



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**Основная образовательная программа бакалавриата по направлению
подготовки 39.03.01 «Социология»**

Профиль «Общая социология»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Сообщество частных трейдеров: социально-экономический анализ

Выполнил: Савенко Александр Михайлович

Научный руководитель:
к.с.н., доцент кафедры экономической
социологии Смелова Алена Андреевна

Санкт-Петербург

2017 год

Содержание

Введение.....	2
Глава 1. Сообщество частных трейдеров как социальный феномен.....	6
1.1. Определение сообщества, основные категории профессии трейдера....	6
1.2. Социальная дифференциация сообщества частных трейдеров.....	11
Глава 2. Теоретикометодологические основы исследования сообщества частных трейдеров.....	16
2.1. Потокно-структурный подход к анализу финансового рынка.....	16
2.2. Этнографический подход к анализу сообщества частных трейдеров.....	32
2.3. Акторно-сетевая теория к анализу сообщества частных трейдеров.....	43
Глава 3. Эмпирическое исследование «Сообщество частных трейдеров и рынок американских ценных бумаг»	51
3.1. Исследование первой группы неопытных трейдеров в офисе частных трейдеров.....	51
3.2. Исследование второй группы частных трейдеров и полужакрытого сообщества частных трейдеров.....	58
Заключение.....	73
Литература.....	75
Приложения.....	80

Введение

Строение финансового рынка в современное время вызывает все больше сложностей для его описания. Данная проблема связана непосредственно с изменением способов торговли и созданием новых устройств для вывода денег на рынок. Также это связано с различными изменениями на различных уровнях устройства финансового рынка, от технической части до государственного регулирования. Можно сказать, что то, что было рынком 30 лет назад, на данный момент им уже не является. Особенность работы социолога в том, что мир изменчив и нужно изучать те же структуры через 20 лет, уточняя предыдущие исследовательские вопросы или создавая новые. Данное утверждение относится и к финансовому рынку. Во-первых, изменяются конститутивные правила. Данные правила являются основой рынка, так как зачастую они формируются государством и отвечают за основу работы на финансовых рынках. Кроме изменения основ, существуют еще и внешние изменения. Это новые решения федеральной резервной системы, изменения процентных ставок, новые решения внешней политики и т.д. Поэтому повторное изучение финансовых рынков и пересмотр его структурности необходим. Во-вторых, меняется и техническая сторона рынка. Появляются роботы, которые являются участниками торгов. Также применяются новые технические устройства, которые не были задействованы ранее. Это и различные программы для анализа данных, и новые платформы, и другие способы работы данных устройств. Все это позволяет предположить, что рынок меняется не только сам, но и люди на нем. Данные изменения приносят новое на рынок и от этого меняется способы торговли и само понимание рынка трейдерами, участниками торгов. Данная работа поднимает вопрос о том, как создается американский финансовый рынок ценных бумаг в современных условиях. Другим важным вопросом будет то, как торгуют современные трейдеры, чем они руководствуются и что для них финансовый рынок.

Объект исследования – сообщество частных трейдеров.

Предмет исследования – профессиональные отношения частных трейдеров внутри сообщества на финансовом рынке.

Гипотеза исследования:

Сообщество частных трейдеров, работающих на конкретном виде финансового рынка, конституирует данный рынок.

Данную гипотезу предполагается доказать на примере рынка американских ценных бумаг.

Другими словами, сообщество частных трейдеров, работающих на рынке американских ценных бумаг есть данный рынок американских ценных бумаг.

Цель – провести экономико-социологическое исследование сообщества частных трейдеров.

Задачи исследования:

- Дать описание профессии трейдера и ее категориям;
- Выделить группы трейдеров и дать им характеристики;
- Проанализировать сообщества частных трейдеров на основе постсоциальных отношений;
- Выявить параметры профессионального поведения индивидов, анализируя их внутренние установки;
- Рассмотреть сообщество частных трейдеров и финансовый рынок в контексте акторно-сетевой теории Б. Латура;
- Рассмотреть сообщество частных трейдеров на предмет его структуры и позиционирования на финансовом рынке;
- Изучить подход новичков и профессионалов внутри сообщества частных трейдеров на финансовом рынке.

Теоретико-методологическая основа исследования:

При написании данной работы были использованы научная и учебно-

методическая литература, статьи в электронных журналах, статьи в периодических изданиях Российской Федерации.

Основными источниками, раскрывающими теоретические основы группообразования трейдеров, явились работы Аболафии М.¹, Брюггера У.², Гофмана И.³, Грановеттера М.⁴, Каллона М.⁵, Кнорр-Цетины К.⁶, Коркюфа Ф.⁷, Латура. Б.⁸, Лебединцевой Л.⁹ и др. В данных источниках подробно рассмотрены понятия постсоциальных отношений, гетерогенных сетей, поведений актантов, действия как игры, конститутивных правил и ролей, интуиции, взаимоотношения трейдеров с рынком, отношение трейдеров к рынку и т.д. На основе работ “Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках” К. Кнорр-Цетины и У.Брюггера¹⁰ и “Рынки как культуры: этнографический подход” М. Аболафии¹¹ были подробно рассмотрены концепции рабочих отношений через объекто-центрированную социальность и профессиональные роли.

¹ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003.

² Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005.

³ Goffman, E. Interaction Ritual. Garden City, N.Y.: Anchor, 1967.

⁴ Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. Vol. 91. No. 3. 1985.

⁵ Callon M. The Laws of the markets. Blackwell, London. 1998.

⁶ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005.

⁷ Коркюф Ф. Новые социологии. СПб.: Алетейя, 2002.

⁸ Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию / пер. с англ. И. Полонской; под ред. С.Гавриленко. – М.: Изд. Дома Высшей школы экономики, 2014.

⁹ Лебединцева Л.А. Социология профессий. – Юрайт. 2016.

¹⁰ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005.

¹¹ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003.

Также было освоено, как происходит профессиональная адаптация в рабочей среде трейдеров. Зарубежный опыт понимания социальной действительности был рассмотрен в теории Б.Латура¹². Данная теория дает понимание о том, как относиться к вещи как вещи в рамках гетерогенных сетей, и помогает переосмыслить процесс возникновения субъектов. Отечественный опыт работы с сообществами был взят из учебника Лебединцевой Л. А. «Социология профессий»¹³. Он помог выявить, что ими является, и понять, применимо ли группообразование частных трейдеров к понятию сообщества. Для разработки эмпирической части были применены работы Аболафии М.¹⁴, Брюггера У. и Кнорр-Цетины К.¹⁵, Латура Б.¹⁶ и др.

Методы исследования:

В данной работе использовались как общетеоретические методы (анализ и синтез, индукция и дедукция и др.), так эмпирические методы (включенное наблюдение и экспертное интервью).

¹² Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию / пер. с англ. И. Полонской; под ред. С.Гавриленко. – М.: Изд. Дома Высшей школы экономики, 2014.

¹³ Лебединцева Л.А. Социология профессий. – Юрайт. 2016

¹⁴ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003.

¹⁵ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005.

¹⁶ Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию / пер. с англ. И. Полонской; под ред. С.Гавриленко. – М.: Изд. Дома Высшей школы экономики, 2014.

Глава 1. Сообщество частных трейдеров как социальный феномен.

1.1. Определение сообщества, основные категории профессии трейдера

В данном параграфе представляется актуальным затронуть тему профессиональных сообществ и трейдера как профессии. Для начала необходимо рассмотреть социологию профессий (как направление экономической социологии) и описать ее область изучения. Следует затронуть само понятие профессии и определить, что ею является. Также важно поговорить об основных категориях профессии и перейти к сообществу, уделить внимание социальной дифференциации и топографии социального пространства сообщества частных трейдеров.

Социология профессий изучает развитие и состояние социально-профессиональной структуры общества. Предметом же считается выявление сущности профессии, изучение ее становления в общественном строе и профессиональном разделении труда. Также стоит сказать о проблематике: в обществе существует дисбаланс между желанием людей овладеть одной профессией и развитием других видов профессиональной деятельности.

Для описания и изучения данной области следует обратиться к основным определениям.

Профессия - это устойчивый и относительно широкий вид трудовой деятельности, являющийся источником дохода, предусматривающий определенную совокупность теоретических знаний, практического опыта и трудовых навыков и определяемый разделением труда, а также его функциональным содержанием; большая группа людей, объединенных общим родом занятий, трудовой деятельностью¹⁷.

¹⁷ Лебединцева Л.А. Социология профессий. – Юрайт, 2016.

Треjder (от английского *to trade* – торговать) - это человек, который торгует. Поскольку это слово используется применительно к финансовым рынкам, то торгует он финансовыми инструментами – валютой, акциями, фьючерсами, сырьем и др. Любого, кто участвует в торговле на финансовых рынках можно назвать трейдером.

Профессиональное сообщество - это группа людей из двух и более человек, которые регулярно вступают между собой в коммуникацию (лично или виртуально) с целью обмена опытом и практиками, выработки знаний и поиска новых, более эффективных подходов к решению поставленных перед ними профессиональных задач.

Чтобы понять специфику такого понятия, как профессия нужно разграничить его с понятиями специальность и квалификация. Специальность понятие более узкое, можно сказать, внутри профессии. Треjder также может иметь специальность, он может быть скальпером, интрадейщиком, инвестором и т.д.

Треjдеры делятся на:

По длительности сделок

- Дневной трейдер (дейтрейдер) — совершает сделки внутри одного торгового дня (одной торговой сессии), закрывает все позиции перед закрытием операционного дня. Обычно имеет небольшой капитал. Закрытие позиций обычно мотивируется опасением гэпов («разрывов» между ценой закрытия предыдущего и ценой открытия нового торгового дня).
- Скальпер, Пипсовщик — разновидность дейтрейдеров, которые совершают большое количество сделок малой продолжительности: от нескольких секунд до десятка минут (скальпинг). Как правило, результативность отдельной сделки невелика, но велико число сделок.

- **Позиционный трейдер** — совершает сделки с длительностью в несколько дней, закрывает все позиции перед периодами уменьшения ликвидности (праздниками, летними каникулами и т. п.)
- **Краткосрочный инвестор** — совершает несколько сделок в год, закрывает позиции при изменении недельных трендов.
- **Долгосрочный инвестор** — сделки могут длиться несколько лет, закрывает позиции при изменении глобальных трендов.
- Считается, что дневные и позиционные трейдеры больше опираются на технический анализ рынков, прогнозирование изменений цен в будущем на основе анализа изменений цен в прошлом, а краткосрочные и долгосрочные инвесторы — на фундаментальный анализ, методы прогнозирования рыночной (биржевой) стоимости компании, основанные на анализе финансовых и производственных показателей её деятельности.

По целям сделок:

- **Работа** — обеспечение проведения иных операций или исполнение заявок клиентов (например, покупка на бирже валюты для оплаты закупки оборудования или продажа валютной выручки для возможности выплаты заработной платы). Обычно это выполняют профессиональные торговцы.
- **Инвестор** — рассматривает сделку, как инвестицию.
- **Спекулянт** — сделка ради извлечения прибыли из разницы цен.
- **Арбитражёр** — совершает встречные сделки (одна покупка, другая продажа) со связанными инструментами с целью

получения прибыли на движении цен одного актива относительно другого. Общее рыночное движение цен конкретного актива нивелируется.

- Хеджер — сделка делается ради уменьшения или фиксации уровня риска, например, риска изменения закупочных цен на сельхозпродукцию или валютных котировок. Чаще всего применяется товаропроизводителями в форме опционов или фьючерсов для обеспечения возможности финансового планирования внутри производственного цикла.

Различные вариации специальности трейдера были обозначены намеренно, так как от этого зачастую напрямую зависит их статус в сообществе. Например, большинство скальперов стремятся стать интрадейщиками, чтобы совершать более длительные сделки, а интрадейщики хотят стать позиционными трейдерами. Можно сказать, что трейдерский статус напрямую зависит не только от зарабатываемых денег, но и от времени, проводимого в сделке. Это объясняется тем, что люди, находящиеся в сделках несколько недель, не вкладывают в сделку минимальную сумму, они используют большие деньги и изначально оцениваются трейдерским сообществом, как опытные трейдеры. Естественно, они имеют определенный процент вероятности потери денег. Количество проигрышей напрямую зависит от их квалификации. Квалификация также ведет к статусу. У большинства опытных трейдеров есть предположение о просадке, убыток на торговом счете, зафиксированный по итогам некоторого определенного периода, но зачастую она не превышает 1-3% от депозита, суммы денег на счету. Это говорит о их осторожности и продуманности своих действий. Важным показателем успешности трейдера является его стабильность в прибыльных сделках. Таких людей не так много, и они считаются профессионалами. На данном этапе исследования известно,

как трейдеры повышают социальный статус, но не раскрыто, что он им дает в трейдерском кругу. Это будет выяснено только в последующем эмпирическом исследовании. При наличии эмпирических данных повышается возможность связать статусность индивида и отношению к нему в том сообществе, в котором он существует. Также возможно будет проследить иерархию индивидов и их социальную дифференциацию. Последним, но не по важности, следует провести топографию сообщества частных трейдеров, выяснить их внутренние отношения и то, что закрепляет их как группу, структурирует.

1.2. Социальная дифференциация сообщества частных трейдеров

В следующем параграфе после определения основных понятий будет рассматриваться социальная дифференциация трейдеров. Это необходимо для того, чтобы выстроить их примерную иерархию внутри сообщества и увидеть влияет ли это на их отношения и возможно ли встретить трейдеров разных типов в одном сообществе. Также это необходимо для того, чтобы использовать данную дифференциацию в эмпирическом исследовании как основу для изучения трейдеров и их последующей классификации.

Итак, первые - это трейдеры-новички, к ним можно отнести людей с безответственным отношением к рынку. Они могут делать абсолютно необоснованные входы в сделки, выходы и так далее. Их участие в этом бизнесе не всегда поддается логике, или поддается лишь на примитивном уровне. Данный тип людей не включает в себя какой-то класс, подразумевающий социальное положение, возраст или пол. Это тип людей, подразумевающий определенное мышление. Во-первых, чаще всего встречается необоснованное мнение о рынке или основанное лишь на одном факторе без учета других. Они могут последовать совету аналитику, довериться информации со стороны, быть под эмоциями от новостей, от собственных мыслей. Они могут утрировать какие-либо факторы, не проверять их, использовать их, но не понимать, как и зачем. К ним можно отнести старую поговорку биржевиков: на рынке зарабатывают все, но мало кто уносит деньги с рынка. Нельзя подходить к таким людям с точки зрения биржевой оценки. Они рассматриваются как определенная группа, подразумевающая довольно безответственное поведение на рынке. Можно выделить их определенные черты. Для этого обратимся к статье Иванищенко Н. Н. «Механизм взаимодействия на финансовом рынке России»¹⁸. Вместе с

¹⁸ Иванищенко Н. Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры. 2001.

тем представляется необходимым несколько изменить его, чтобы выделить более конкретные, упрощенные типы групп. Во-первых, данная группа — это новички. Также существуют еще две группы: любители-профессионалы и инвесторы. В итоге, у группы, описанной выше, имеются следующие характеристики:

- Стремление использовать уже существующие образцы поведения, стратегии и подходы на рынке.
- Низкое знание о существующей финансовой системе и низкое желание получать новую качественную информацию.
- Нежелание долгой кропотливой работы, частые неоправданные риски, отсутствие риск менеджмента, мани менеджмента.
- Слабая рефлексия участников своих действий, примерка на себя существующих ролей.
- Возможное желание переложить свою ответственность на государство, аналитиков, рынок, газеты, других трейдеров и так далее.

Другими словами, это нежелание отвечать за свои ошибки и стремление обвинить в них других людей или даже неопределенные неодушевленные предметы.

В качестве основы поведения данной группы можно было бы выделить комплекс характеристик, описанных выше, но лучше это объясняется такой фразой, как «безответственность вкупе с желанием больших прибылей и отказом принимать правила». Данная характеристика - это объективная оценка. Этот вид можно обозначить как новичков, которые могут перерасти в профессионалов или так и остаться любителями и уйти с рынка. В данном разделении на группы рассматриваются способы работы на рынке, но не цели и задачи данных групп.

Следующей группой считаются люди с активным финансовым поведением. Они имеют под собой такие характеристики:

- Стремление изучать, осваивать и создавать новые образцы финансового поведения.
- Высокий уровень знаний о рынке, финансовых инструментах и различных событиях, происходящих на рынке, а также поддержание данного интереса и стремление узнать еще больше.
- Готовность к риску определяется желанием получить высокую прибыль за данный риск.
- Следование торговым правилам, мани-менеджменту, риск-менеджменту.
- Способность к быстрому принятию решений и использование большей части своего капитала.
- Высокая оценка своих возможностей приумножить прибыль, подкрепленная фактами и статистикой.
- Полагание на свои собственные силы, большая рефлексия, наблюдение за собой во время торгов, ведение дневника.

К данной группе следует отнести профессионалов или уверенных любителей. Все профессионалы когда-либо относились к новичкам. В дальнейшем с помощью рефлексии они перешли в другую группу. Поэтому можно выделить промежуточные группы, однако это просто будут люди с характеристиками из первой и второй группы. Основным критерием принятия финансовых решений считается представление о собственной выгоде в сочетании с отслеживанием конъюнктуры рынка. Аналогичное желание собственной выгоды прослеживается и у группы, демонстрирующей рутинное поведение, но там отсутствует отслеживание рынка и рефлексии.

Перейдем к третьей группе, к инвесторам. Это индивиды с углубленным активным поведением. Если первая группа – это новички, вторая это любители и профессиональные спекулянты, то третья – это те, кто направляют рынок и создают его важные точки. Возможно, они спекулянты и

заходят в рынок, надеясь на собственную выгоду, но разница в том, что они создают рынок, работают против другой группы. Каждая из этих групп противоборствует с другой. Одна часть трейдеров хочет заработать быстрые деньги. Другая часть, более опытная, строит стратегии на основе понимания желания первых и делает так, чтобы первые отдавали на рынок свои деньги. Один человек продает, а другой покупает. Последний тип группы подразумевает долгое удерживание позиции. Именно эти участники рынка формируют вершины и дно рынка, от них рынок разворачивается, ввиду колоссальных объемов. Эта группа обладает теми же характеристиками, что и первая, однако можно дополнить:

- Наличие огромного капитала;
- Совершение сделок по инвестированию;
- Нахождение в позициях на долгосрочной основе.

На трейдерском сленге данный тип профессионалов называется смарт мани (smart money). Для примера, смарт мани выходят из акций биотехнологических компаний, т. е., крупные инвесторы закрывают позиции в акциях биотехнологических компаний. В целом, можно выделить три типа противоборствующих групп: безответственные новички, спекулянты-профессионалы и профессионалы-инвесторы. По статистике, два последних типа зарабатывают чаще, чем первый. Это определено их отношением к рынку и собственной рефлексией. Данные виды имеют границы, но все же не самые четкие, так как существуют переходные группы.

Таким образом, в данном параграфе были выявлены три основные группы трейдеров, взаимодействующие между собой на рынке. Внутри сообщества они могут взаимодействовать, но не всегда высока вероятность, что их отношения будут складываться по причине разного понимания и отношения к рынку. Кроме этого, в данной главе было выяснено, кто такой трейдер и каких виды данной профессии бывают. Так как трейдеры могут работать в одиночку, открыв счет, они не будут прикреплены к какой-либо

организации. Несмотря на это, трейдер – это профессия, в которой есть очень много условий, которые должен знать индивид, желающий достигнуть успеха в данной деятельности. Далее трейдеры выбирают свой стиль торговли и все в первую очередь оказываются в первой группе новичков. Однако время перехода в другую группу у всех разное. Затем трейдеры ищут единомышленников, образуют сообщества и различные группировки. В следующих главах важным будет изучить то, как формируются данные сообщества и на основе чего трейдеры принимают те или иные решения. Другими словами, будут изучены отношения внутри групп трейдеров и отдельно взятого сообщества. Важным считается выяснить, что объединяет трейдеров в отдельные группы или сообщество частных трейдеров.

Глава 2. Теоретико-методологические основы исследования сообщества частных трейдеров

2.1. Потокно-структурный подход к анализу финансового рынка

Данная глава продолжает изучение сообщества частных трейдеров и отдельно взятых трейдеров как индивидов. В данной части будет изучена мотивация трейдера при совершении тех или иных действий, а также то, чем являются сообщества в современном мире и как их описывать. В данном параграфе очень важно обозначить то, как в современных условиях работают трейдеры с теми техническими устройствами, которые стали доступны не так давно. В данном параграфе исследуются отношения трейдеров на финансовом рынке через понятия постсоциальных отношений для структурирования системы отношений трейдеров с рынком в дальнейшем. Представляется необходимым изучить отношение ритейл трейдеров к рынку, понять, как они с ним работают и какие чувства испытывают к нему, как к объекту работы в процессе работы. Данные аспекты исследуются для понимания отношений трейдеров к рынку. Данное определение постсоциальных отношений используется для определения человеческих отношений, которые не подходят под стандартные способы описания. Это становится доступно, потому что данное определение подразумевает объектные отношения с неживыми вещами, которые взаимодействуют с человеческими отношениями и иногда их заменяют. Также это понятие используется для систем в символическом пространстве. То есть, социальные отношения на финансовых рынках, по мнению К. Кнорр-Цетины, происходят в обезличенных системах, где может и не быть физического пространства, вербальной коммуникаций и физического взаимодействия. Данное исследование ставит вопрос, как происходит коммуникация, когда не присутствует не только вербальная коммуникация, но и текст. Финансовый рынок будет рассматриваться через данную теорию постсоциальных отношений.

