый рынок как объект социологического исследования: возможности и перспективы. Препринт WP4/2007/01. М.: ГУ–ВШЭ, 2007. 52 с. <http://new.hse.ru/sites/ecsoclab/docs/WP4_2007_01.pdf>.
- Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры в информационной экономике: мотивация и организация труда // Социальная реальность. 2008. № 1. С. 23–39.
- Хэнди Ч. Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер, 2001.
- Шевчук А.В. О будущем труда и будущем без труда (футурологические дискуссии) // Экономическая социология (электронный журнал). 2005. Т. 6. № 3.