Важно разобраться, как рынок и трейдеры взаимодействуют между собой, определить механизмы взаимодействия, чтобы изучить социальные отношения и выявить их рамки. Таким образом, будет создана схема их сосуществования, через что и как данная схема формализуется. Особенность данных отношений в том, что она отличается от ориентаций в рамках труда или действия. В данной теории постсоциальных отношений дискуссия смещается в исследование характера изменений, происходящих в реальной жизни. Трейдеры в данных постсоциальных отношениях относятся к рынку, не только как его производители или творцы, но и как существа от него зависящие. Они рассматриваются как носители опыта, как чувствующие, понимающие и размышляющие субъекты. Каждый трейдер, как отдельный субъект, - это продукт других участников рынка. Существует определенная сложность с выделением рынка и как целого понятия, как высшего и живого существа, но и как продукт действий участников рынка. Рынок - это одновременно и единое существо, и большая система, состоящая из множества участников. Трейдер обладает взаимопереходящей ролью, он становится как объектом, так и субъектом.

Все вышесказанное может рассматриваться, как отображение рынка, его суть или как показатель взаимодействия с ним. Чтобы рынок существовал, одних трейдеров недостаточно, нужен передатчик информации. В данном случае им является специальное программное обеспечение, различные платформы, через которые можно совершать сделки (TOS, Augoga, АТОМ и т.д.) и мониторы. В зависимости от времени и уровня развития технической части общества, люди совершали торговлю с помощью бумажных контрактов, телефонов, электронного табло с ценами и пр. На данный момент основным способом торговли являются специальные платформы с возможностью отправки ордеров на покупку или продажу определенного финансового инструмента. На различных мониторах могут быть различные сведения о рынке. Например, графики по торгуемой позиции

в данный момент, чтобы не упустить хорошие цены, окно со всеми предложениями трейдеров о покупке или продаже, общий чат трейдеров, окно позиций и ордеров, твиттер, доступ к торговым сигналам и позициям профессионалов, также разные платформы с разными услугами помимо стандартных. Также на этих мониторах до торгов трейдеры смотрят различные сайты с экономическими новостями и изучают фундаментальные показатели. Из этого становится понятно, что трейдеры наблюдают непосредственно информацию и знания на данных устройствах. Однако определяющими эту информацию можно считать только цены, так как цена является конечным интересом всех участников рынка. Текущая стоимость и ее изменения показывает интересы остальных маклеров и помогает планировать трейдерам будущие операции. Вокруг нее и стоит вся эта инфраструктура, торговля идет по ценам и желание участников рынка купить и продать определяется по ценам. Экономические показатели не всегда имеют цены, но всегда определяются цифрами. Все вышесказанное прямым или косвенным образом использует цену для отображения информации. Итак, для отображения рынка существуют реальные живые люди, от непосредственно трейдеров (институционалов, средних и мелких спекулянтов) до различных журналистов, аналитиков, редакторов и т.д. Далее, рассмотрим, как отображение рынка, в первую очередь, различные платформы с графиками, а затем мониторы, сайты со статьями, газеты и различную информацию о рынке. И также существует непосредственно цена, как универсальное средство отображения движения на рынке. Существуют различные виды графиков, платформ, но самым универсальным видом информации является цена. Помимо прочего, знание определяет преимущество. В данном случае идет речь не об инсайдерах с определенной информацией о компаниях, а о ценах и желаниях участников рынка. Опытные трейдеры знают, как действуют остальные участники фондового рынка и могут на этом зарабатывать.

Следует выяснить, как из этого всего получается эффективный рынок и получается ли он. Обратимся к определению:

Гипотеза эффективного рынка — гипотеза, согласно которой вся существенная информация немедленно и в полной мере отражается на рыночной курсовой стоимости ценных бумаг. Различают слабую, среднюю и сильную формы гипотезы эффективного рынка. Эта гипотеза была сформулирована американским экономистом Юджином Фама¹⁹.

Однако, следует выяснить, что значит эффективный рынок в понимании биржевой торговли. Трейдеры получают нужное им количество акций в желаемое время и по желаемым ценам. Все люди, торгующие на рынке, знают об информации, которая меняет и имеет свое отображение в рынке и ценах и таким образом могут это использовать. Это подтверждается одним теоретическим утверждением: все отображено в цене или все отображено в рынке. На большом отрезке времени все так и происходит. Для иллюстрации истинности гипотезы эффективного рынка обратимся к истории: последние крупные кризисы второй половины XX века:

- 1973. Причиной этого кризиса стало желание трёх стран членов ОПЕК поднять стоимость нефти за счёт уменьшения количества её добычи. Это привело к снижению производственных мощностей в Европе и США в среднем на 20-30%. На улицы были 15 млн. безработных.
- 1987 год. “Чёрный понедельник”. Падение индекса Доу-Джонса на 22.6% в США. Причина – массовый отток инвесторов с региональных рынков.
- 1997 – Азиатский кризис. Повсеместная девальвация стран Юго-Восточной Азии, опять же из-за ухода инвесторов.
- 1998 – Российский кризис. Причиной называют огромный госдолг России, построение пирамиды краткосрочных облигаций и

¹⁹ The Efficient Market Hypothesis: Bachelier, Samuelson, Fama, Ross, Tobin, and Shiller. Collin read, 2013.

падение мировых цен на сырьё, поставщиком которого РФ и является. Следствие – дефолт.

- 2000-2003. “Крах доткомов”. Кризис, вызванный массовым вложением денег в интернет-проекты. Схемы монетизации и вывода средств были несовершенны и показали свою неэффективность. Так или иначе, это событие сильно повлияло на отношения между сферой ИТ и экономикой в целом.

- Мировой финансово-экономический кризис 2008-2012 годов. Причины выясняются по сей день. Однако ясно, что он стартовал с ипотечного кризиса в США в начале 2008-го и затронул всю кредитную сферу.

Рынок характеризуется цикличностью: стадия накопления (приход покупателей после падения и формирования основания), стадия повышения, стадия распределения (пик) и последняя стадия падения.

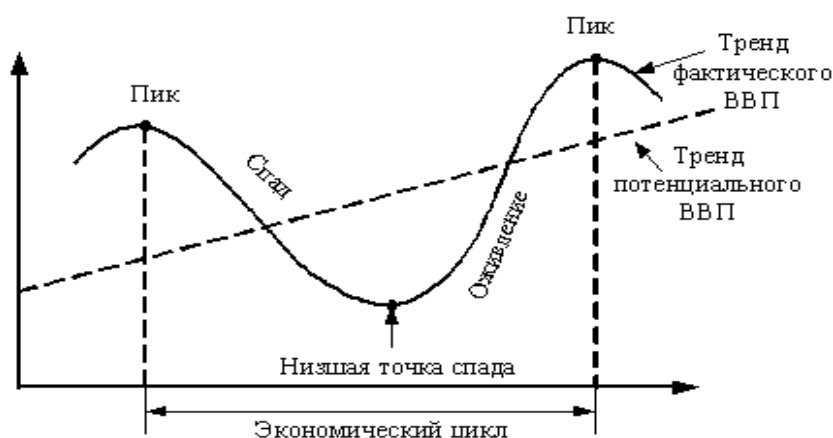


Рисунок 1. “Цикличность рынка”. Источник: Менеджмент Организации: Под общей ред. В.Е. Ланкина. Таганрог: ТРТУ, 2006.

Если посмотреть на график акций, индексов, фьючерсов и других финансовых инструментов в данные кризисные периоды, то можно увидеть очень сильное падение и изменения в десятках процентов. Это и есть эффективный рынок, полное отображение финансовой информации в ценах. Каждое падение является фазой спада, после спада рынок рос и достигал

своего пика, далее котировки снова обваливались. Данные перечисления финансовых кризисов показывают цикличность финансового рынка.

Однако, на краткосрочном периоде от нескольких дней до нескольких месяцев это работает несколько иначе. Глобально легче увидеть, к примеру, падение половины банков на бирже, однако внутри дня понять, куда будет идти акция не так легко. Как раз на этом и зарабатывают профессиональные внутридневные трейдеры. Они своим опытом и умением обрабатывать большое количество информации (новости, знание корреляций и созависимостей, использование разных видов анализа, советов коллег) зарабатывают больше и чаще, чем любители и новички. Это называется неравной информированностью участников рынка и здесь проявляется полная или частичная неэффективность рынка. Таким образом, конкуренция происходит в сфере знания и информации. Знания трейдеров переходят в рынок и служат отображением цен. Следовательно, можно сказать, что знание формирует цены и служит одним из конструктов знаний. Знание цен с большими объемами позволяют увидеть, куда двигают рынок банки, инвестиционные фонды, государственные организации и крупные трейдеры. Рынок состоит из отдельных конструктов знаний, которые могут быть использованы трейдерами. Стоит отметить, что трейдеры постоянно участвуют в рынке не только, как субъекты, понимающие его, но и как формирующие его и создающие – двигают им, манипулируют, создают движение цены. Здесь рынок выступает, как общность, которую нельзя всегда знать полностью и иметь все знания. Как уже было сказано выше, здесь постоянно обновляемая информация, на основании которой можно руководствоваться своими действиями. Это работа внутридневных трейдеров – анализ рынка, наблюдение за ним и принятие торговых решений. Еще один сложный вопрос, что такое рынок? Совокупность цен, совокупность трейдеров, совокупность различных знаний, торговых решений или все вместе? Это крайне сложный вопрос, так как рынки являют собой

концентрированную форму эпистемических объектов²⁰. Они характеризуются перекрещивающимися элементами, наслаиваются друг на друга, постоянно меняются и меняются даже вне своих официальных часов и состоят из различных живых и неживых структур. Недопустимо считать цены и информацию незначительными элементами рынка. Рассмотрим поведение трейдеров на таком рынке, а именно взаимодействие с другими участниками. Тут можно увидеть две ситуации. С одной стороны, трейдер взаимодействует с одними контактами или элементами непосредственно в торговле в конкретный момент и формирует рынок. С другой, есть другие анонимные участники рынка, и они формируют ситуации, которые влияют на принятие решения первого трейдера. То есть, все трейдеры “в рынке”, но некоторые создают изменения в финансовых инструментах, которые влияют на принятие решений отдельных трейдеров. Следовательно, невозможно взять их в комплекс трейдеров, так как, несмотря на их рыночное единство, они не имеют четких границ. Как пишет К. Кнорр-Цетина: «Все междисциплинарные дискуссии между экономической теорией, социологией и психологией по поводу определений рынка, в конечном счете, сводятся к выводу о том, что «рынки – это все», при этом основной акцент может постоянно смещаться от одного аспекта к другому»²¹. Некоторые называют рынок всем, что означает, что нельзя выделить отдельный элемент. Так, один трейдер в интервью²² считает, что рынок - это и действия трейдеров и банков, и информация, и газеты и новости, а также цена. Другой просто называет рынок высшим существом. Он постоянно меняется, имеет все время новые черты и никогда не равен себе самому какое-либо время назад. К этому можно привести важные фразы, которые показывают трейдерское отношение:

²⁰ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005. Стр 36.

²¹ Там же.

²² Там же.

- «все учтено в цене»;
- «не надо спорить с рынком»;
- «рынок всегда прав и т.д.»²³

Рынок может быть и целостным существом, и суммой отдельных частей. Однако рынок может быть и просто ценой в конкретный момент. Все это возвращает к отсутствию четких границ взаимодействия и отсутствию единого определения рынка на основании работы К. Кнорр-Цетины и У. Брюггера²⁴.

Следует рассмотреть отношения трейдеров и рынка более глубоко. Возможно, придется воспользоваться нестандартными понятиями, чтобы понять особенность данных отношений. Рынки - это неодушевленные объекты, но их можно рассматривать как организмы, так как они являются совокупностями действий трейдеров, аналитиков, институционалов, газетчиков, цены и др. Обратимся к Карин Кнорр-Цетине и У. Брюггеру²⁵ в их попытке рассмотреть постсоциальные отношения. Социальность означает формы объединения людей, взаимность и рефлексивность в отношениях.

Отказавшись от данного понятия или изменив его, начнем изучать механизм связей, а не самих индивидов и их качества. Социальное может выражаться не только в людях. Определим, что означает социальность в данной сфере. Социальность характеризуется длительностью, динамикой, имеет различные типы отношений, и властные, и отрицательные и позитивные и т.д. Ключевым фактором рынка является его перманентная изменчивость, можно сказать, что он постоянно не завершен (пока не сдвинется цена, не пройдет новая сделка или не появится новый покупатель или продавец). Поэтому рынки определяются текущим состоянием, а не прошлым и что как объект в реальном времени финансовый рынок не может

²³ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005. Стр. 37.

²⁴ Там же.

²⁵ Там же.

быть изучен, но в истории он не является реальным рынком, а лишь некоторой его частью. Таким образом, трейдеры никогда не познают рынок полностью, но постоянно познают его все больше и больше, но познать его до конца невозможно ввиду постоянного обновления объекта и его подпитки через самого себя. Данное обстоятельство дает возможность трейдерам постоянно совершенствоваться и развиваться, видеть новые зависимости и возможности для торговли. Для трейдера основной мотивацией работы на рынке является его желание заработать. Конечно, можно говорить о потребности в самоутверждении, но это более тонкие вещи другого порядка и находятся они намного глубже, чем простые желания. Итак, трейдеры стремятся заработать деньги. Они это могут делать эффективнее, только развивая себя, так как данный вид деятельности тесно переплетен с психологией. Если рассмотреть офис проп-компании (компании, которые дают деньги в управление трейдерам, которые в свою очередь зарабатывают, а потом делят прибыль), то станет заметно, что успешные офисы характеризуются сплоченностью, вовлеченностью, разбором сделок, анализом своих действий и обсуждением рынка. Офисы такого типа самые распространенные, так как трейдеры в них бывают связаны как одной компанией, так и просто работой на рынке вне зависимости от основной профессии. Это и является сообществом частных трейдеров. В таких сообществах прекрасно видно отображение обновления рынка или недостаточности информации. Трейдеры взаимодействуют, чтобы узнать больше о рынке, получить как можно большее количество информации, понять больше вещей и приобрести спектр качеств, которые позволят больше зарабатывать. Это цена тех денег, которые они уносят с рынка. Большинство профессионалов советуют в начале карьеры вкладывать деньги в себя и в самообразование. На примере офисов видна интересная созависимость: в сообществах трейдеров они не только вместе развиваются, но и помогают друг другу зарабатывать, не потерять свои навыки и не получить убытки. То

есть недостаточность может быть не только в количестве навыков, но и переоценке их даже с большим багажом собственного опыта. Трейдеры большим количеством способов пытаются ее преодолеть и заработать больше денег. Однако, несмотря на недостаточность информации, рынок демонстрирует свои собственные элементы недостаточности. Например, трейдер совершает сделку в какой-либо акции, но он может не знать, что будет происходить в банковском секторе или на китайской фондовой бирже, которая будет влиять на американский фондовый рынок и на сделку по его акции. Следовательно, слишком большой поток недостаточности становится преградой для завершения изучения рынка. При этом сложность не только в обработке данных, но и их зависимостях и сложности оценки их важности. Рынок все больше развивается и интересно рассмотреть, будет ли возможно в будущем получать большее количество уже обработанной и оценённой информации для совершения прибыльных сделок. Данный вопрос является спорным, так как с момента исключительно телефонной торговли прошло достаточно много времени и сейчас за людей уже торгуют роботы. Однако это дает и новые моменты недостаточности, так как все трейдеры знают о возможных намерениях других игроков и это мешает составлять планы торгов ввиду того, что трейдеры не имеют возможности узнать, что планирует их оппонент. Рынок производится через мониторы, голоса, но он никогда не может появиться без помощи людей, не смотря на всю его неодушевленность и невозможность изучения исключительно на основе трейдеров. Сделки происходят по двойному аукциону.

Двойной аукцион - обобщенная форма аукциона, обозначающая ситуацию, когда в нем участвует более одного продавца и более одного покупателя, одновременно сообщаящих свои ставки аукционисту, который затем определяет равновесную цену, по которой совершаются сделки между продавцами и покупателями, ставки которых были не хуже этой цены. ²⁶

²⁶ Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Паршина Е. А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.

На современном финансовом рынке существует стакан цен: это все заявки на текущий момент с желанием купить или продать от участников рынка. Первая тонкость – это не каждая продажа или покупка набор позиции, это может быть фиксация прибыли или убытков. Это первый вариант недостаточности информации. Кроме того, это только заявки, а не совершенные сделки, и нужно понимать, как они могут повлиять на рынок и в какую сторону его повернуть и на какой срок. Как уже было сказано, существуют разновидности сделок по срокам, и покупка инвестором большого пакета может выразиться в затяжной длительной рост акции, что необходимо учитывать. Важно понимать, что заявку не всегда можно увидеть, так как она может быть скрытой и нужно смотреть в специальное окно отображения всех сделок. Кроме того, заявка может просто отмениться в последний момент, что приводит к ситуации отсутствия сделки при оказании давления на рынок и на решение его участников. Здесь недостаточность выступает как недостаточность информации. Но в этом и определенное преимущество. Можно понять, какой информации не хватает, и понимать, куда двигаться и как действовать. Понимание этого дает преимущество перед менее опытными трейдерами. Среди профессиональных участников данный факт называется гибкостью, способностью подстраиваться под ситуации для успешного зарабатывания денег. Таким образом, социальность появляется через взаимодействие обновляемого объекта и желаний самих трейдеров, появляющихся ввиду недостаточности объекта. Здесь социальность отображается через взаимность. Трейдеры пропускают желание через рынок, работу с ним и возвращают его обратно. В данном взаимодействии трейдерское желание подпитывается рынком, его изменчивостью и наличием недостаточности. В этом случае может существовать структура желаний через фиксацию моментов недостаточности и поэтому субъект (трейдер) определяется объектом. И наоборот – форма объекта проходит через субъект и развивается через недостаточность и знания, интересующие субъекта. В

целом, существование рынка определяется через готовность участников рынка постоянно его поддерживать и обеспечивать ликвидностью и заключать в сделки в любом случае. Стоит уточнить, что рынок меняется и от силы желаний, и от заинтересованности участников рынка. В этом и есть социальность финансового рынка через взаимность объект - субъект и субъект - объект.

Формула взаимных отношений рынка и его участников через недостаточность и структуру желаний задает основу взаимности для понимания постсоциальных отношений. Однако даже здесь могут возникать моменты недостаточности. Интересен момент осуществления поиска информации, как проходят желания субъекта через объект и как участники рынка меняют, трансформируют и сохраняют свои желания. К примеру, существует много моментов недостаточности и трейдеру в моменты надо понимать, на какой обратить внимание, в каком искать информацию, какие у него желания и самое важное, как построить сделку. Данный способ определения взаимодействия позволяет понять, как видоизменяются желания, как они заменяются новыми целями и понять их не конечность, ввиду неограниченности рынка, как постоянно действующего объекта. Можно наблюдать динамику и последовательность действий, а не отдельные факторы проявления мотивов трейдера. Здесь уместно обратиться к Джорджу Герберту Миду, а точнее к его формуле выбора роли²⁷. Она была создана для анализа межсубъектной социальности, что позволит понять структуру отношений объект-субъект. Она представляет собой следующую теорию: межсубъектная рефлексивность образуется, когда индивид усваивает позицию другого по отношению к себе. Таким образом, позиция определяет и структурирует субъекта. Этот процесс имеет и обратный характер, следовательно, является взаимным и непрерывным. Участники рынка должны усваивать и изучать направление развития рынка, причем данный

²⁷ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005. Стр 43.

тип отношений повторяется многократно. Это и есть постсоциальные отношения через формулу Джорджа Герберта Мида. Субъект определяется объектом через многократное пропускание позиции рынка через себя. Проанализируем на примере. До входа в рынок, трейдер не ощущает себя одним целым с ним или его частью. Однако, когда трейдер берет позицию, то он сообщает, что вошел в рынок, и мыслит уже исходя из того, что он его часть. Он воспринимает ситуацию с точки зрения составной части объекта. В этом кроется разница понимания себя как субъекта, отдельного от рынка и субъекта, являющегося частью рынка. Занятие позиции в рынке и есть выбор роли по Миду. Нахождение в позиции заставляет анализировать и прогнозировать рынок: куда пойдет акция, как связать падение индекса S&P 500 компаний США с позицией трейдера, что делают другие, как изменить позицию, где можно отступить и потерять деньги, что может сделать рынок. Трейдер старается преумножить свою прибыль и преуменьшить возможные потери, найти возможные катализаторы убытков, следовательно, в зависимости от своей роли, он меняет свою структуру желаний и меняет позицию по отношению к рынку. Он меняет или оставляет свою позицию (не сделку, а ситуацию) наблюдая или усваивая позицию рынка, и от этого принимает решения. Далее следует глубокая рефлексивность: другой трейдер или другой субъект видит позицию первого трейдера и на основании знания о ней и других факторах принимает решения о своей ситуации. И так с каждым субъектом происходит рефлексия через огромное количество других субъектов. Одни трейдеры ориентируются на свой план поведения через многочисленные варианты, другие действует через полученный опыт, так как имели в прошлом похожие ситуации, некоторые ориентируются исключительно на свою эмоциональную составляющую, но все они рефлексиируют сложившуюся ситуацию. Нельзя не упомянуть момент, который показывает, насколько трейдеры серьезно определяют свою роль на рынке. Они себя отождествляют с рынком, становятся его частью и

воспринимают действия других участников рынка напрямую по отношению к себе. Приведем примеры фраз, которые показывают отношения трейдера с рынком:

- «Сходили за моими стопами»;
- «Меня отсквизали»;
- «Обманули, думал, что она пойдет, а она ни туда, ни сюда»;
- «Это все маркетмейкеры обманывают»;
- «Опять эти роботы»;
- «Нагнул ребят и забрал деньги»;
- «В рынке зарабатывают на неэффективностях и кто-то теряет, а кто-то зарабатывает эти деньги».

Сразу заметно большую вовлеченность трейдера и чувство четкой роли на рынке. Довольно интересен тот факт, что все эти фразы являются сленгом и сами трейдеры общаются между собой, используя данные слова. Таким образом они поддерживают контакт в сообществе. Трейдер воспринимает действия других участников рынка как направленные на него, а не просто в биржевое пространство. Будто трейдер за другим монитором работает не с объектом, а именно с субъектами. Здесь прослеживается большая эмоциональная связь с рынком. Трейдеры чувствуют угрозу, основанную на таких особенных межличностных отношениях. Можно сказать, что трейдер невольно переносится в информационное пространство, трансформируя себя в рынок. Он становится частью рынка, изменения графика, цены. Будто график - это люди, субъекты. На рынке затишье и большая часть трейдеров сидит спокойно и не волнуется. При большом движении цены многие трейдеры кричат, находятся в жестком эмоциональном состоянии. Так они кодируют и раскодируют информацию с рынка. Они принимают роль и отождествляют себя с его частью. Они взаимны и рефлексивны, поэтому здесь выстраивается форма диалога действия-отражения, будто отвечают на действия рынка. Все это возможно из-за крайней близости объекта и

субъекта, трейдеры чувствуют малейшее колебание рынка, изменение и они меняются вместе с ним.

Уделим немного изучению социальности через понятие укорененности. Укорененность – это встроенность и интеграция индивида в свое сообщество.²⁸ В экономической социологии, укорененность - это совокупность осязаемых социальных связей. Она рассматривается относительно поведения акторов в сфере влияния межличностных и межорганизационных связей пронизывающих и структурирующих рынки.²⁹ Укорененность понимается как совокупность социальных связей. Однако нельзя описать понимание рынка трейдерами, так как они считают рынок высшим существом (по результатам исследования К. Кнорр-Цетины) и это не подходит под концепцию сетей, сформированных социальными отношениями. Используя данную концепцию, исследуем более глубокий коллективный уровень отношений и их развития. Необходимо выяснить, возможно ли данную концепцию использовать в рыночной среде, где субъекты представляет анонимные коллективные совокупности. Возможно, их общее временное сплочение на один объект и составляет основу межсубъектности и интеграции.

В заключение данного параграфа важно уточнить, что, рассматривая трейдеров через концепцию постсоциальных отношений, понимается их отношение к самому рынку. Также понимается, что трейдеры работают в обезличенных системах, поэтому контакт между самими трейдерами чаще всего возможен исключительно в самом сообществе. В рынке же существуют передатчики информации, а именно мониторы, цена, платформы и т.д. Работа с обезличенными элементами заставляет трейдеров думать, что они одни против всех, так как перед ними лишь график с финансовым инструментом и

²⁸ Социология вещей: сб. ст. / Под ред. В. С. Вахштайна. М: Территория будущего, 2006.

²⁹ Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. 1985.

меняющаяся цена. Ввиду таких условий у трейдера не остается выхода, кроме как считать, что рынок - это целостное существо, против которого он выходит и пытается заработать деньги. Следовательно, трейдер не может считать тех, кто по ту сторону монитора, коллегами или оппонентами. Перед ними цельное существо, а именно всеобъемный и поглощающий рынок. Наличие трейдера в сообществе в данном случае является крайне важным, так как эффективность трейдера, работающего в одиночку ниже. В данных сообществах трейдеры строят совместные планы, повышают свои навыки, тренируются, проверяют гипотезы, совершают совместные сделки и т.д. Эмпирическое исследование покажет особенности понимания рынка трейдерами и то как они формируют сообщества.

2.2. Этнографический подход к анализу сообщества частных трейдеров

Данный параграф продолжает осмысление работы трейдера в современных условиях. В данной части ВКР будет рассмотрена другая сторона работы трейдера, однако она не противоречит подходу К. Кнорр-Цетины, а лишь дополняет и изучает другие важные условия работы трейдера. Данный параграф посвящен осмыслению и адаптации работе

Митчела Аболафьи, а именно «Рынки как культуры»³⁰. Далее будет объяснено, чем руководствуются трейдеры при принятии решений и чем они могут быть связаны в своих сообществах профессионально. Обращаясь к экономике исключительно с понятиями спроса и предложения, сложно понять, как происходит сам обмен. Так как экономический подход отдален от социологического и рассматривает больше факты обмена, статистику и пр., то его рассматривать не стоит. Социологам интересны социальные обстоятельства передачи товаров, так как они обусловлены социальными и культурными силами, укоренены в системах норм, правил и когнитивных сценариев, а также являются частью постройки общественных отношений. Также интересно, как трейдеры примеряют на себя различные роли и руководствуются определенными правилами. Через данную область проясняется, какие условия меняют действия продавцов и покупателей, как происходит взаимоизменение спроса и предложения и т.д. Существующие различные мировые рынки являются в какой-то степени культурами, так как предполагают собственные, зародившиеся со временем совокупности взаимных пониманий. Данные особенности сначала рождаются из взаимодействия, а затем закрепляются через институционализацию. Они могут, как расширять спектр возможностей, так и в определенные моменты его сужать. Культура рынка самовоспроизводится через трансакции и их особенности она развивается и видоизменяется. Обозначив три области исследования, подойдем к объяснению подхода рынков как культур:

- Конститутивные правила и роли;
- Локальная рациональность;
- Динамика власти и изменений.

³⁰ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003.

Для начала обозначим, что данный подход не говорит о том, что трансакции проходят бесследно и не заметно³¹. После каждого обмена можно разбирать последствия обменов и увидеть конструирование закрепленных институционализированных отношений и систем смыслов. Через повторяющиеся действия, участники рынка начинают ожидать определенных сценариев ролевых действий. Следовательно, через повторяющиеся правила, ожидания и существующие роли строится рынок. Стоит поставить исследовательский вопрос: конструируют ли трейдеры сами себя и других через эти правила и роли? Однако не стоит забывать о том, что правила и роли видоизменяются и меняют рынок. При том, существуют еще и внешние изменения: различные решения ФРС, изменение процентных ставок, решения внешней политики по поводу торговли и т.д. Рынки являются отображением различных правил, непрекращающихся внешних и внутренних изменений и институционализированных ролей. Важно отметить, что изменения касаются, не только правил, рынки самовоспроизводятся и меняют свои цены через трансакции, так как трансакции создают отношения и сам рынок. В таком понимании, это замкнутая система. Для обозначения ролей, обратимся к регуляторам рынка. Специалисты и работники брокерских компаний должны осуществлять свои операции после исполнения клиентских. Их знание о желании купить определенное количество финансовых инструментов по определенной цене не дает им право использовать это в своих эгоистичных целях. Однако, так было не всегда.

В первой половине прошлого века это не было запрещено и люди активно этим пользовались. Далее в 1960ых эти условия были навязаны государственными инстанциями из-за многочисленных нарушений. К этому стоит добавить правило о единой цене. Оно гласит, что цена на финансовый продукт должна устанавливаться через открытую конкуренцию, то есть должны быть видны все запросы и предложения. Это конститутивное

³¹ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 63.

правило делает биржу максимально справедливым местом в установлении цен³². Все заявки находятся в конфронтации друг с другом, что и позволяет появиться самой честной цене. Пренебрежение этим правилам часто порицается и осуждается, несмотря на исключительно рациональную составляющую участников рынка. Однако существуют и правила, не закрепленные институционально, но считающиеся само собой разумеющимся. Существование ленты принтов, которая отображает, что кто-либо купил или кто-либо продал, показывает реальное положение дел на рынке. Она выводит все произошедшие сделки сразу после их совершения. Также есть и, так называемый в среде трейдеров, стакан. Он показывает все поступившие и поступающие предложения на рынок, независимо от того были они исполнены или нет. Эти правила являются нерушимыми правилами биржевого сообщества. Никто не ожидает, что они будут нарушены, так как все считают, что рынок так и должен строиться. Профессионалы используют эти правила, чтобы понимать, что происходит, а новички учатся им, чтобы это стало ежедневной повторяющейся практикой.

Помимо большого количества конститутивных правил, существуют конститутивные роли. Участники создали различные идентичности, позволяющие понимать занимаемую позицию участником рынка, и какую роль он на себя берет. Можно описать участника данного подхода, как человека, легко маневрирующего между различными правилами, культурными стратегиями. Через усвоение особенностей и правил рынка, он занимает определенную нишу, а точнее роль³³. Непонятно, совмещаются ли все роли в одно сообщество или для этого нужно лично видеть своего оппонента. Является ли огромное количество трейдеров, работающих на одном рынке, но через миллионы различных компьютеров, сообществом?

³² Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 65.

³³ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 66.

Через повторяющиеся действия и знания местных особенностей, участники снижают возможность возникновения неопределенностей и уменьшают степень риска, и самое главное, максимизируют возможность выживания на рынке. В третьей главе будет показано, что трейдеры применяют к себе профессию предпринимателя. Однако, они не являются юридическими лицами и не имеют своих компаний. Было выяснено, что это касалось их идентичностей, выполняющих определенные роли. Это дает им понимание, что они сами по себе, как они думают о себе, и как относятся к другим участникам рынка. Это не говорит о наличии эмоционального фактора и о существовании отношений в реальной жизни без мониторов, скорее о том, как они существуют и как выстраивают свои действия. Далее стоит отметить, что включают их стратегии, как они работают. Чаще всего они построены на исключительной рациональности: готовности не только зарабатывать, но и терять, контроле эмоций, отсутствии ожиданий помощи, упоре на свои собственные силы и материализм.

Первая идентичность трейдера – это полагание на собственные силы. Несмотря на обязательность исполнения правил и желания справедливости, в биржевых рынках внутри сделки нет места помощи. Это особенная деперсонифицированная среда без доверия и сотрудничества. Также и в постсоциальных отношениях нет места доверию и сотрудничеству, когда нет представления с кем можно сотрудничать и кому доверять. Это возвращает к мысли, что доверие возможно только в отдельном сообществе. Сначала может показаться нонсенсом отсутствие доверия, так как существуют правила честности операций, но нет. Эти правила созданы для максимальной справедливости, но сами сделки участники рынка должны проводить сами без чьей-либо помощи. Это честная, но при этом рациональная, эгоистичная и жесткая среда. Второе после полагания на свои собственные силы - это контроль своих эмоций³⁴. Настоящим трейдером называют того, кто

³⁴ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 66.

хладнокровен, дисциплинирован и сосредоточен. Ведь существуют не только маленькие трейдеры, которые инвестируют 20% от своей основной зарплаты или пытаются заработать с помощью 1 тысяч долларов. Есть люди, у которых в портфеле инструменты на миллиарды долларов, а сам рынок и его цены изменяются ежесекундно, поэтому нельзя давать волю эмоциям и лишним действиям. Профессиональные трейдеры почти на каждую ситуацию имеют решение, они не знают, что будет, но они знают, что они будут делать в случае различных ситуаций. По крайней мере, они смогут уменьшить себе “просадку”. Трейдеры стараются не вмешивать свои личные эмоции и переживания на рынке, так как начинается борьба уже не за выгоду, а за понимание. При лишнем эмоциях участники рынка видят рынок по-другому и их ощущение в рынке сильно смещается. Третий элемент идентичности трейдера – это склонность и готовность к риску³⁵. С одной стороны, трейдеры - это хладнокровные игроки, а с другой люди, желающие заработать большее количество денег. Они должны трезво оценивать рынок и выбирать максимально вероятный исход событий, чтобы попытаться заработать там. Участие в рынке предполагает страх, некоторую нервозность из-за незнания будущего, но при этом надо трезво оценивать ситуацию и увеличивать свой капитал. Последним, четвертым элементом являются стратегии, связанные с обманом. Это значит, что трейдер совершает действие, направленное на создание неправильных ожиданий с целью использовать замешательство и заработать. Например, это делается через выставление большой заявки на покупку по определенной цене, но при этом без реального желания покупать. Эти сценарии отображают совокупность идентичности трейдера. Естественно, что в разные года и десятилетия он разный. Это зависит, как от наличия конкретных конститутивных правил, так и от различных внешних изменений, как действия ФРС, так и различных кризисов.

³⁵ Там же.

Все это показывает участника торгов как рационалиста и материалиста. Трейдеры зачастую говорят о том, что главным мотиватором и вещью, побуждающей к действиям, являются деньги. Деньги в этом сообществе преобладают над человеческой харизмой, коммуникабельностью, физической привлекательностью и прочими параметрами, которые являются определяющими в других сферах жизни. Стоит заметить, что деньги - это не конечная цель, далее она видоизменяется до социального статуса и оценку со стороны коллег. Следовательно, данная борьба за деньги и их сохранение одобряется и является решающей при принятии тех или иных решений. Здесь прослеживаются отношения между коллегами и первоочередный интерес данных сообществ, а именно деньги. Однако еще предстоит выяснить, что важнее для трейдера в долгосрочной перспективе, деньги или высокий социальный статус.

При рассмотрении рынков как культур можно заметить множество интересных моментов. Несмотря на старания сделать рынок максимально честным, присутствуют желания обмануть кого-то и забрать себе большой кусок. Данные стратегии обходят стандартные способы работы на рынках. Следует отметить, что рынки разнятся не только по времени существования, но и по расположению. Азиатские рынки и европейские отличаются, а внутри них отличаются рынки фьючерсов и акций и т.д. На одних рынках люди сотрудничают, а на других стремятся к максимальной отрешенности. Используя данный подход, можно раскрыть рынки через правила и существующие роли, выявить существующие различия и понять, что произвело эти различия.

Обратимся к следующему аспекту устройства данной методологии понимания рынков. Экономисты считают рациональность как законную часть человеческой природы³⁶. Однако, в рамках описываемого выше подхода рациональность - это культурная форма, существующая в определенном

³⁶ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 67.

сообществе, которая может изменяться. Подход “рынки как культуры” стремится выявить социально сконструированные формы рациональности и увидеть когнитивные ограничения. Социолог-этнограф исследует, как участники рынка принимают решения и, как и через что они определяют ценность на рынке.³⁷ В данном подходе не так много общего с экономическим подходом, так как изучается совсем другая сторона трансакций. Но трейдеры и в первом, и во втором случае часто рассматриваются, как рационалисты и исключительные материалисты. Тем не менее, становится ясно, что важную роль играет человеческий фактор: привычки, страхи, сомнения и следование различным мнениям о том, как надо вести торговлю. Исследования показывают, что формы рациональности возникают от наличия определенных условий, в которых работают участники рынков. Так локальную рациональность можно понять через построение решений непосредственных участников рынка. Эти решения как инструменты для преодоления неожиданностей и неопределенности. Новички учатся им, чтобы быть своими в этой среде и понимать, что делать.

Предположим, что социальной адаптацией в сообществах частных трейдеров является изучение определенных навыков и достижение определенного уровня мастерства. Данные инструменты институционализируются для того, чтобы ими могли воспользоваться все. Например, торговцы акциями имеют свои особенные привычки и ритуалы, которые им помогают. Можно выделить одни из самых главных аспектов принятия решений – это бдительность и интуитивные оценки³⁸.

Бдительность позволяет быстро находить нужную информацию и использовать ее в своих целях. Бдительность делится на отсеивание информации, использование связей и определение стоимости. Во-первых, отсеивание информации одна из важнейших частей работы трейдера. Ее настолько много

³⁷ Там же.

³⁸ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 68.

на рынке, что появилась целая ветвь компаний, которые занимаются ее анализом. Трейдеры должны понимать, что означают цифры и нужны ли им данные фин. инструменты. Также есть те, кто читает новости и ждет на них реакцию и пытается на этом заработать. Другие ждут отчеты компаний, это также вид анализа. Такие отсеки информации проводятся при создании плана на день за несколько часов до торгов и непосредственно во время них. Далее трейдеры используют связи. Они общаются с различными коллегами, как в горизонтальной, так и вертикальной иерархии, поддерживают контакты в правительстве и т.д. Они отмечают, что им важна одна и та же реакция, она помогает работать вместе со всеми, что дает больше шансов на успех. В конце концов, трейдеры устанавливают стоимость. Это не значит увидеть цену, сколько сейчас стоит финансовый инструмент, а понять и ожидать, сколько он должен стоить. То есть, сделать прогноз и попытаться на нем заработать, войдя в сделку. Также этот аспект включает в себя наблюдение за параллельными инструментами, ведь они взаимосвязаны и изменение одного может повлечь за собой эффект падающих домино. Объединяющая эти три аспекта бдительность говорит об аналитических способностях участников рынка. На практике эти стратегии позволяют строить трейдерам свои позиции и двигаться вместе или отдельно от других участников. Изучая и интерпретируя рынок, трейдеры решают, когда совершать сделки. Профессионалы знают, как думают новички, так как любители многого не знают и зачастую действуют одинаково. Это позволяет крупным участникам использовать это в свою пользу. Так рождаются тренды или стагнации, участники думают одинаково или борются за цену, и т.д.

Однако, не всегда все известно и трейдерам, на помощь приходит интуитивная оценка. Со временем, участники рынка вырабатывают чувства, подсказывающие, как поведет себя рынок в тех или иных ситуациях. Нельзя сказать, что эти чувства случайны, на них часто строятся целые теории поведения рынка. Эти ожидания и чувства, что сейчас будет определенное

изменение, строятся на ежедневном просмотре огромного количества финансовых инструментов и выявлении повторов. Интуиция используется при существовании большой неопределенности, так как не все расчеты дают высокую гарантию движения в ту или иную сторону. Однако, слово интуиция здесь не совсем точное. Правильнее сказать, что это отточенные временем ожидания. Рынок зависит от различных факторов и если их знать, то это дает большое преимущество. Рынок всегда не до конца понятен, но профессионалы ищут максимальную вероятность. Социологи могут понять, как формируется рынок и какими условиями обусловлено его создание и изменение. Также социологи смогут изучить, почему одни трейдеры зарабатывают, а другие нет, так как дело не всегда в прямой эффективности биржевых игроков. Данное описание и уточнение особенностей различных локальных рациональностей через эмпирическое описание помогает понять, как строится рынок с точки зрения социологии. Решения принимаются исходя из контекста состояния рынка в момент, формы бдительности и способы оценки видоизменяются от рынка к рынку. Также важен уровень знаний участников, уровень конкуренции, присутствие технологий. При этом, существуют и внешние нагрузки, как компьютеризация и глобализация. Кроме этого, установление стоимости может быть культурно обусловленным и не изменяться долгое время.

Поведение участников рынка строится, как было сказано выше, через конститутивные правила и локальные рациональности. Эти условия создают стабильные рынки. Однако условия все равно меняются. Участники рынка стараются формировать и контролировать удобную им среду, даже если та имеет обратное качество контролировать их. Различные группы стараются изменять условия, и, лучше всего, получается у тех, кто наделен большей властью³⁹. Они могут реконструировать правила, роли и т.д. Их успех также зависит от наличия регуляторов, правительственных структур, которые

³⁹ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 70.

наблюдают за соблюдением справедливого рынка. Динамика власти и изменений осуществляется через институциональное давление. Самая нижняя ступень - это отдельный ритейл трейдер. Они ищут максимальной выгоды, но при этом не могут выходить за рамки своих ролей и правил, которые они же сами создают через повторения. Конкуренция и конфликты ведут к изменениям условий работы на рынках. После трейдера идет определенный тип саморегулирования через членство в различных группобразованиях. Трейдеры объединяются для более успешного лоббирования, изменения стандартов и улучшения своих коллективных благ.

Довольно яркий пример изменения культуры – это изменения возможности работы рыночных специалистов со временем. С 1930-60 гг. они спокойно проводили свои операции самыми первыми, зная о реальном желании других участников что-то купить. Они знали, что будет большая покупка, которая изменит цену и проводили свою сделку перед исполнением большой заявки. В 1960-е гг. их положение изменилось, так как SEC заметила, что специалисты дестабилизируют рынок. После лишения власти специалисты не могли использовать предыдущие правила и нормы. И далее, приходом больших инвесторов, на бирже только возрастали запросы качества⁴⁰.

Подводя итоги, можно обозначить плюсы и минусы данного подхода. Во-первых, в данном подходе рациональность не рассматривается как нечто исключительно как соотношение затрат и результатов как в неоклассической теории. Она изменяется от контекста, от вида рынка. Далее, рассмотрение рынков как культур избегает заблуждения о том, что правила и роли являются следствием их необходимости в рыночной эффективности. Интересно узнать мотивацию самих трейдеров, примеряющих на себя эти роли, ведь помимо денег, есть много вторичных целей. Некоторые из этих целей могут быть связующим звеном в сообществах. А власть и статус происходят через

⁴⁰ Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход // Экономическая социология Том 4. № 2. Март 2003. Стр. 71.

социальные образования. Соответственно, в эмпирическом исследовании стоит рассмотреть важность статуса в сообществах частных трейдеров. В-третьих, видя, что правила и роли исполняются зачастую на субъективном опыте, мы понимаем, что правила не статичны. Через архивные материалы можно увидеть динамику культурных изменений.

2.3. Акторно-сетевая теория к анализу сообщества частных трейдеров

В данном параграфе представляется уместным обратиться к акторно-сетевой теории и разобрать социальное устройство трейдерского сообщества, его мир в рамках АСТ. Однако, это не просто подход, как в двух предыдущих параграфах, а целая самостоятельная теория, получившая жизнь в конце 1970х гг. прошлого века. Следовательно, представляется необходимым обратить на нее особое внимание и рассмотреть историю ее создания и основные постулаты.

Основоположниками данной теории считаются Бруно Латур⁴¹, Мишель Каллон⁴² и Джон Ло⁴³. Акторно-сетевая теория создавалась на основе эмпирических исследований в области STS (наука, технологии и общество). Она не ищет поддержки в традиционной социологии и в критической социологии Пьера Бурдьё⁴⁴, она им противопоставляется и не ищет социальную реальность с господством одной группы людей над другой. Обратимся к тому, из чего возникла АСТ:

1. Поворот к материальному (Бруно Латур, Карин Кнорр-Цетина). К вещи нужно относиться как к вещи. Объекты приобретают равный статус с людьми в производстве действия.

2. Поворот к практике (отказ от индивидуализма, социологизма, от различий в микро и макро, смещение отношения к данным параметрам).

3. Перформативный переворот (переосмысление возникновения субъектов, конструирование социальной реальности из повторяющегося и непрекращающегося возникновения субъектов и категорий в перформативных социальных перформансах)⁴⁵.

Далее важно обозначить методологию Бруно Латурса и Мишеля Каллона. Они были не созданы, а взяты из различных течений:

⁴¹ Latour B. Science in action. How to Follow Scientists and Engineers Through Society. Harvard University Press, Cambridge, MA. 1987.

⁴² Callon M., Latour B. Don't throw the baby out with the Bath School! A reply to Collins and Yearley. A. Pickering (ed.) Science as practice and culture, Chicago: University of Chicago Press. 1992.

⁴³ Law, John . Power, action, and belief: a new sociology of knowledge. London Boston: Routledge & Kegan Paul. 1986.

⁴⁴ Бурдьё Пьер, Социология социального пространства. СПб.: Алетейя; М.: Ин-т эксперим.социологии : Алетейя, 2005.

⁴⁵ Коркюф Ф. Новые социологии. СПб.: Алетейя, 2002.

1. Понятие «актант» (люди, вещи, индивидуальное, коллективное - предмет или существо, которое или само действует или находится под воздействием извне.
2. Понятие «перевод» означает, что актант непрерывно транслируют свои интересы и свои языки в интересы и языки других.
3. Принцип непредвзятости предполагает беспристрастное отношение к истине и лжи, также к успеху или провалу. Нельзя изучать только выигранные, потому что они успешнее. И нельзя изучать только проигравших, чтобы увидеть, в чем они не правы. Здесь не существует привилегированного отношения.
4. Принцип генерализованной симметрии говорит о том, что одинаковые типы причин должны объяснять и подлинное, и ложное.
5. Методологический релятивизм говорит о едином эмпирическом опыте. Нельзя экстраполировать одни результаты на исследования других. Нельзя одинаково подходить к истине, к заблуждению, победителям, обществу, к вещам и не вещам. Это объясняется, что предметом конструирования считается синтез природы и социального, а не социальная реальность.⁴⁶

Акторно-сетевая теория существует для того, чтобы проследить социальные связи и выстраивать сборки в коллектив. Для решения данной проблемы Б. Латур создает пять источников неопределенности, решение которых ведет к возможности создания определения социологии и социального, что называется социологией ассоциации. Рассмотрим трейдерское сообщество на основе АСТ.

Акторно-сетевая теория не зря объединяет два слова: актант и сеть. На основе этого можно увидеть, как строится биржевое сообщество. Огромное количество элементов на бирже, таких как платформа, трейдеры, графики, компьютеры, сервера являются актантами и

⁴⁶ Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию. М.: Изд. Дома, 2014.

участниками разных сетей. Они являются различными сетями, но не все представляется возможным назвать сообществом. Через непрерывающуюся цепь из следов, оставленных актантами, можно понять, как работает биржа и как она постоянно реконфигурируется. Также становится видно, что если представить трейдерское общество определенным количеством актантов, переводящих язык и оставляющих след, то это сеть. Биржа как сеть может рассматриваться, как сочетание технического и социального. Однако возможно рассматривать трейдерское сообщество без участия биржи, если главным исследовательским интересом будут отношения внутри офиса. Таким образом, можно оттолкнуться от эффективности их работы, проведения сделок и прочего и остановиться исключительно на их взаимоотношениях, их языке и источниках неопределенности, показывающих группу. Если рассматривать биржу, как лабораторию, то здесь проводятся эксперименты или просто рутинные повторяющиеся действия. Также она может быть и сетью со своими актантами, как живыми, так и не живыми. Трейдеры и компьютеры должны быть подключены к определенной сети, чтобы они могли дать реакцию, изменения других актантов, в этом случае графиков. В этом есть похожесть с теорией К. Кнорр-Цетины⁴⁷. Несмотря на то, что здесь компьютер просто один из актантов, а у К. Кнорр-Цетины это один из основных элементов в исследовании, то все равно прослеживается похожесть общения через мониторы. Действия на бирже происходят из-за усомнения в определенном порядке вещей или просто, чтобы добиться определенных целей. Здесь приходит понятие записи или следов, это графики, колебания цены. Все эти записи производятся актантами. Актанты переводят эти записи, транслируют их. Через создание этих записей создается обычный ход вещей для биржи. Участники рынка далее делают утверждения о других актантах, с которыми связывают свои

⁴⁷ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках // Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005.

действия. АСТ не разделяет слова и вещи, оно просто прослеживает сделанные записи и следы, чтобы увидеть конструкцию. Циркуляция данного процесса заключается в том, что один график циркулирует между разными трейдерами, и каждый вносит свою лепту и меняет его и свои решения. Также здесь не только трейдеры, но и аналитики, и ФРС, все это имеет свой вклад и воздействует на данную сеть. Здесь нельзя брать трейдеров, как внешних актантов, которые что-то меняют, они внутри, как и их следы. Здесь мы видим классическую социотехническую сеть. Биржа связывает, как и различные рынки, так и ФРС, трейдеров, банки, сервера с данными, производителей платформ и так далее. Тут присутствуют как живые существа, так и неживые и все они актанты. В определенных точках этой сети и сети, пересекающих первую, но не поглощающую мы замечаем центры перевода, которые берут выгоду со всех записей и утверждений. Однако данные могут быть не только в моменте, но и в комбинированном состоянии. Центры могут анализировать данные без вовлечения элементов и представлять различные варианты существования биржи отличные от существующих. Это показывает, что возможно стратегическое и исчисляемое действие. Функционирование биржи, как одного актанта в одной сети и тысячи актантов в самой бирже в другой сети определяется тем, что все они находятся в большой социотехнической сети. Чтобы функционировать стабильно, ей нужно огромное количество элементов. В таком роде биржа является центром паутины отношений, которую связывают гетерогенные сущности. В данной теории говорится о понятии черный ящик. Открытый черный ящик, то есть, элемент сети, показывает большое содействие другого количества элементов. Так, например, при поломке серверов для базы данных графиков активизируются административные и технические элементы, которые пытаются решить в скором времени проблему. При поломке обнажаются отдельные актанты. В спокойном рабочем состоянии

они так просто не видны. Так как сеть активна и состоит из людей и вещей, то она является актантской сетью. Актанты смешиваются не только с актантами, но и с самими сетями. Треjder, запускающий платформу на компьютере приводит в движение слаженный механизм большого кол-ва других актантов. Так АСТ подчеркивает способность всех актантов взаимодействовать особым образом с людьми и не людьми. При этом все гетерогенные элементы участвуют чаще всего невидимо и молчаливо.

Для решения сложных ситуаций акторно-сетевая теория вводит понятие локальности. Оно подразумевает фреймирование и сопряжение. Фреймирование помогает обозначить область, не переполнять ее, то есть можно обозначить торговый зал, трейдеров внутри него, их оборудование их собрания, чтобы понять, что в их локальности и пространстве. При этом локальность дает не только область ситуации, но и связь с другими. Сопряжение с другими трейдерскими офисами, сопряжение одних трейдеров с другими. Каждый актант может устанавливать сопряжение для самого себя. Благодаря этому можно избежать изучения отношений власти между различными уровнями и локальностями. Такой центр перевода, как ФРС связывает банки и население, процентные ставки по кредитам. Таким образом, оно сопрягает различных актантов и элементы. И помимо этого, оно может мобилизовать и заставить актантов делать определенные вещи. Это объяснение асимметрии, что одно место на разных уровнях может воздействовать на другие на расстоянии. Точно также и с трейдерским офисом, внутри него актанты сопряжены между собой. Один трейдер может побудить других сделать определенные действия, сделки и др.

Обратимся к источникам неопределенности Бруно Латура, чтобы рассмотреть конструирование реальности с другой стороны.⁴⁸

⁴⁸ Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию. М.: Изд. Дома Высшей школы экономики, 2014.

Первый источник гласит, что не существует групп, а есть только группообразования.⁴⁹ Отождествление себя с какой-то группой это бесконечный процесс, так как он состоит из различных, противоречивых, меняющихся связей. Сами актанты, например, трейдеры, оставляют следы о существовании и исчезновении группы. Чтобы их заметить, Бруно Латур предлагает определенные действия. Во-первых, нужно найти представителей группы, участников биржевого сообщества, тогда она обозначается и становится понятно, что она существует. Далее, для восстановления и укрепления группы, другие группы считаются пустыми, плохими, устаревшими. Трейдеры говорят, что их офис самый продуктивный, а также их компания или стратегия. Они это делают для укрепления собственной силы. Далее лидер группы или ее представитель для заявления о группе, говорит о ее границах, чтобы показать, что она существует и действует. Так глава компании заявляет о возможностях и существовании своей компании и говорит о бесполезности других. Затем Б. Латур хочет включить социологов разной направленности во все группы. Это помогает им, как и другим участникам группы проследить социальные связи, используя другие инструменты. Следующим источником неопределенности будет действие, которое всегда захватывается. Действие здесь рассматривается как событие. Событие осуществляется и, при этом, передается и раздается другим. Его не нужно обозначать или вгонять в рамки структуры, культуры или общества, оно должно быть событием. Сила или действия всегда меняют ситуацию, событие переносит нас из одной точки в другую, а затем в третью. Так как актанты постоянно участвуют в критике других сил, они будут постоянно добавлять новые сущности и исключая другие, неправильные, архаичные. В следующей неопределенности встает вопрос о том, что все объекты

⁴⁹ Там же.

активны. Социальное, это не объект, а движение. Действующие трейдеры и различные вещи отражают биржевое сообщество. Они могут переплетаться для увеличения продолжительности меняющихся сетей. Вещи служат не только фоном или инструментом, они могут быть конкретным действием, меняющим взаимодействия.

В заключении, данный подход смешивается с теорией Кнорр-Цетины о постсоциальных отношениях и пониманием рынков как культур Аболафии. Актанты, образующие гетерогенные сети могут придерживаться конститутивных правил и ролей и следовать элементам локальной рациональности. Также сети не отменяют динамики власти и изменений, так как не касаются их. Важно отметить, что есть большое сходство между подходом Кнорр-Цетины и Латура. Постсоциальные отношения происходят в обезличенных системах, где может и не быть вербальной коммуникации и физического взаимодействия. Также и в сетях актанты могут быть вещами, приведенными в действие актантами людьми и влияющие на других актантов, людей или вещей. Но при этом все вместе трейдеры, как актанты имеют определенные институциональные роли и правила, свой статус, относятся к рынку, как к обезличенному существу или как к другому актанту, оставляют свои следы на рынке и переводят другие. В данной части работы было выяснено и подтверждено, что трейдеры и биржа могут быть гетерогенной сетью, но не могут быть сообществом. Однако сообщества трейдеров, скорее всего являются группообразованиями, но данное утверждение требует эмпирической проверки для изучения их отношений, статусности и иерархии. Также стоит отметить, что они могут группой и сетью одновременно. В данной главе изучалось то, как формируются сообщества трейдеров. Также было изучено то, на основе чего трейдеры совершают сделки и чем руководствуются при совершении торговых операций. Помимо этого, было применено понятие постсоциальных отношений, которые показали

то, как трейдеры существуют в нынешних условиях недостаточности информации. В конечном итоге, было доказано, что трейдерские сообщества составляют одно большое сообщество.

Глава 3. Эмпирическое исследование «Сообщество частных трейдеров и рынок американских ценных бумаг»

3.1. Исследование первой группы неопытных трейдеров в офисе частных трейдеров

Данное исследование проводилось в компании, которая предоставляет доступ на биржу (рынок американских ценных бумаг), обучение торговле и владеет различными сервисами (интернет журнал и т.д.) Также у нее есть различные офисы, в одном из которых и проводилось данное исследование.

Цель данного метода: примерить на себя профессию трейдера, изучить ее особенности, плюсы, минусы и получить информацию относительно устройства трейдерских сообществ.

Задачи:

1. Работа на бирже, чтобы глубже проникнуть в данную деятельность и изучить ее изнутри.
2. Ощущение себя участником группы с рутинным поведением и последующая рефлексия.
3. Дополнительной задачей считаю узнать, возможно ли человеку, пришедшему извне и не относящемуся к данному бизнесу заработать за короткий срок.

Методы исследования: включенное наблюдение.

Использовались следующие методы теоретического уровня:

- обобщение
- формализация
- анализ и синтез

№ п / п	Наименование видов работ	Начало работ	Окончание работ	Ответственный
--	---------------------------------	---------------------	------------------------	----------------------

1	Изучение материалов, касающихся работы (устройство биржи, платформы, аналитика, знакомство с трейдерами)	11.02.16	18.02.16	С а в е н к о Александр
2	Практика на реальном счету	21.02.2016	29.02.2016	С а в е н к о Александр
3	Осуществление вышеописанных методов исследования	01.03.2016	07.03.2016	С а в е н к о Александр
4	Анализ данных, составление выводов, написание отчета	08.03.2016	11.03.2016	С а в е н к о Александр

В первую неделю изучение было направлено исключительно на теорию, чтобы понять данный бизнес изнутри, узнать, как устроена биржа (время ее работы, присутствующие финансовые инструменты, торговля). Также знакомство с трейдерами и налаживание отношений. Далее первый опыт работы с платформой Аугога. В первую очередь для новичка важно понять такие вещи:

- Как обрабатываются заявки?
- Как войти в сделку и как из нее выйти?
- Различия ордеров.
- Что такое стоп лосс и тейк профит?
- Money management.
- Risk management.
- Анализ собственных сделок.

- Психология в трейдинге.

Важными параметрами для трейдера также являются наличие закладок с различными финансовыми сайтами, овладение трейдерским сленгом. В трейдерском сообществе рекомендуется изучить специальную литературу. Основным занятием непосредственно до торгов является составление плана на день и отбор акций. Важнейшим законом для трейдера является всегда следовать собственным правилам, что будет подтверждено позже в интервью. Получить место в офисе не так сложно, так как зачастую, помимо официальных офисов от компаний, офиса трейдеров – это клуб по интересам. Команда трейдеров снимает офис, заносит свое оборудование, подключает интернет и начинает работать. В Санкт-Петербургском офисе трейдеров достаточно иметь начальные знания по трейдингу, иметь 5000 рублей для оплаты рабочего места и знать кого-либо из трейдеров, который может рассказать об офисе. Однако, наладить профессиональные и социальные связи внутри сообщества намного сложнее. Трейдер новичок по определению не имеет право голоса и возможности выкрикивания, если он видит интересный момент на рынке. В частных сообществах зачастую нет официальной иерархии, так как она не может быть закреплена, ввиду неприменимости понятия фирмы к сообществам. Однако иерархия происходит, чаще всего социальная и профессиональная. Более опытные трейдеры могут не только не слушать новичка, ввиду его малого опыта на рынке, но и ущемлять его в правах на стандартные потребности. Иногда это просто неуважение новичка, другие же делают это для создания мотивации у новенького, чтобы он работал лучше. Данные практики чаще встречаются в больших офисах с высокой проходимостью и быстрым исключением новичков. К ним нет уважения, пока они не понимают рынок и не могут что-то подсказать. Один трейдер при данном включенном наблюдении рассказывал, что более опытный коллега отбирал у него печенье и крошил его, объясняя это тем, что трейдер не имеет права испытывать чувство

комфорта и спокойно есть, пока не умеет качественно и прибыльно торговать. Это показывает социальный аспект иерархии и неуважения, он может проявляться и в том, что новичка просто не замечают и не общаются с ним до его успехов. Профессиональная сторона данной дискриминации проявляется в том, что новичку могут не помогать и не давать слова, так как высока вероятность его ошибки. Данные практики существуют, но не в каждом офисе их можно обнаружить.

Далее была осуществлена практика на реальном счету, ежедневно проводя рисерч (поиск акций), делая сделки, выполняя 2й пункт плана и 3й. В дневнике наблюдений производится работа с психологией и разбор ошибок. Интересным моментом для исследования можно считать, что в офисе, где проводилось исследование новичку все же помогают более квалифицированные трейдеры. Также была возможность высылать сделки наставнику. Данная процедура показывает иерархичность в трейдерском сообществе. Важным для трейдерского сообщества является сплоченность. Поэтому считается непродуктивным работать одному из дома. Данный способ торговли выполняет основную функцию, зайти и выйти из сделки, однако очень сильно замедляет развитие трейдера. Работа трейдеров новичков на финансовом рынке крайне сложна, так как постоянно появляется новый поток информации. С опытом изучаются особенности хода отдельных акций, которые тем не менее могут изменяться и должны быть снова изучены. По итогам было выведено, что одной из главных сложностей работы трейдера является стресс. Крайне сложно быть в сделке и не испытывать волнения. Трейдер видит результат ежесекундно, и он измеряется в долларах, это связано непосредственно с торговлей на американском фондовом рынке, так как все финансовые инструменты торгуются в долларах. У трейдеров есть мнение, что заработать, как и потерять очень легко, однако важно не заработать, а сохранить прибыль. Важнейшим критерием успеха трейдера является его способность зарабатывать на

длинной дистанции. Если трейдер потеряет все деньги, то он потеряет весь капитал и чаще всего трейдеру новичку его восстановить крайне непросто. Также в различных компаниях существуют конкурсы на демо счетах, при выполнении условия которых, трейдеры получают счета в управление. Важно сказать, что современные трейдерские сообщества и команды не стеснены физическим пространством и имеют возможность общаться через чат. Это дает возможность создавать интернациональные команды. Данная особенность характеризует структуру отношений трейдеров в постиндустриальном обществе. В трейдерских сообществах происходит разделение на новичков и профессионалов, однако их отличает не только опыт, но и отношение к рынку. Для новичка ошибки и минусы зачастую являются проблемой, они их рассматривают как свои личные провалы. На самом деле, структура работы на финансовых рынках такова, что минусы в сделках являются неотъемлемой частью работы, так как ни у кого в данной деятельности не может быть 100% успешности торговых операций. Также у новичков есть проблемы и с прибыльными сделками. Зачастую у них нет правил и они не знают, когда им выходить и сидят в плюсовой сделке, надеясь на бесконечную прибыль. В профессиональной среде это называется “пересиживанием” и чаще всего приводит к проблеме, описанной выше. Трейдеры в начале пути могут не понимать, в чем их ошибка и думать, что их обманули другие участники рынка.

К различным психологическим проблемам добавляется усталость от постоянного нахождения за компьютером и все это приводит к психологической деструкции. Статистика такова, что на рынке зарабатывают 5-10% из 100%. Конечно, можно отметить и преимущество данной работы. Безусловный плюс — это деньги. Доход действительно не ограничен, и новичок может в первый день заработать до 100 долларов. Профессиональные трейдеры зарабатывают десятки тысяч долларов в месяц. И другим преимуществом является свободное время для работы и

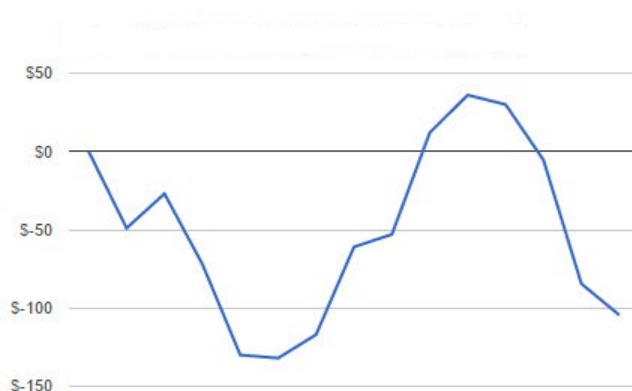
независимость от работодателя, если трейдер торгует на свои деньги. В действительности можно заработать за час среднюю зарплату, но для этого нужен опыт и тщательный анализ. Трейдер не привязан к рабочему месту и может торговать, откуда угодно, он отчитывается только перед собой и может делать что хочет. Также можно вывести и другие аспекты: боязнь входа в сделку, недостаточность знаний и торопливость и очень интересная деятельность. Интересен феномен биржи и тем, что она вызывает максимум эмоций и при должном подходе может помочь решить определенные психологические проблемы. Ведя дневник наблюдений, трейдер может подмечать отдельные психологические особенности и решить их по мере работы.

На основе включенного наблюдения можно точнее описать каждую характеристику первой группы трейдеров-новичков⁵⁰. Трейдеры новички, испытывают сложности в первую очередь с психологией. Чаще всего рынок представляется им местом, где можно очень быстро и, что главное, очень легко заработать много денег. Новичку очень сложно отказаться от этой идеи и принять тот факт, что нужно проводить тщательный анализ и постоянно развиваться. Трейдеры не имеют опыта торговли и не знают, как торговать, поэтому зачастую они ищут какие-то готовые стратегии. Их можно найти в книгах, спросить у других трейдеров, пройти обучающий курс или найти в интернете. Это важная характеристика данной группы, так как зачастую именно она может привести к частым проигрышам у новичков. Отсутствие понимания рынка и действия по шаблону зачастую приводят к потерям. Стратегии могут неправильно интерпретироваться, быть уже контрпродуктивными и т.д. Чаще всего участники данных групп не понимают или не хотят понимать, как торговать и что из себя представляет рынок. Помимо личной потери денег, данный аспект ведет к переключиванию

⁵⁰ Ивашиненко Н. Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры. 2001.

ответственности. Трейдеры нашли стратегию, вошли в акцию по совету, увидели мнение аналитика и потеряли деньги. После данной цепочки действий новички чаще всего обвинят того, кто им дал основания для входа. Они не задумываются о личной ответственности и личном анализе ситуации. Также новичок не знает не только о том, как торговать, но и о мани менеджменте и риск менеджменте. Все это вкупе со слабой рефлексией ведет к проигрышам и тем самым 5% зарабатывающим трейдерам. К сожалению, нельзя классифицировать трейдера по стратегиям, так как их огромное количество. Классификация трейдера происходит через его отношение к рынку и способы торговли (спекуляция и инвестирование). Практически все рутинные трейдеры только лишь спекулируют и неуважительно относятся к рынку и работе на бирже.

Для 3-го пункта задачи ниже приложен график результативности сделок. Был сделан вывод, что нельзя сделать деньги за такой короткий срок и нужно изучить максимум информации и разобраться в личной психологии. Это очень важный момент, так как возможно именно поэтому существует статистика, что зарабатывают на рынке 5-10% от количества на него приходящих. Чаще всего это обусловлено отсутствием желания изучать большой объем информации и необоснованное желание больших прибылей.



3.2 Исследование второй группы частных трейдеров и полузакрытого сообщества частных трейдеров

Цель исследования: проведение интервью на предмет отношения трейдеров к рынку американских ценных бумаг и особенностей сообщества частных трейдеров.

Задачи исследования:

1. Выявить структуру конкретного сообщества частных трейдеров, связи внутри него и наличие или отсутствие иерархии.
2. Проверить основные постулаты второй группы любителей и профессионалов.
3. Выявить отношение профессиональных трейдеров к рынку и трейдеров-новичков.

Методика исследования:

В данной работе было проведено глубинное интервью.

Использовались следующие методы теоретического уровня:

- формализация
- анализ и синтез

Объем выборки – 4 респондента.

Респонденты были отобраны, как являющиеся частью или приближенные к сообществу АТГ, а также был отобран четвертый респондент, являющийся профессиональным трейдером, но не участник сообщества, а лишь группообразование в чате. Последний был выбран для сравнения и проверки характеристик второй группы трейдеров.

Данное интервью было проведено с четырьмя респондентами, выбранными по выборке доступных случаев. Это связано с закрытостью данной сферы и большим нежеланием трейдеров общаться и делиться информацией с незнакомыми людьми. У них есть, как и сходства, так и различия. Однако большинство из них можно отнести ко второму типу трейдеров, описанных во втором параграфе второй главы. Большинство респондентов относятся к рынку, как к большому конструкту, единому целому миллиона составляющих. Первый респондент по имени Ф. ответил, что рынок для него все и состоит он из всего. Также он отметил, что рынок для него и жена и любовница: *“Рынок для меня и любовница и жена, это для меня все, он состоит, как и наша жизнь из всего, просто многие этого не видят”*. Это может характеризовать его полное погружение в рынок. Этот же респондент торгует 16 часов в день на различных рынках. Его опыт работы - 19 лет, что позволяет ему иметь и свой личный капитал и иметь деньги в управлении. Также, респондент отметил, что однажды наступил момент, когда он понял, что опыта стало очень много и он решил, что им уже нужно делиться: *“Ученики пришли через общение в социальных сетях и чатах, переход*

произошел в тот момент, когда опыт и умения мешали приросту новых знаний и возникла нужда ими делиться”. Вышесказанное характеризует его как опытного трейдера. Для исследования и понимания работы опытных трейдеров интересно, чему он учит трейдеров: *“Учу понимать цену и ценообразование на текущем моменте, читать график, искать зависимости действий игроков в стакане и в ленте, сопоставлять объемы, работа с паттернами”*. Также он отметил, что рынок состоит из четырех типов участников:

- Ритейл трейдер
- Коммерческий трейдер
- Смарт
- Бот или робот

Ритейл трейдер – это самый обычный участник рынка. Коммерческий же является более крупным участником, он может быть и инвестором, и выступать в виде различных институций. Смарт — это хозяин финансового инструмента. Роботы – это программы, которые работают от смарта для поддержания ликвидности.

Основной обязанностью трейдера считает ведение дневника наблюдений, постоянное саморазвитие и долгую, и трудную кропотливую работу: *“Записал - сделал - записал, не сделал записи дважды, учет статистики (оценка ошибок)”*. Успешный трейдер для него — это стабильный трейдер. Данный респондент торгует фьючерсами, опционами и американскими акциями, у него есть строгий отбор акций. Однако он не ограничивается временем, так как торгует и краткосрочными сделками и сидит в сделке неделями. У него нет команды, однако он является главой команды с другой стороны, так как у него есть ученики и для них он главный. В стратегии для него важно увидеть продавца и покупателя, увидеть, что есть движение в акции: *“Желательно найти акции, которые закрылись в самой верхней или*

самой нижней точке дня, чистое движение в акции после 11:00 должно быть не меньше 30-40 центов”.

Будет важно сравнить его с менее опытным участником финансового рынка. Данный респондент на рынке чуть более 2х лет. Для трейдинга это не так много, однако он не новичок. Что интересно, в данном бизнесе, количество лет не является критерием успеха. Есть примеры людей, которые торгуют пять лет и больше и имеют убытки. Респондент по имени Умалат (31 год) начинал с реального счета, а сейчас он работает на демо счете под руководством более опытных трейдеров: *“Перешёл потому, что на реале за счет комиссий терял все деньги и не было системного подхода к торговле и не следовал своим установкам, правилам во время сессии”.* Как и предыдущий респондент, Умалат пришел на фондовый рынок за деньгами. У него нет ожиданий, что финансовый рынок — это просто, он полагается на собственные качества. Важным критерием выбора команды для новичка является высокая лояльность ее к нему: *“Все другие компании очень похожи друг на друга очевидным конфликтом интересов между компанией и трейдером. Также не было комфортных условий для торговли. АТГ дает понимание рынка, чего мне всегда не хватало, нет конфликта интересов, условия всегда можно обсудить и прийти к взаимовыгодному соглашению”.* Умалат считает, что команда АТГ даст ему комфортные условия и у них не будет конфликта интересов, что является основным мотиватором для него при выборе данной команды. Также ему важно наличие профессиональных трейдеров, которые его научат. Одно из существенных отличий Умалата от предыдущего респондента это то, что он торгует от 2 до 8 часов, в то время как Ф. 16 часов на различных рынках. Ф. диверсифицирует финансовые инструменты и это один из важных параметров отличия любителя от профессионала. Однако, возможно у Умалата недостаточно не только знаний, но и возможностей для торговли на других рынках. Умалат считает, что утром и в обед до 13 часов по американскому времени считается

приоритетной торговля. Умалату 31 год, а Ф. 50 лет. Они люди разных возрастных групп, что позволяет сделать вывод о сложности выделения профессиональных навыков в трейдинге по возрасту. При включенном наблюдении трейдеры рассказывали, что существуют и старые трейдеры, однако это чаще исключение. При чем Ф. начинал заниматься трейдингом с 30, как и Умалат. Как и для Ф., так и для второго респондента важно увидеть движение в акции: *“Логическое обоснование гэп (существенная разница между ценой закрытия предыдущего таймфрейма и ценой открытия, следующего) и утреннее движение - это однонаправленная реакция/интерес большинства торговцев на аномалию в стаке, потому что, допустим, стак вчера отчитался лучше ожиданий, значит большинство участников рынка думают однонаправленно по отношению к стаку. Сегодня мы видим это по гэпу и движению цены стака в лонг, то есть вверх, после гэпа”*. Для них это является показателем работы других участников с данным финансовым инструментом и возможностью заработать. Умалат пишет, что трейдеры отличаются долгосрочностью позиций и размером участника, а Ф. говорит о том, что они отличаются только деньгами и образом мыслей. Позиция Ф. более общая возможна из-за его опыта на рынке. Частично они говорят об одном и том же, но главным для Ф. является просто различие мыслей у трейдеров, это более понимающая позиция. Однако они сходятся в том, что главным мерилем успеха трейдера является стабильность прибыли. Основная же обязанность трейдера — это следование своим правилам у Умалата и повторение одних и тех же действий и самообучаемость у Ф. В целом, они схожи в данном аспекте. По отчету, основанному на двух респондентах, их можно причислить ко второй группе частных трейдеров с расширенным пониманием рынка и высокой самоотдачей. Однако их нельзя разделить по возрасту, стране или использованию различных платформ, но их разница кроется в опыте работы на рынке, успешном и нет. Важно отметить, что более опытный Ф. считает трейдинг основной работой, так как он уже

успешен, а Умалат еще работает инженером. Различается и их понимание рынка. У Умалата оно более механическое: *“Нет ощущений каких-то; я трейдер, ко мне постепенно приходит понимание рынка, того, почему в определенной ситуации следует ожидать определенных цен в стэке, знаю, что от меня требуется для успешной торговли и отрабатываю свои навыки; есть знания, которые нужно правильно применить; рынок- это деятельность людей по покупке и продаже компаний, где все их сделки можно отследить и, в какой-то мере, определить настроение большинства и получить прибыль исходя из своих наблюдений; рынок состоит из людей, которые хотят заработать благодаря своим навыкам торговли”*. У Ф. оно более глубокое. Важно отметить, что это деление внутри второй группы поведения по Иванищенко⁵¹. Их обоих нельзя назвать новичками.

Обратимся к следующим опрошенным. Рассмотрим еще одного человека, который приближен к АТГ, однако не как Умалат, а уже внутри команды. Это Артем, ему 28, он из Казахстана. На рынок он пришел, потому что ему было интересно изучать рынок ценных бумаг, а в дальнейшем он планировал зарабатывать деньги на нем: *“Хотел еще на 2 курсе в институте узнать про американскую биржу. Был даже предмет рынок ценных бумаг. Но мой универ был такой дырой, что мы весь курс учили определение “акция”, “облигация” и т.д. Потом уже когда закончил поработал, переехал в Санкт-Петербург, тут поработал, появились деньги для подушки, что бы можно было изучать рынок, нашел в хедхантере объявление о наборе в проп на Америку, туда и пошел, думал там будут учить. В итоге убил год самообучением и бесприбыльной торговлей на деньги проп компании, которая давала деньги в управление. Через год нашел АТГ, в мае будет год как в АТГ состою”*. Как и для Умалата для него важно наличие опытных наставников или команды, которая понимает, что делает: *“В АТГ есть Дима*

⁵¹ Иванищенко Н. Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры. 2001.

(CEO), который работал на стороне крупного участника и знает процессы изменения динамики цены на своем опыте, а не по книжкам технического анализа или паттернам из интернета, все остальные кого я знаю в СНГ в серьезных структурах не работали”. Артем проходил курс в АТГ и стал там хэдрейдером, это вторая ступень в данной структуре: “Почти хэдрейдером стал. Анализирую финансовые инструменты, нахожу интересные цены, даю сигналы трейдера и сам торгую. Пути от демо счета до реального счета: пройти обучение по теории, торговать на демо в рамках РМ и ММ, увидеть, что у тебя хотя бы 50 на 50 и соотношение прибыли к потерям 1,5 то можно торговать на реале”. Данная компания может характеризоваться, как делающая упор на понимание рынка в первую очередь, а не на доход его участников. Большинство опытных трейдеров говорит, что в рынке должно быть понимание и повторение действий, что приведет к деньгам. Понимание первично, а деньги вторичны. Возможно, это еще одна сторона опытного подхода: думать о выполняемых действиях, а не о результате. Подтверждением служат слова Артема о системе обучения в данной структуре: “В АТГ все что рассказывается объясняется логически со всех сторон, и каждая последующая информация дополняется предыдущими знаниями. У трейдера “хамахи” я смотрел курс и у United Traders, “бороды” — это просто бред сивой кобылы из разряда я наскринил за прошлый месяц стаки, которые сходили хорошо буду теперь искать что-то похожее. А почему они так сходили непонятно, главное, что сходили. В АТГ нет такого, все что мы изучили - это пазлы поведения цены и теперь можно просто брать любой стак и его анализировать, исходя из пазлов, которые ты понимаешь и прогнозировать поведение цены Первые 4 месяца мы даже не открывали графики, тупо рисовали все в программе paint, потом уже перешли на графики, и все что рисовалось в paint глаз видел на графиках, т.е. ты начал понимать динамику движения цены и видеть ее, а не картинку о как хорошо сходила”. Крайне важно обратить внимание, что понимание

может происходить и в paint, без рынка для начала. Опять же это говорит о высокой важности понимания в данной структуре. Артем не имеет стратегии в стандартном понимании. Его главная стратегия – это найти крупного участника и идти вместе с ним: *“Я должен видеть на инструменте наличие одного крупного игрока в мою сторону и отсутствие крупного против меня. Важно понимать рынок и видеть, как ведут себя крупные участники, уметь соблюдать РМ и ММ.”*. Отвечая на вопрос про различия трейдеров, Артем снова обращается к пониманию: *“Ну отличаться только тем, что мы можем по-разному для себя понимать рынок и стиль торговли у нас будет разный. Кто-то более рисковый, кто-то менее, кто-то вообще играет на рынке, а не работает.”*. У данного респондента довольно четкое представление о том, что есть рынок: *“Рынок живой организм, а мы в нем клетки”*. Такое же четкое представление о том, кто он в структуре рынка: *“Маленькая песчинка”*. Может Артем и не достиг вершин в трейдерстве, которых в целом и нет из-за различия подходов и изменчивости рынка, но с точки зрения социологии нам важно разобраться, чем отличается первая группа от второй⁵². Все три респондента представленные выше относятся ко второй группе с активным финансовым поведением. Они рефлексиируют собственные действия и стараются понимать рынок. У них есть повышенная вероятность получить прибыль, так как у Ф. есть опыт, а Умалата трудолюбие и желание саморазвиваться. Они все обучены риск-менеджменту и мани-менеджменту и ведут записи и пытаются понять, что они делают. В данной части ВКР важно снова показать, что отличает первую группу от второй. Приведем слова Ф. о основных ошибках новичков:

1. *“Плохо переносят ломку. Им трудно сломать себя и свое мировоззрение, те знания, которые не приносят им результата, и от которых они боятся избавиться”*.

⁵² Ивашиненко Н. Н. Механизм взаимодействия на финансовом рынке России: население и финансовые структуры. 2001.

2. *“Фактор самообучения ближе к нулю. Как баран на новые ворота толпились на МТ4 и не видят ничего больше. Книги не читают, семинары и вебинары посещают крайне редко, все что нужно и крайне важно не записывают, не делают выводы по материалу (что принесло им изучение материала, а от чего можно избавиться).”*
3. *“Ведение дневника (журнала). Ну это корень всех бед, сделал - запиши, не сделал - запиши дважды и все же сделай. На таких простых мелочах много трейдеров так и не становятся профи, потому что считают, что все нарисованное в терминале соответствует их мировоззрению трейдинга. А на самом деле все не так, нарисовать это еще положить перо, вот когда напишите, вот тогда и работайте по тому, что написали сами. Нужна системность и алгоритм ваших действий.”*
4. *“Где достать деньги или заработать на форексе и я перейду на фонды. Бред, не деньги прежде всего нужны трейдеру. Деньги везде есть, просто вы не готовы, чтобы они к вам пришли. Нужна идея или цель больше, чем сами деньги. Нужна мотивация, чтобы деньги начали думать про вас и как попасть к вам в карман (рекомендую почитать *эзрегор денег*”).”*
5. *“Новичкам везет и мне будет везти. Но так продлиться не долго, пока вы не будете понимать и знать всю подноготную того рынка, куда вы пришли работать. я не говорю только Форекс, уматывай оттуда, везде есть свои особенности и это трудная и кропотливая работа (*каждый день*”).”*

Ф. говорит в интервью о том, что не деньги нужны трейдеру, а идея или цель.

Проведем анализ интервью с четвертым участником. Это Дмитрий, ему 38 лет, и он глава АТГ. На рынке он уже шестнадцатый год, и что интересно, 10

лет был трейдеров в компании. Это означает, что он был коммерческим трейдером на зарплате, который выполняет указания вышестоящих лиц: *“На последнем месте я работал хэдтрейдером и обучал их, трейдеров. До этого я работал программистом, разработчиком стратегий, работал методологом в банке в трейдерском отделе. Затем создавал трейдинг флор (торговый зал) с инвесторами, неудачно. Роботов писал 5 лет, полуудачно. В итоге пошел уже полностью в трейдинг, работал трейдером в фонде, поднялся до консультанта по стратегиям дейтрейдинга, потом обучал трейдеров, потом сократили и потом уже хэдтрейдером.”*. Однако его отличает от остальных, что на рынок его привели не деньги изначально: *“Можно сказать, что попал я в эту сферу случайно. Мой хороший знакомый предложил поработать его помощником в только что образованной маленькой компании, которая решила заниматься трейдингом на ММВБ. Оплата труда была такой же, какую я имел на данный момент работая системным администратором и программистом IC по совместительству. Это было что-то новое. Я был молодой и меня особо ничего не держало на прежнем месте работы, поэтому я спокойно согласился”*. Так он описывает то, почему он решил уйти из коммерческого трейдинга и перейти к работе на себя: *“На возникновении идеи работать на себя повлияло несколько факторов. Первый - мой отдел расформировали, так как компания решила делать упор на алготрейдинг и сократить расходы на персонал. Я получил выходное пособие и отдыхал около полугода. Затем я решил, что прежде чем искать новое место почему бы не попробовать поработать самостоятельно. Т.е. так сказать это было нечетко продуманное решение, а из разряда почему бы не попробовать”*. В дальнейшем он описывает свои навыки программирования как то, что помогло ему торговать. Он не думал о прибылях, а просто жал на кнопки, как выражается Дмитрий. Абстрагирование от мыслей о деньгах облегчает эмоциональное волнение. Дмитрий является главой АТГ, о которой говорили выше. Данную структуру

можно назвать трейдерским сообществом частных трейдеров, однако она частично закрытая. Туда можно попасть, но только через обучение, которое представлено в виде двух вариантов. Первое - это платные курсы, которые представляют год интенсивного обучения, а второе – это бесплатный проект: *“До недавнего времени я периодически брал группу, если мне писали с вопросами про обучение. После небольшого тестирования я принимал решение, кого я готов взять, и мы начинали заниматься. Я не обучал именно трейдингу, т.к. я уже писал выше. Чтобы стать трейдером нужен только опыт и постоянно работать над этим. Я обучал комплексному анализу рынка. А также общему понимаю, что вообще такое рынок и старался довести до осознания того, что мы и есть рынок. Обучать достаточно сложно. Так как каждый человек воспринимает информацию по-своему. Приходится искать подход к каждому. Обучать ради обучения мне никогда не было интересно. Если я брался за обучение, то "пока смерть не разлучит нас" или какие-то другие обстоятельства, когда человек принимал решение уйти из трейдинга. Нужно понимать, что далеко не всем в этой сфере захочется остаться на долгий срок. А так как я сам постоянно учусь, то обучение не имеет сроков. В течении года я стараюсь передать информацию и научить ей пользоваться. А затем ребята уже самостоятельно нарабатывают опыт и обучаются именно осознанному трейдингу, и работают сначала на статистику, а затем на результат. Год назад, получая отзывы о том, что люди берут немалые деньги за обучение трейдингу, получая за это какую-то как минимум общедоступную информацию или заведомо не ту информацию, которая позволит им остаться в этой сфере на долгий срок. Я решил, что имеет смысл создать так называемый проект AT_EDUCATION и рассказать в виде вебинаров о своем подходе к анализу рынка, рассказать про ошибки тех, кто решил связать свою деятельность с трейдингом. На данный момент я сделал 2, так называемых, сезона. Это около 30-40 часов видео на нашем канале*

YouTube в свободном доступе, полгода назад у нас сформировалась идея, что в целом можно было бы обучать и трейдингу, начиная с самых низов, простейшему механическому трейдингу. Для этого мы решили разработать проект ПТУ - Профессиональное трейдинговое училище. Это образовательный бесплатный проект. Я его анонсировал в последнем эпизоде второго сезона AT_EDUCATION, после этого видео мы получили ряд вопросов и пожеланий, в итоге было принято решение параллельно ПТУ запустить в массы и AT_EDUCATION как платные курсы, которые будут в себя включать и то, что я преподавал текущим ребятам нашей команды, так и материалы ПТУ, но более глубоко”. Опять же, здесь прослеживается связь, что главное в рынке не деньги, а понимание. Дмитрий ощущает это как необходимость учить анализу рынка, а не определенным стратегиям. Артем, ученик Дмитрия писал, что он может взять любую ситуацию на рынке и проанализировать ее, составить полную картину, собрав отдельные части. Все это характеризует данное обучение, как обучение для второй группы активного поведения. Несмотря на то, что первая группа рутинного поведения не обучается, для нее тоже есть свои курсы. Это может быть выражено в покупке пакета стратегий. Рутинное поведение не предусматривает создания чего-то нового в анализе, поэтому трейдеры ищут как торговать. Так можно выделить как формируется данное сообщество, на основе чего формируется иерархия и как туда попасть. Иерархия в данном сообществе появляется через опыт его участников, а именно большее понимание помогает стать хэдтрейдером и так далее. Попасть можно, только, пройдя обучение. Однако кого интересует профессиональная помощь, тот может вступить в открытый чат в приложении телеграмм, где обсуждается торговля. Это можно считать группообразованиями. Данное сообщество предлагает способы заработка, однако после обучения человек может остаться в команде и торговать на свои, при этом не уходя после обучения: “Начав обучаться человек не попадает в команду. Он попадает можно

сказать в "семью", а в команду он попадает, когда показывает, что он будет полезен команде. Но команда будет открыта для него как источник информации необходимой для работы". Данное сообщество не является фирмой в чистом виде. Это полузакрытое сообщество, которое предоставляет услуги обучения, имеет свою платформу и дает возможность людям со стороны примкнуть к ним хотя бы частично. Также важно отметить, что АТГ создала свою платформу, что сильно ее отличает от большинства сообществ трейдеров. Однако, если проводить интервью с трейдерами, которые просто снимают офис в складчину, то ничего нового не узнать, так как понимание, что есть офис трейдеров сложилось в ходе включенного наблюдения. Данное исследование в рамках интервью было сделано для того, чтобы понять, что есть сообщество частных трейдеров на конкретном примере. Было выяснено на основе чего оно формируется, из кого состоит, как туда попасть, делится ли там доход или каждый сам по себе. Также данное интервью отображает то, как люди из второй группы активного поведения ведут себя в рынке и чем его считают. Было выяснено, что отличает первую группу от второй. Однако важно понимать, что обе эти группы создают рынок. В информационном обществе возможны связи трейдеров через сеть интернет, что не мешает считать их сообществом. Они также общаются в чате, независимо от своего опыта и вместе действуют. Как сказал Дмитрий, именно частные трейдеры двигают рынок.: *"Направляет крупный, а двигает публика"*. Ритейл трейдеры есть рынок: *"Это осознание того, что рынок без нас не существовал бы. Мы не его пицца, мы его биоматериал. Если ты себя осознал рынком, то ты с ним не борешься, не пытаешься быть умнее, хитрее, не ищешь лазейки. А если ты и есть рынок, то как не получать от торговли на дистанции. Это же уже просто неизбежно"*. В целом, слова Дмитрия очень похожи на слова опытных трейдеров из работы Кнорр-Цетины⁵³. Рынок есть организм и с ним нельзя спорить.

⁵³ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005.

Подведем итог теоретической части и эмпирической части. В данной работе были рассмотрены постсоциальные отношения. Контакт трейдеров в обезличенных системах на рынке невозможен. Рынок есть организм или совокупность действий трейдеров, что приводит к тому, что трейдеры на рынке сами по себе. Они не могут знать, с кем они встретятся. Трейдеры рутинного поведения понимают это хуже, чем трейдеры активного поведения. На данном этапе невозможно рассмотреть третью группу финансового поведения, а именно инвесторов. Однако трейдеры могут общаться внутри сообществ, которые создают по различным схемам. Данные сообщества с ритейл трейдерами есть рынок, так как данные трейдеры есть движущая сила на рынке. Также в эмпирическом исследовании было проверено есть ли отличие от утверждений, сказанных в работе Кнорр-Цетины, существенных не нашлось⁵⁴. В подглаве с осмыслением работы М. Аболафии были рассмотрены такие вещи, как конститутивные роли, локальная рациональность и динамика власти и изменений. Все это находит отражение в реальных сообществах трейдеров. Трейдеры используют определенный подход, меняют его со временем и занимают определенную роль на рынке. Также трейдеры из интервью утверждали, что они полагаются только на себя и должны проводить качественный анализ. Большинство утверждало, что нужно изменить свои ожидания от рынка в начале пути и контролировать эмоции при торговле. Эмоциональная нестабильность чаще всего ведет к потерям. У трейдеров из второй группы есть четкий риск менеджмент, который классифицирует их как профессионалов, готовых к потерям и пониманию того, что прибыль может совмещаться с проигрышами на рынке. Трейдеры рациональны в данных ситуациях. Профессионалы имеют системы принятия решений, которые помогают в непонятых ситуациях на рынке и чаще всего знают, как проанализировать ту или иную информацию в биржевом пространстве. Рынок изменяется и меняется подход

⁵⁴ Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках (перевод М.С. Добряковой) Экономическая социология Том 6. № 2. Март 2005.

к нему, однако трудно согласиться с тем, что потребность в анализе и профессиональном саморазвитии пропадет. Обратимся к акторно-сетевой теории Латура. Биржа есть гетерогенная сеть, которая совмещает как социальную составляющие (трейдеров различных типов), так и техническую, а именно устройства, обеспечивающие работу биржи. Также понятие актант удобно для описания нововведений на биржевых рынках, а именно роботов. Это не люди, которые коммуницируют с различными актантами. Роботы есть отражение подхода рынков как культур, так как они показывают динамику изменений. Трейдеры и биржа есть гетерогенная сеть, однако сообществом ввиду обезличенности актантов не являются. Была тщательно описана первая группа рутинного поведения посредством включенного наблюдения. С помощью интервью было разобрано конкретное сообщество и выявлены отношения трейдеров к рынку. Сообществом же являются собрания трейдеров, которые в дальнейшем составляют рынок. Профессиональные сообщества строятся на основе желания командной работы и схожих интересов. В них присутствует определенная иерархия, определяемая опытом. Главным для трейдера считается понимание рынка и саморазвитие. Ритейл трейдеры (первая и вторая группа разновидности трейдеров) есть частицы такого организма, как рынок, которые двигают его. Рынок и трейдеры обуславливают друг на друга.

Заключение

При написании данной работы было сделано несколько важных и определяющих выводов. В первую очередь, было выяснено кто такой трейдер и на какие типы подразделяется данная профессия. Следующей задачей было разделить трейдеров на три группы, что позволило выделить новичков, любителей, профессионалов и инвесторов. Также было выяснено как трейдеры сосуществуют в концепции постсоциальных отношений. Помимо этого, было выяснено, чем они руководствуются при принятии решений и чем являются трейдерские сообщества в концепции сетей.

Обратимся к дополнительным выводам. Во-первых, трейдеры относятся к рынку как к огромному организму, существу, целому из миллиона составных частей. В моменте, как было выявлено из интервью, что они могут связывать свои неудачи с действиями других трейдеров. Например, я потерял прибыль, возможно, это связано с тем, что на рынок пришел крупный участник и изменил ситуацию в акции. Однако в одной акции могут работать сотни людей, и поэтому трейдер не выделяет оппонента. Из всего этого выходит следствие, что люди и рынок не являются сообществом. Несмотря на их устойчивую связь и работу через мониторы и язык цены, это отношения не социальные, по крайней мере, не полностью. Это

подтверждается и в работе Кнорр-Цетины, что работа на рынке - это борьба с обезличенным элементом, так и в теории Латура, что биржа является гетерогенной сетью, технической и социальной. В работе Аболафии прослеживаются способы работы на рынке, конститутивные правила и роли, что говорит об определенном способе работы и понимании. Из этого строятся отношения между участниками сообщества, так как при всеобщем одобрении роли не следование ей будет считаться недопустимым. Также теория Латура дает нам первоначальное понимание того, как строятся сообщества. В первую очередь, они используют источники неопределенности. Они находят существующих участников группы и тщательно очерчивают свои границы, называя свою среду лучшей для роста, а все остальные архаичными, ненужными. Далее мы видим взаимосвязь участников в группе. По мнению Латура, каждый актант сопряжен с другими. Это означает, что действия одного актанта побуждают другого к действиям и это взаимосвязанная цепочка. Это может быть замечено на рынках, так как актант изменяет цену, оставляет след и другие актанты, наблюдавшие за ценой, тоже ее изменяют. В трейдерских же сообществах это может проявляться голосом. Один трейдер кричит другим о прибыльной ситуации и побуждает их всех входить в сделку. Одной из задач исследования было выяснить, являются ли сообщества частных трейдеров группообразованиями. Их можно считать группообразованиями с профессиональной и социальной иерархией. Однако некоторые сообщества трейдеров являются профессиональным сообществом, а другие нет. Это зависит от того, к какой группе причислены трейдеры из данных сообществ. Кроме этого, было выяснено, как различаются трейдеры в частных сообществах по опыту. Это дало понимание того, как происходит профессиональный рост трейдера и на основе чего строятся его решения.

Помимо этого, было проведено включенное наблюдение. Подробно были рассмотрены две группы новичков и профессионалов, различие между ними, их отношение к рынку. Далее было рассмотрено на какой основе

строится конкретное сообщество, как происходит обучение, для чего создавалась платформа и др.

В результате проведенного эмпирического исследования гипотеза была подтверждена. Был сделан вывод, что рынок американских ценных бумаг создается действиями сообщества трейдеров, участников рынка. Важнейшими условиями для его существования являются непрерывающиеся финансовые операции и наличие участников рынка на различных уровнях, от ритейлов до институций.

Литература

1. Аболафия М. Как вырабатывается понимание экономического спада: интерпретативная теория хозяйственного действия/ Экономическая социология [Электронный ресурс]/М. Аболафия// . Т. 8. № 5. 2007.
2. Аболафия М. Рынки как культуры: этнографический подход. Экономическая социология [Электронный ресурс] Т.4.№2. 2003. С.63–72.
3. Американская социология. Перспективы, проблемы, методы // под ред. Г. В. Осипова. М. : Прогресс, 1972.
4. Валлерстайн И. Введение в миросистемный анализ/ пер. Н. Тюкиной. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006.
5. Валлерстайн И. Время и длительность: в поисках неисключенного среднего. // Философские перипетии. Вестник Харьковского государственного университета. №409'98. Серия: Философия. ХГУ, 1998.
6. Вахштайн В. Возвращение материального. «Пространства», «сети», «потoki» в акторно-сетевой теории // Социологическое обозрение. Т. 4. № 1. 2005.
7. Вахштайн В.С. Социология повседневности и теория фреймов, СПб: Изд-во Европейского ун-та в СПб. 2011.

8. Вебер М. Основные социологические понятия. Избранные произведения: Пер. с нем./сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н.Давыдова; Предисл. П.П. Гайдено. – М.: Прогресс, (Социологическая мысль Запада). 1990. – 808с.
9. Волков В.В., Хархордин О.В. Теория практик, СПб: Изд-во Европейского университета в СПб, 2008.
10. Гарфинкель Г. Исследования по этнометодологии/ Гарфинкель Г. СПб. : Питер, 2007.
11. Гофман И. Анализ фреймов: Эссе об организации повседневного опыта. М.: Институт социологии РАН, Институт Фонда «Общественное мнение», 2004.
12. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни. М.: Канон-Пресс-Ц, 2000.
13. Делёз Ж. Логика смысла, М.: Раритет; Екатеринбург: Деловая книга, 1998.
14. Дьяков А.В. Философия постструктурализма во Франции / Дьяковы А.В. – М. : Northern Cross, 2008.
15. Иванов Д.В. Актуальная социология: веселая наука в поисках злых истин. Журнал социологии и социальной антропологии. 2010.
16. Кнорр-Цетина К., Брюггер У. Рынок как объект привязанности: исследование постсоциальных отношений на финансовых рынках. Экономическая социология [Электронный ресурс] Т.6. №2. 2005. С. 29–49.
17. Коркюф Ф. Новые социологии. СПб.: Алетейя, 2002
18. Кравец А.С. Теория смысла Ж. Делёза: pro и contra. Логос, 2005.
19. Кузнецов А. Г. Символический интеракционизм и акторно-сетевая теория: точки пересечения, пути расхождения и зона обмена. Социология власти. 2014.

20. Латур Б. Где недостающая масса? Социология одной двери. В. С. Вахштайн (ред.). Социология вещей, М.: ИД «Территория будущего». 2006.
21. Латур Б. Об интеробъективности. Социологическое обозрение, 6 (2). 2007.
22. Латур Б. Надежды конструктивизма / пер. с англ. О. Столяровой // Социология вещей: сб. ст. / Под ред. В. С. Вахштайна. - М: Территория будущего, 2006.
23. Латур Б. Наука в действии: следуя за учеными и инженерами внутри общества. – СПб.: Изд-во ЕУСПб, 2013.
24. Латур Б. Нового времени не было. Эссе по симметричной антропологии. СПб. Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге, 2006.
25. Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию / пер. с англ. И. Полонской; под ред. С.Гавриленко. – М.: Изд. Дома Высшей школы экономики, 2014.
26. Лебединцева Л.А. Социология профессий. – Юрайт. 2016
27. Лукша О. В. Социология профессиональных групп: Определение понятий // Профессиональные группы интеллигенции. М., Изд-во Ин-та социологии РАН, 2003.
28. Луман Н. Общество общества. Ч.1: Общество как социальная система/ Луман Н.- М. : Логос, 2004
29. Напреенко И.В. Семиотический поворот в STS: теория референта Бруно Латура. Социология власти. 2013.
30. Ритцер Дж. Современные социологические теории. / Ритцер Дж. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2002.
31. Сериков А.Е. Семиотическая модель действия. Социологический журнал. 2009.
32. Смелзер Н. Социология. М., Феникс. 1998.

33. Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Паршина Е. А. и др. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
34. Струмилин С. Г. Проблемы экономики труда. М., 1957.
35. Abolafia, M.Y. (a) Making Markets: Opportunism and Restraint an Wall Street. Cambridge: Harvard University Press, 1996.
36. Abolafia, M.Y. (b) Hyper-rational Gaming, Journal of Contemporary Ethnography, 1996.
37. Barber, B. All Economies Are “Embedded”: The Career of a Concept and Beyond // Social Research. 1995.
38. Bruegger. U., Knorr-Cetina, K. Global Microstructures: The Interaction Practices of Financial Markets // American Journal of Sociology. 2000.
39. Callon, M. The Laws of the markets. Blackwell, London. 1998.
40. Callon, M., Latour, B. Don't throw the baby out with the Bath School! A reply to Collins and Yearley. A. Pickering (ed.) Science as practice and culture, Chicago: University of Chicago Press. 1998.
41. Coleman, J. The Rational Reconstruction of Society: 1992 Presidential Address // American Sociological Review. 1993.
42. Collins, H. M., Yearley S. Epistemological Chicken. A. Pickering (ed.) Science as practice and culture, Chicago: University of Chicago Press. 1992.
43. Fligstein, N. Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions, American Sociological Review. Vol. 61. 1996. P. 656–673.
44. Goffman, E. Interaction Ritual. Garden City, N.Y.: Anchor, 1967.
45. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // American Journal of Sociology. Vol. 91. No. 3. 1985.
46. Knorr-Cetina K. Financial Markets and the Cultural Production of Transparency / Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association. Chicago. 1999.

47. Knorr-Cetina, K. Sociality with Objects. *Social Relations in Postsocial Knowledge Societies // Theory, Culture & Society*. Vol. 14. No. 4.1997.
48. Knorr-Cetina, K., Preda, A. Postsocial Knowledge Societies: The Epistemic Embeddedness of Economic Action // *The Socio-Economics of Long-Term Evolution. Advances in Theory, Complex Modeling, and Methodology / K.S. Althaler, M. Lehmann-Waffenschmidt, K.H. Müller (eds.)*. Berlin: Fakultas Verlag, 2000.
49. Latour, B. Trains of thought: Piaget, formalism and the fifth dimension. *Common knowledge*, 3 (6). 1997.
50. Latour, B. When things strike back. A possible contribution of science studies to the social sciences. *British Journal of Sociology* 51. 2000.
51. Latour, B. *Pandora's hope: essays on the reality of science studies*, Cambridge, MA, London, UK: Harvard University Press. 1999.
52. Latour, B. *Science in action. How to Follow Scientists and Engineers Through Society*. Harvard University Press, Cambridge, MA. 1987.
53. Latour, B. *The Pasteurization of France*, Cambridge, MA: Harvard University Press. 1988.
54. Latour, B. Where Are the Missing Masses? The Sociology of a Few Mundane Artifacts. Wiebe E. Bijker, John Law (eds.) *Shaping Technology / Building Society: Studies in Sociotechnical Change*, USA: MIT Press.\ 1992.
55. Latour B., Woolgar, S. *Laboratory Life. The construction of Scientific Facts*. Princeton University Press, Princeton, NJ. 1986.
56. Mansfield, E. *Principles of Microeconomics*. N.Y.: W.W. Norton, 1972.
57. Rayward, E. Review of «Alien Phenomenology, or What It's Like to Be a Thing» by Ian Bogost. 2012.
58. Scott, W.R. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications, 1995.

59. Scott, W.R. Institutions and Organizations. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications, 1995.
60. Smith, C. Auctions: The Social Construction of Value. Berkeley: University of California Press, 1989.
61. The Efficient Market Hypothesisists: Bachelier, Samuelson, Fama, Ross, Tobin, and Shiller. Collin read, 2013.

Приложения

Приложение №1

Программа исследования

Этапы исследования:

1. Подготовительный этап (изучение темы, разработка программы и инструментов).
 - Определение тем для интервью
 - Составление структуры интервью
 - Определение интересующих категорий для проведения включенного наблюдения
2. Сбор социологической информации.
 - Проведение интервью
 - Проведение включенного наблюдения

3. Обработка собранной информации.

- Транскрибирование интервью
- Ведение дневника наблюдения

4. Анализ собранной информации, подготовка отчета.

- Преобразование полученной информации в выводы
- Изложение результатов проведенного исследования

Гипотеза исследования: Сообщество частных трейдеров, работающих на американском рынке ценных бумаг, конституирует данный рынок американских ценных бумаг.

Цель исследования:

Классифицировать трейдеров и выявить, что отличает одну группу от другой.

Задачи эмпирического исследования:

- Выявить, что приводит людей к работе на финансовых рынках;
- Выявить влияет ли профессиональный статус на количество получаемой прибыли;
- Определить, что является рынком в представлении трейдеров;
- Понять, исходя из каких условий, трейдеры совершают сделки;
- Определить глобальна ли для трейдера каждая ситуация или локальна;

Объект исследования: сообщество частных трейдеров.

Предмет исследования: действия трейдеров на рынке, их понимание рынка.

Статистической единицей наблюдения (измерения) является частный трейдер, принимающий участие в интервью и опросе.

Методика исследования.

В данной работе осуществлялись следующие эмпирические методы:

- Включенное наблюдение,
- Экспертное интервью.

Также использовались следующие методы теоретического уровня:

- форматирование
- формализация
- анализ и синтез
- индукция и дедукция

Вид исследования – аналитический.

Приложение №2

Основные вопросы для интервью с экспертами

1. Как вас зовут?
2. Сколько вам лет?
3. Откуда вы?
4. Сколько лет на рынке?
5. Работаете ли вы еще где-то?
6. Почему пришли на финансовый рынок и как вы опишите ваш первый опыт знакомства с фин. рынками?
7. Через какого брокера и на какой платформе вы торгуете?
8. У вас демо счет или реальный?
9. Каким капиталом для торговли вы обладаете?
10. Торгуете ли вы на свои деньги, через проп-трейдинговую компанию или другим образом?
11. Есть ли у вас команда и по какому принципу она сформирована?
12. Какие финансовые инструменты вы торгуете?

13. Как вы отбираете интересующие вас финансовые инструменты? По каким параметрам?
14. Есть ли у вас любимые финансовые инструменты и почему?
15. Какой срок ваших торговых операций? Внутри дня, день-неделя, Неделя и больше?
16. Сколько часов в день вы торгуете?
17. Считаете ли вы определенное время для торговли более предпочтительным, чем другие?
18. Используете ли вы стакан, ленту, индикаторы? Если да, то что именно и как это вам помогает?
19. Какие параметры должны быть для входа в сделку?
20. Какие условия говорят вам о том, что из сделки надо выходить?
21. Какую стратегию вы используете? Если у вас ее нет, то на основе чего вы совершаете сделки?
22. Что должно произойти, чтобы вы отказались от сделки до входа? Связано это с непониманием ситуации или недостатком ресурсов, для того, чтобы участвовать в данной операции и др.?
23. Чем отличаются трейдеры, торгующие на одном финансовом инструменте, друг от друга?
24. Что самое важное для трейдера?
25. Что есть успешный трейдер и что есть неуспешный трейдер? Какое главное мерило успеха трейдера?
26. Кем вы ощущаете себя на рынке? Что или кто вы в этой структуре?
27. По вашему мнению с кем вы встречаетесь на рынке? С какими игроками?
28. В чем отличие ритейл трейдера от коммерческого, различных институций и роботов? Попробуйте дать хотя бы одну характеристику каждому.
29. Что есть рынок для вас? Из кого или чего он состоит?
30. Дайте одно самое важное правило для вас относительно работы на рынке.

Отдельные вопросы для Дмитрия

1. Что такое ПТУ?
2. Для чего или для кого он сделан?
3. Есть ли другие курсы, способы обучения и для чего они? В чем их отличие от ПТУ?
4. Как обучают в данных курсах, какими способами? На что делается упор?
5. Сколько длится ПТУ и AT_EDUCATION?
6. Как именно обучаются в ПТУ и AT_EDUCATION?
7. Что такое платформа АТОМ и для чего она была создана?

И – Интервьюер (далее И)

Приложение №3

Текст интервью с ФБ

И - Как вас зовут?

ФБ – ФБ.

И - Сколько вам лет?

ФБ - 50 лет.

И - Откуда вы?

ФБ - Запорожье, Украина.

И - Сколько лет на рынке?

ФБ - На фондовом рынке с 2005 года, начинал с форы в 1998 году.

И - Работаете ли вы еще где-то?

ФБ - Нет, я занимаюсь только трейдингом и немного еще обучением, хотя у меня нет образования тичера или коучера.

И - Почему пришли на финансовый рынок и как вы опишите ваш первый опыт знакомства с фин. рынками?

ФБ - Я по образованию технарь, в то время мне казалось, что могу реализовать свой потенциал и новый вид деятельности. Начинал с обучения, трудно было снова садиться за парту, но тема настолько была интересной что мои знания были востребованы не только в рынке, но и в ближайшем окружении (консультации специалистов по обмену валют).

И - Через какого брокера и на какой платформе вы торгуете?

ФБ - У меня несколько счетов, брокеров пиарить не буду. По платформам все видно, на фьючах и на стаках, есть счет на мисех, платформы: quik, ninja, rrgo8, auroga.

И - У вас демо счет или реальный?

ФБ - Демки есть на ТОСе и по текущим счетам, для отработки стратегий и идей торгов. Реальными пользуюсь, как уже вывод по работе с демо.

И - Каким капиталом для торговли вы обладаете?

ФБ - Есть свой капитал и есть капитал в управлении. Количество капитала — это конфиденциальная информация и не разглашается.

И - Торгуете ли вы на свои деньги, через проп-трейдинговую компанию или другим образом?

ФБ - Уже ответил в предыдущем, торгую сам не через проп.

И - Есть ли у вас трейдерская команда и по какому принципу она сформирована? Присутствует в ней определенная иерархия?

ФБ - Не думал пока над этим, есть близкие и знакомые трейдеры, которые в равной степени могли стать командой. Если и будет иерархия, то по типу пропа: Риск менеджер - топ трейдер – трейдеры.

И - Какие финансовые инструменты вы торгуете?

ФБ – Фьючерсы: 6E, 6J, 6B, 6A, SBRF, VTB. Опционы, американские стаки.

И - Как вы отбираете интересующие вас фин. инструменты? По каким параметрам?

ФБ - 8 акций на покупку и 8 акций на продажу. Акции с АТР меньше 0,5 можно оставлять только если акция сходила как минимум 2АТР

- Не должно быть разрывов(дырок) на 5ти минутке.
- Не должно быть больших хвостов.
- Цена выше 2 средних - лонг.
- Цена ниже 2 средних - шорт.
- Желательно найти акции, которые закрылись в самой верхней или самой нижней точке дня.
- Чистое движение в акции после 11:00 должно быть не меньше 30-40 центов.

И - Есть ли у вас любимые финансовые инструменты и почему?

ФБ - Любимые есть - это американский рынок. Стаки - это то, что в равной степени больше прогнозируемо и ликвидно.

И - Какой срок ваших торговых операций? Внутри дня, день-неделя, Неделя и больше?

ФБ - Начинаю со скальпирования, если есть возможность переношу позу на средней срок (это выше суток). В сделке могу сидеть неделями, пока весь импульс стака не выработаю с доливами.

И - Сколько часов в день вы торгуете?

ФБ - С понедельника по пятницу я торгую, время уходит до 16 часов, остальное сон еда прогулки.

И - Считаете ли вы определенное время для торговли более предпочтительным, чем другое?

ФБ - Предпочитаю торговать фьючи на азиатках, до евро сессии, Forts торгую в основном до клиринга в обед, затем перерыв и отдых и готовлюсь к американской сессии.

И - Используете ли вы стакан, ленту, индикаторы? Если да, то что именно и как это вам помогает?

ФБ - Использую стакан и ленту как основное. График показывает ленту, как итог настроений в рынке. Из индикаторов MA200 MA50 и объемы.

И - Что должно произойти, чтобы вы отказались от сделки до входа? Какие параметры должны быть для входа в сделку? Какие условия говорят вам о том, что из сделки надо выходить?

ФБ - В сделку вхожу строго по сигналу и тому что написал предварительно в журнале трейдера. Я ничего не делаю, если не описал это в журнале.

И - Чем отличаются трейдеры, торгующие на одном финансовом инструменте, друг от друга?

ФБ - Только размером депозита и образом мыслей при произведении анализа.

И - Что самое важное для трейдера?

ФБ - Трейдер пришел в рынок делать деньги своей головой, все остальное - архитектура.

И - Что есть успешный трейдер и что есть неуспешный трейдер? Какое главное мерило успеха трейдера?

ФБ - У успешного трейдера процент профитных перекрывает убыточные. Успешный трейдер всегда сделает и выполнит свой торговый план. Также самообучаемость и отсутствие звездности.

И - Кем вы ощущаете себя на рынке? Что или кто вы в этой структуре?

ФБ - Акула-нянька, я и работаю и дополнительно нянчусь со своими учениками.

И - По вашему мнению с кем вы встречаетесь на рынке? С какими игроками?

ФБ - По моей деятельности я вижу и ритейла и комерса, и даже бота от смарта.

И - Что есть рынок для вас? Из кого или чего он состоит?

ФБ - Рынок для меня и любовница и жена. Это для меня все, он состоит, как и наша жизнь из всего, просто многие этого не видят.

И - Дайте одно самое важное правило для вас относительно работы на рынке

ФБ - Записал - сделал – записал. Не сделал - запиши дважды. И учет статистики (оценка ошибок).

И - В чем разница между ритейлом, коммерсом, ботом и смартом?

ФБ - Ритейл — это обычный участник рынка, овцы или свиньи. Коммерс это более крупный участник рынка, ведомый стака, работает в паре со смартом. Смарт - это стак холдер, ведущий стака, хозяин исиенки в основном. Бот всегда висит от смарта на любом стака для поддержания активности (ликвидности).

И - Каким образом вы набрали учеников? Как произошел ваш переход к наставничеству?

ФБ - Ученики пришли через общение в социальных сетях и чатах. Переход произошел в тот момент, когда опыт и умения мешали приросту новых знаний и возникла нужда ими делиться.

И - Как вы их учите? Чему вы пытаетесь их научить?

ФБ - Учю понимать цену и ценообразование на текущем моменте, читать график, искать зависимости действий игроков в стакане и в ленте, сопоставлять объемы, работа с паттернами.

И - Какие основные ошибки новичков?

ФБ - Их масса и все не опишешь, хотя попытаюсь.

1. Плохо переносят ломку. Им трудно сломать себя и свое мировоззрение, те знания, которые не приносят им результата, и от которых они боятся избавиться.
2. Фактор самообучения ближе к нулю. Как баран на новые ворота втолпились на МТ4 и не видят ничего больше. Книги не читают,

семинары и вебинары посещают крайне редко, все что нужно и крайне важно не записывают, не делают выводы по материалу (что принесло им изучение материала, а от чего можно избавиться).

3. Ведение дневника (журнала). Ну это корень всех бед, сделал - запиши, не сделал - запиши дважды и все же сделай. На таких простых мелочах много трейдеров так и не становятся профи, потому что считают, что все нарисованное в терминале соответствует их мировоззрению трейдинга. А на самом деле все не так, нарисовать это еще положить перо, вот когда напишите, вот тогда и работайте по тому, что написали сами. Нужна системность и алгоритм ваших действий.

4. Где достать деньги или заработать на форексе и я перейду на фонды. Бред, не деньги прежде всего нужны трейдеру. Деньги везде есть, просто вы не готовы, чтобы они к вам пришли. Нужна идея или цель больше, чем сами деньги. Нужна мотивация, чтобы деньги начали думать про вас и как попасть к вам в карман (рекомендую почитать *эгрегор денег*).

5. Новичкам везет и мне будет везти. Но так продлиться не долго, пока вы не будете понимать и знать всю подноготную того рынка, куда вы пришли работать. я не говорю только Форекс, уматывай оттуда, везде есть свои особенности и это трудная и кропотливая работа (*каждый день*).

Приложение №4
Текст интервью с Умалатом

И - Как вас зовут?

У – Умалат.

И - Сколько вам лет?

У – 31 год.

И - Откуда вы?

У – Буйнакск.

И - Сколько лет на рынке?

У - На рынке с 01.2015.

И - Работаете ли вы еще где-то?

У - Работаю инженером.

И - Почему пришли на финансовый рынок и как вы опишите ваш первый опыт знакомства с фин. рынками?

У - Пришел потому, что со временем потребности растут (семья, жилье, авто и т.д.), а работая в разных местах в какой-то момент понял, что на жизнь не хватит, если работать на государственных структурах, да и частные организации не будут баловать зарплатой. Первый опыт: пришел брат в гости и рассказал, что есть биржа, где мой заработок будет напрямую зависеть от меня и моих качеств.

И - Через какого брокера и на какой платформе вы торгуете?

У - Демо PPRO8 ATG.

И - У вас демо счет или реальный?

У - Последний реал был на авроре ЮТ, сейчас демо PPRO8 ATG.

И - На реальном счете вы будете торговать на свои деньги, через проп-трейдинговую компанию или другим образом?

У - На свои деньги торговать не буду. Хочу показать свои навыки и торговать на деньги АТГ, на их условиях.

И - Есть ли у вас команда и по какому принципу она сформирована? существует ли там иерархия?

У - Команды нет. Я ритейл, но рассчитываю, что меня возьмут в команду в АТГ.

И - Почему вы перешли с реального счета на демо и почему вы выбираете именно атг, а не другие компании?

У - Перешёл потому, что на реале за счет комиссий терял все деньги, и не было системного подхода к торговле и не следовал своим установкам, правилам во время сессии. Все другие компании очень похожи друг на друга очевидным конфликтом интересов между компанией и трейдером, также не было комфортных условий для торговли. Атг дает понимание рынка, чего мне всегда не хватало. Нет конфликта интересов. Условия всегда можно обсудить и прийти к взаимовыгодному соглашению.

И - Какие финансовые инструменты вы торгуете?

У - Торгую nyse, nasdaq, за исключением etf. Нефть и производные нефти редко, если ничего другого нет.

И - Как вы отбираете интересующие вас фин. инструменты? По каким параметрам?

У - Отбираю согласно тем критериям, которые подходят под мои торговые идеи, технически, на графиках. В последнее время после начала сессии по фильтрам из-за недостатка времени до торговой сессии.

И - Есть ли у вас любимые финансовые инструменты и почему?

У - Любимых нет. Люблю достаточно плавные и технически предсказуемые.

И - Какой срок ваших торговых операций? Внутри дня, день-неделя, Неделя и больше?

У - Внутри дня исключительно.

И - Сколько часов в день вы торгуете?

У - Торгую перерывами, не каждый день. Всегда по-разному, в диапазоне от 2 часов до 8 часов.

И - Считаете ли вы определенное время для торговли более предпочтительным, чем другие?

У - Думаю, что до 13 по нyse для открытия позиции больше возможностей появляется, чем после.

И - Используете ли вы стакан, ленту, индикаторы? Если да, то что именно и как это вам помогает?

У – Стакан, ленту использую в момент входа в сделку и в момент выхода из сделки и при неожиданной активности в стаке. Риски можно таким образом немного сократить и более точно в центах выставить ордера. В процессе торговли при неожиданной активности лента дает инфу о том, как анализировать объем в моменте.

И - Какие параметры должны быть для входа в сделку?

У - Идея 1

Стак гэпнул на 1-10% от своей цены, гэп должен быть или без премаркета или, если с премаркетом, то на открытии сессии цена должна быть хай/лоу премаркета. Утром стак показал явное направление движения интервальным трендом или сильным волновым трендом, желательно в направлении гэпа, а если на закрытие гэпа, то утреннее движение должно быть в направлении рынка, причем стак должен идти агрессивнее рынка. Днем стак начал откатывать, но не более 30% от утреннего движения (хай). Если стак обновляет утренний экстремум(хай/лоу) в течении сессии или на следующий день, это нам дает понять, что стак, более вероятно, пойдет дальше по направлению утреннего движения. При этом надо учитывать объемы, особенно при утреннем движении и на экстремумах.

Логическое обоснование

Гэп и утреннее движение - это однонаправленная реакция/интерес большинства торговцев на аномалию в стаке, потому что, допустим, стак вчера отчитался лучше ожиданий, значит большинство участников рынка думают однонаправленно по отношению к стаку. Сегодня мы видим это по гэпу и движению цены стака в лонг после гэпа. Дневной откат в 30% от утреннего движения дает понять, что толпа начинает фиксировать прибыль или локально появился крупный участник. Когда откаты не более 30% от утреннего движения, я предполагаю, что большинство участников рынка рассчитывает на продолжение утреннего движения, то есть, не возвращаемся в паритет утреннего движения, и направление торговли в стаке сохраняется. Стак обновляет утренний экстремум - значит обратной силы нет, или она явно слабее.

Изменения

10.01.17 добавляю к идее вариант без гэпа, но при наличии тренда на старших ТФ (M15, H1, D), при сохранении всех остальных условий. Также добавляю вариант, что после первого отката, стак не обновляет утренний экстремум, при этом остается внутри диапазона - 30% отката от утреннего движения и рисует уровень(баера/селлера) через двойное значимое движение в сторону утреннего движения.

При ап-тренде: Первый потенциал – хай дня, второй потенциал – 90% от утреннего движения, от лоу внутри дня.

Логика

Утреннее движение дает понять, что баер, который двигал цены на старших ТФ сегодня себя проявляет и показывает другим участникам рынка, чтобы желающих открывать позиции против него не было, при этом дает возможность тем, кто локально фиксирует прибыль — это сделать, или при

появлении крупного участника против него немного отпускает цены, чтобы проверить его.

Для входа - локальный перелом тренда, паттерн для бегиннерс.

И - Какие условия говорят вам о том, что из сделки надо выходить?

У - По риск/реворду, стак долго не идет в том направлении, в котором мне нужно, сильнее/слабее рынка против моего входа, рынок начинает агрессивно расти/падать против моего входа, по рискам. Но это всегда в моменте учитываются, все факторы одновременно и взвешенное решение принимается, исходя их всех условий.

И - Какую стратегию вы используете? Если у вас ее нет, то на основе чего вы совершаете сделки?

У - Стратегия: есть несколько сформированных и логически обоснованных идей, их отрабатываю внутри дня, при этом контролирую риски, стараюсь не выходить за рамки своих правил, не брать то, что мне не подходит по моим идеям.

И- Чем отличаются трейдеры, торгующие на одном финансовом инструменте, друг от друга?

У - Разным подходом к торговле: кто-то торгует внутри дня, кто-то на среднесрок, кто-то исполняет поставленную задачу. есть ритейл - трейдеры, есть крупные, у каждого свои идеи и свои цели.

И - Что самое важное для трейдера?

У - Контроль рисков и соблюдение своих правил.

И - Что есть успешный трейдер и что есть неуспешный трейдер? Какое главное мерило успеха трейдера?

У – Успешный - тот, кто стабильно зарабатывает на длительной дистанции и увеличивает прибыль постепенно. Неуспешный- кто не контролирует риски, поддается эмоциям быстрой наживы. Мерило успеха- конечно же стабильность прибыли.

И - Кем вы ощущаете себя на рынке? Что или кто вы в этой структуре?

У - Нет ощущений каких-то; я трейдер, ко мне постепенно приходит понимание рынка, того, почему в определенной ситуации следует ожидать определенных цен в стэке, знаю, что от меня требуется для успешной торговли и отрабатываю свои навыки; есть знания, которые нужно правильно применить.

И - По вашему мнению с кем вы встречаетесь на рынке? С какими игроками?

У - В любой момент времени на рынке есть любые "игроки", встречаюсь со всеми сразу. Возможно в разных ситуациях количество одних превышает количество других.

И - В чем отличие ритейл трейдера от коммерческого, различных институций и роботов? Попробуйте дать хотя бы одну характеристику каждому.

У - Ритейл- на нем всё. Отбор акций, анализ рынка, анализ поведения стэка, риски, комиссии, форс-мажор, анализ результатов, поправка торговых условий и никаких гарантий. Коммерческий- гарантированная оплата деятельности, четко определенные задачи.

И - Что есть рынок для вас? Из кого или чего, или он состоит?

У - Рынок- это деятельность людей по покупке и продаже компаний, где все их сделки можно отследить и, в какой-то мере, определить настроение большинства и получить прибыль исходя из своих наблюдений; рынок состоит из людей, которые хотят заработать благодаря своим навыкам торговли.

И - Дайте одно самое важное правило для вас относительно работы на рынке

У - Не превышай риски и следуй своим правилам всегда!

Приложение №5

Текст интервью с Артемом

И - Как вас зовут?

А - Артём

И - Сколько вам лет?

А – 28 лет.

И - Откуда вы?

А - Казахстан, сейчас СПб

И - Сколько лет на рынке?

А – Почти два года.

И - Работаете ли вы еще где-то?

А – Нет, не работаю.

И - Почему пришли на финансовый рынок и как вы опишите ваш первый опыт знакомства с фин. рынками?

А - Хотел еще на 2 курсе в институте узнать про американскую биржу. Был даже предмет рынок ценных бумаг. Но мой универ был такой дырой, что мы весь курс учили определение “акция”, “облигация” и т.д. Потом уже когда закончил поработал. переехал в Санкт-Петербург тут поработал, появились деньги для подушки, чтобы можно было изучать рынок, нашел в хедхантере объявление о наборе в проп на америку, туда и пошел, думал там будут учить. В итоге убил год самообучением и бесприбыльной торговлей на деньги проп компании, которая давала деньги в управление. Через год нашел АТГ, в мае будет год как в АТГ состою.

И - В чем отличие атг от других команд по вашему мнению? Почему вы выбрали именно их?

А - В АТГ есть Дима (СЕО), который работал на стороне крупного участника и знает процессы изменения динамики цены на своем опыте, а не по книжкам технического анализа или паттернам из интернета. Все остальные кого я знаю в СНГ в серьезных структурах не работали.

И - Через какого брокера и на какой платформе вы торгуете?

А - Ppro 8, dttw брокер.

И - У вас демо счет или реальный?

А - Счет демо, уже должен был быть реальный по идее, но там какие-то траблы вылезли, сидим, ждем, когда откроют.

И - Каким капиталом для торговли вы обладаете?

А - Капиталом не обладаю.

И - Торгуете ли вы на свои деньги, через проп-трейдинговую компанию или другим образом?

А – На свои не разу не торговал, буду торговать на свои, когда заработаю хотя бы 30к на чужих рисках.

И - Есть ли у вас трейдерская команда и по какому принципу она сформирована? Присутствует в ней определенная иерархия?

А - Есть АТГ все, кто там состоит и есть команда. Иерархии как таковой нет, есть те, кто понимает рынок лучше есть те, кто похуже, соответственно все тянутся к тем, у кого понимание лучше. Как-то так.

И - Кто вы в структуре атг и чем вы там занимаетесь?

А - Почти хэдрейдером стал. Анализирую финансовые инструменты, нахожу интересные цены, даю сигналы трейдера и сам торгую.

И - Как происходит рост от демо до реального счёта?

А - Пути от демо до реала: пройти обучение по теории, торговать на демо в рамках РМ и ММ, увидеть, что у тебя хотя бы 50 на 50 и риск реворд 1,5 то можно торговать на реале.

И - Какие есть звания помимо хэдрейдера и в чем их отличие?

А - Есть Треjder и Хэдрейдер

- трейдер - это тот, кто умеет торговать, он знает, как открыть позицию и как ее закрыть + минимальные познания в локальной ситуации.
- хэдрейдер - тот который понимает все процессы, происходящие на рынке, он знает почему цена пришла сюда, куда она скорее должнай пойти и что делать дальше.

Ну будет потом еще рисковик, который будет отслеживать риски и работу группы трейдеров.

И - Почему вы выбрали учить теорию по атг? Она чем-то отличается от других? В чем существенное различие?

А - В АТГ все что рассказывается объясняется логически со всех сторон, и каждая последующая информация дополняется предыдущими знаниями. У трейдера “хамахи” я смотрел курс и у United Traders, “бороды” — это просто бред сивой кобылы из разряда я наскринил за прошлый месяц стаки, которые сходили хорошо и буду теперь искать что-то похожее. А почему они так сходили непонятно, главное, что сходили.

В АТГ нет такого, все что мы изучили - это пазлы поведения цены и теперь можно просто брать любой стак и его анализировать, исходя из пазлов, которые ты понимаешь и прогнозировать поведение цены.

Первые 4 месяца мы даже не открывали графики, тупо рисовали все в программе paint, потом уже перешли на графики, и все что рисовалось в paint, глаз видел на графиках, т.е. ты начал понимать динамику движения цены и видеть ее, а не картинки о как хорошо сходила.

И - Какие финансовые инструменты вы торгуете?

А - Торгую акции, кроме черного списка: gs, ms, c, bac и т.д.

И - Как вы отбираете интересующие вас фин. инструменты? По каким параметрам?

А - Отбираю по фильтрам (параметров много) и по старшим ТФ (это перед торговой сессией).

И - Есть ли у вас любимые финансовые инструменты и почему?

А - Любимых нет.

И - Какой срок ваших торговых операций? Внутри дня, день-неделя, Неделя и больше?

А - Внутри дня.

И - Какие критерии говорят вам о том, что акция должна быть в верном списке?

А - Старшие ТФ, объем, поведение по отношению к спая, динамика движения цены.

И - Сколько часов в день вы торгуете?

А - Торгую 8 часов.

И - Считаете ли вы определенное время для торговли более предпочтительным, чем другое?

А - Нет, хотел бы торговать как в Америке с 9.30 утра.

И - Используете ли вы стакан, ленту, индикаторы? Если да, то что именно и как это вам помогает?

А - Смотрю стакан и ленту в момент входа в позицию, помогает понять, что я вхожу не первым в эту сторону.

И - Что должно произойти, чтобы вы отказались от сделки до входа?

А - Если появляются против меня следы крупного участника.

И - Какие параметры должны быть для входа в сделку?

А - Я должен видеть на инструменте наличие 1 крупного игрока в мою сторону и отсутствие крупного против меня.

И - Какие условия говорят вам о том, что из сделки надо выходить?

А - Из сделки надо выходить, когда исчерпан потенциал движения или появился крупный участник против движения.

И - Чем отличаются трейдеры, торгующие на одном финансовом инструменте, друг от друга?

И - Что самое важное для трейдера?

А - Важно понимать рынок и видеть, как ведут себя крупные участники, уметь соблюдать РМ и ММ.

И - Что есть успешный трейдер и что есть неуспешный трейдер? Какое главное мерило успеха трейдера?

А - Успешный трейдер – тот, который в конце месяца может забирать деньги с рынка. Мерило успеха: кто больше заработал тот и лучше.

И - Ну отличаться только тем, что мы можем по-разному для себя понимать рынок и стиль торговли у нас будет разный. Кто-то более рисковый, кто-то менее, кто-то вообще играет на рынке, а не работает.

И - Кем вы ощущаете себя на рынке? Что или кто вы в этой структуре?

А - Маленькая песчинка.

И - По вашему мнению с кем вы встречаетесь на рынке? С какими игроками?

А - Встречаюсь с фондами, и толпой.

И - Что есть рынок для вас? Из кого или чего он состоит?

А - Рынок живой организм, а мы в нем клетки.

И - Дайте одно самое важное правило для вас относительно работы на рынке.

А - Правило не торопиться: все будет, но не сразу.

И - Кто такие толпа?

А- Толпа — это ритейл трейдера которые теряют в 97%, или те, кто в одиночку не могут повлиять на изменение цены.

И - В чем отличие ритейл трейдера от коммерческого, различных институций и роботов? Попробуйте дать хотя бы одну характеристику каждому.

А - Ритейл трейдер хочет зарабатывать на рынке, коммерческий трейдер просто работает на рынке.

И - Какие процессы должны происходить чтобы рынок продолжал быть живым организмом?

А - Должны покупать и продавать бумаги.

Приложение №6

Текст интервью с Дмитрием

И - Как вас зовут?

Д - Дмитрий Чистов.

И - Сколько вам лет?

Д – 39 лет.

И - Откуда вы?

Д – Москва.

И - Сколько лет на рынке?

Д - 16 лет. 10 лет профессиональным работником в этой сфере. 7ой год самостоятельно.

И - Работаете ли вы еще где-то?

Д – Нет.

И - Почему пришли на финансовый рынок и как вы опишите ваш первый опыт знакомства с фин. рынками?

Д - Можно сказать, что попал я в эту сферу случайно. Мой хороший знакомый предложил поработать его помощником в только что образованной маленькой компании, которая решила заниматься трейдингом на ММВБ. Оплата труда была такой же, какую я имел на данный момент, работая системным администратором и программистом 1С по совместительству. Это было что-то новое. Я был молодой и меня особо ничего не держало на прежнем месте работы, поэтому я спокойно согласился.

Первый опыт: да тут особо нечего рассказывать. Помощник делает то, что его просят делать. Видел, что товарищ сидел за торговым терминалом еще с другим работником и они там что-то делали. Через некоторое время я уже начал вникать что они там делали, спрашивал, просил показать, и так далее.

И - В чем отличие профессионального работника в данной сфере от работы на себя? почему вы не остались работать профессиональным работником?

Д - Лично для меня это отличается меньшими ресурсами, личными рисками и не с кем посоветоваться. Т.е. все берешь на себя. Работая на компанию есть множество плюсов, но есть и минусы. Например, карьерный рост возможен постоянными сменами мест работы, так как в каждой компании есть "начальник", которым тебе никогда не стать. Кому не интересно развиваться и расти, кому хочется находиться в стабильности и не иметь личных рисков, те всегда остаются там, где им комфортно.

На возникновении идеи "работать на себя" повлияло несколько факторов. Первый - мой отдел расформировали, так как компания решила делать упор на алготрейдинг и сократить расходы на персонал. Я получил выходное пособие и отдыхал около полугода. Затем я решил, что прежде чем искать новое место почему бы не попробовать поработать самостоятельно. Т.е. так сказать это было не четко продуманное решение, а из разряда почему бы не попробовать.

И - Опишите, что вы делали в коммерческой структуре? какие у вас были обязанности?

Д - На последнем месте я работал хэтрейдером и обучал их, трейдеров. До этого я работал программистом разработчиком стратегий, работал методологом в банке в трейдерском отделе. Затем создавал трейдинг флор с инвесторами, неудачно. Роботов писал 5 лет, полуудачно. В итоге пошел уже полностью в трейдинг, работал трейдером в фонде, поднялся до консультанта по стратегиям дейтрейдинга, потом обучал трейдеров, потом сократили и потом уже хэтрейдером.

И - Через какого брокера и на какой платформе вы торгуете?

Д - Это реклама, тем более брокеры менялись.

И - У вас демо счет или реальный?

Д - У меня есть 2 реальных счета и 1 демо.

И - Каким капиталом для торговли вы обладаете?

Д - Сумма с 5ю нулями в долларах (это мои личные средства).

И - Торгуете ли вы на свои деньги, через проп-трейдинговую компанию или другим образом?

Д - Личные средства, Счета у американских брокеров.

И - Есть ли у вас команда и по какому принципу она сформирована? Существует ли в ней определенная иерархия?

Д - 4 года назад я решил, что одному работать как минимум скучно плюс я привык управлять трейдерами. Поэтому попав на некий интернет ресурс для трейдеров, я начал помогать тем, кто выкладывал свои трейды и описания, давать подсказки и рекомендации. В итоге мне начали писать, а не обучаю ли я. И я решил почему бы и нет. так я взял первых учеников. На данный момент

со мной плотно общаются как одна команда около 40 человек. Иерархия определенная есть. Есть управляющие менеджеры, которые являются кураторами определенных направлений. Есть трейдеры, которые работают на свои личные средства. Они наиболее независимые участники команды. На данный момент мы воспитываем трейдеров исполнителей и так называемых хэдтрейдеров, которые помогают трейдерам более правильно принимать решения, управлять позицией и в целом руководить их действиями и ставить задачи на торговую сессию.

И - Вы упомянули, что привыкли управлять трейдерами. В чем отличие вашего управления трейдерами в коммерческой компании от нынешнего метода с обучением. Команда и работа строится на тех же принципах или отличается?

Д - Тем, что сейчас задачи ставлю я, а в коммерческой структуре на последнем месте работы я занимал должность как раз хэдтрейдера, поэтому мне ставились задачи как хэду, а я уже дальше распределял задачи между командой. Это не единственное отличие, но если мы говорим именно об управлении командой, то добавить нечего. Если мы будем говорить о самих задачах, то конечно отличия есть. Так как я не являюсь на данный момент управляющим крупной финансовой структуры, то и задачи у нас другого уровня.

И - Какие финансовые инструменты вы торгуете?

Д - На данный момент мы специализируемся исключительно на торговле акциями на американских биржах NASDAQ и NYSE.

И - Как вы отбираете интересующие вас фин. инструменты? По каким параметрам?

Д - Так как команда сейчас работает только внутри дня, то нам необходимы такие компании, акции которых достаточно ликвидны, чтобы

минимизировать потенциальные проскальзывания цены при необходимости выхода или входа, используя market order. На это кроме плотности стакана влияет средний спрэд. И важным параметром для отбора тикеров является размер среднего хода от волатильности цены внутри дня.

И - Есть ли у вас любимые финансовые инструменты и почему?

Д - Любимых нет. Как и нелюбимых. Это всего лишь акции. Как их можно любить или не любить. Если нам подходят параметры, то мы потенциально готовы торговать те или иные компании.

И - Какой срок ваших торговых операций? Внутри дня, день-неделя, Неделя и больше?

Д - На данный момент команда работает исключительно внутри дня. Время в позиции от десятка минут и до нескольких часов. Я лично торгую и среднесрочные идеи. Это может быть от пары дней и до нескольких месяцев, если я считаю, что это имеет смысл держать.

И - Сколько часов в день вы торгуете?

Д - Это невозможно посчитать. Так как не от меня зависит этот параметр. Сколько понадобится в рамках торговой сессии.

И - Считаете ли вы определенное время для торговли более предпочтительным, чем другие?

Д - Если мы говорим о дейтрейдинге, то я не открываю позиции позже чем 15:30 по Америке и раньше, чем 9:35. Это просто некие правила, которые я сам себе установил. Мне так комфортно.

И - Используете ли вы стакан, ленту, индикаторы? Если да, то что именно и как это вам помогает?

Д - стакан, лента - это инструменты, которые есть у трейдера и не использовать их вообще было бы как минимум глупо. Я делаю комплексный анализ. От чартов на различных таймфреймах до стакана и ленты в моменте. Индикаторы некоторые я использую, которые позволяют сократить вычисления в уме. Так сказать, визуализированные математические формулы, которые мне дают необходимую информацию в плане расчетов.

И - Какие параметры должны быть для входа в сделку?

Д - Я не использую параметры. Есть система принятия решений. Это комплексное решение. Это анализ текущей ситуации. И такая СПР для каждого подхода или можно сказать стратегии - своя.

И - Какие условия говорят вам о том, что из сделки надо выходить?

Д - О том выходить или не выходить. Это другая система. Я ее называю "Мани-менеджмент позиции". Это независимая система, которой не важно по какой причине открыта та или иная позиция. Ей важно лишь каким образом дальше развиваются события. И есть четкий план на те сценарии, к которым я готов. Для каждой стратегии выбирается и свои ММ позиции.

И - Какую стратегию вы используете? Если у вас ее нет, то на основе чего вы совершаете сделки?

Д - У меня ряд стратегий, которые мы используем. Во многом это зависит от компетенций трейдера и его опыта как в анализе ситуации, так и в принятии адекватных решений. В рамках данного интервью — это нереально осуществить.

И - Чем отличаются трейдеры, торгующие на одном финансовом инструменте, друг от друга?

Д - Вася торгует X. Петя торгует ХОМ. Мне как хэтрейдеру в принципе и это не важно. я никого не делю. Каждый торгует как ему комфортно, выбирая тот или иной подход, который ему дает необходимые результаты.

И - Что самое важное для трейдера?

Д - Если ты трейдер, то торгуй. Если ты не торгуешь, то ты не трейдер. Иными словами, если человек решил заниматься трейдингом, то он должен думать только о трейдинге, выполнять поставленные задачи - торговать. Если он будет сидеть думать о каких-то других вещах (деньги, правота и т.д.), то торговать он не будет, а значит он бессмысленно проводит время.

И - Что есть успешный трейдер и что есть неуспешный трейдер? Какое главное мерило успеха трейдера?

Д - Успешный или неуспешный измеряется в текущем финансовом положении трейдера. Я же бы применил такое определение как состоявшийся трейдер. Это тот, кто осознал, что такое трейдинг и осознал, что он занимается этим профессионально не зависимо от того работает ли он в коммерческой структуре или же на себя. Можно перефразировать чуть иначе. Успешный трейдер, это тот, кто стал профессионалом и стабильно обеспечивает свое существование своими руками. Я никого не делю. Каждый торгует как ему комфортно, выбирая тот или иной подход, который ему дает необходимые результаты

И - Кем вы ощущаете себя на рынке? Что или кто вы в этой структуре?

Д - Я просто участник, который осознает свои преимущества относительно других, кто не имеет всех тех инструментов анализа, которыми обладаю я. Я не имею в виду других трейдеров. Я говорю в целом обо всех людях. А когда трейдер смог достаточно глубоко продвинуться в изучении рынка, то он начинает, можно сказать ощущать себя рынком!

И - По вашему мнению с кем вы встречаетесь на рынке? С какими игроками?

Д - У каждого участника на рынке есть свои задачи, и он их решает теми способами, которыми он это делать может. Кто мне продал акции или кому я продал, для меня не имеет никакого значения. Значит ему это было необходимо сделать по каким-то его причинам.

И - Как описывается ощущение себя рынком? Это неотъемлемый элемент рынка или максимальная осознанность?

Д - Это осознание того, что рынок без нас не существовал бы. Мы не его пища. Мы его биоматериал. Если ты себя осознал рынком, то ты с ним не борешься, не пытаешься быть умнее, хитрее, не ищешь лазейки. А если ты и есть рынок, то как не получать от торговли на дистанции. Это же уже просто неизбежно

Допускаю, что у людей кто уже более 10 лет стабильно занимаются рынком, то они говорят уже одинаковыми словами или по крайней мере подразумевают уже одно и то же. Чтобы дойти до осознания этого нужно ответить себе на определенные вопросы.

И - В чем отличие ритейл трейдера от различных институций и роботов? Попытайтесь дать хотя бы одну характеристику каждому.

Д - Ритейл трейдера всегда отличает одно. Он хочет заработать деньги. Желательно быстро, много, и чтобы только верняки. И его действия направлены именно на это. Это и приводит к той общеизвестной статистике о том, что 90%+ теряют все, что приносят на рынок.

И – Какая основная ошибка новичка?

Д - Основная ошибка именно в этом. Чтобы выживать и преумножать активы необходимо действовать как те, кто это умеет делать. А ими движет не то, чем движет ритейл-трейдера.

И - Что именно ими движет? В чем отличие?

Д - Крупных участников не волнуют деньги. Их у них очень много. Их волнует, чтобы они не валялись без дела. При этом сохранялись, окупая как минимум инфляцию с возможностью преумножить с минимальными рисками. Крупные участники занимаются инвестициями в бизнес не ради дохода быстро и сейчас. Это уже важное отличие от ритейл трейдера.

И - Дайте одно самое важное правило для вас относительно работы на рынке.

Д - Самое основное правило работы на рынке: если сессия открыта - торгуй, если закрыта, анализируй то, что ты наделал во время сессии. Не думать о том, что может быть. Оценивай, что уже сейчас есть.

И - Вы упомянули, что у вас есть ученики. Какие форматы обучения у вас есть?

Д - До недавнего времени я периодически брал группу, если мне писали с вопросами про обучение. После небольшого тестирования я принимал решение, кого я готов взять, и мы начинали заниматься. Я не обучал именно трейдингу, так как я уже писал выше. Чтобы стать трейдером нужен только опыт и постоянно работать над этим. Я обучал комплексному анализу рынка. А также общему пониманию, что вообще такое рынок и старался довести до осознания того, что мы и есть рынок. Обучать достаточно сложно, так как каждый человек воспринимает информацию по-своему. Приходится искать подход к каждому. Обучать ради обучения мне никогда не было интересно. Если я брался за обучение, то пока смерть не разлучит нас или какие-то другие обстоятельства, когда человек принимал решение уйти из трейдинга. Нужно понимать, что далеко не всем эта сфера будет та, в которой он захочет остаться на долгий срок. А так как я сам постоянно учусь, то обучение не имеет сроков. В течении года я стараюсь передать информацию и научить ей пользоваться. А затем ребята уже самостоятельно уже нарабатывают опыт и

обучаются уже именно осознанному трейдингу и работают сначала на статистику, а затем уже на результат.

Д - Год назад, получая отзывы о том, что люди берут немалые деньги за обучение трейдингу, получая за это какую-то как минимум общедоступную информацию или заведомо не ту информацию, которая позволит им остаться в этой сфере на долгий срок. Я решил, что имеет смысл создать так называемый проект AT_EDUCATION и рассказать в виде вебинаров о своем подходе к анализу рынка, рассказать про ошибки тех, кто решил связать свою деятельность с трейдингом.

На данный момент я сделал два так называемых сезона. Это около 30-40 часов видео на нашем канале YouTube в свободном доступе, полгода назад у нас сформировалась идея, что в целом можно было бы обучать и трейдингу, начиная с самых низов, простейшему механическому трейдингу.

Для этого мы решили разработать проект ПТУ - Профессиональное трейдинговое училище. Это образовательный бесплатный проект. Я его анонсировал в последнем эпизоде второго сезона AT_EDUCATION, после этого видео мы получили ряд вопросов и пожеланий, в итоге было принято решение параллельно ПТУ запустить в массы и AT_EDUCATION как платные курсы, которые будут в себя включать и то, что я преподавал текущим ребятам нашей команды, так и материалы ПТУ, но более глубоко.

Сейчас ведутся переговоры с одним гос ВУЗом одной из стран бывшего СССР, и возможно третий сезон бесплатной части AT_EDUCATION пройдет под эгидой этого университета, и возможно это приведет к еще одному направлению в сфере образовательных проектов нашей команды

Хочется, чтобы молодые люди окончив ВУЗы имели представление о рынке и имели бы базовые навыки трейдера, чтобы иметь возможность начать свою карьеру именно как трейдер, устроившись на работу к нашим партнерам или

же куда сам пожелает и им интересуются. Чтобы не быть голословным я пока не называю страну и вуз.

И - Что значит обучение, которое заканчивается такими крайними ситуациями, как уход из трейдинга? Где заканчивается обучение?

Д - Обучение не заканчивается. Все мы учимся чему-то каждый день, но есть обстоятельства у людей, или же они понимают, что это оказалось не тем, что они думали и решают больше не заниматься трейдингом, приходит осознание что рынок - это не то место, где можно сделать то, что хотелось. Однако принять реальность не готовы.

И - Вы сказали, что обучение ради обучения не для вас. Вы взяли ученика, прошел год, а что происходит потом?

Д - Мы никого не бросаем, если мы взялись обучать, то обучаем. Но мы не можем заставить людей делать так как надо и не делать то, что не надо или как-то повлиять на мозг, чтобы осознание реальности было принято. Начав обучаться человек не попадает в команду. Он попадает можно сказать в семью, а в команду он попадает, когда показывает, что он будет полезен команде. Но команда будет открыта для него как источник информации
н е о б х о д и м о й д л я
работы. Год интенсива передачи необходимых знаний и выработки необходимых навыков, а дальше это уже нарабатывать опыт.

И - Что значит быть в команде? Что человек получает в команде и что не получает, когда он вне ее?

Д - Дополнительные глаза он получает. Дополнительный контроль от более опытных, если мы говорим о самостоятельной работе. Если же мы говорим о работе в команде, то результаты команды - это общие результаты и каждый участник вносит свою лепту в доходы и потери.

И - Что такое этот совместный доход? Как он делится, как это распределяется?

Д - Доход команды — это доход команды. У трейдера есть так скажем оплата труда, которая является статьей расхода команды.

И - На данный момент есть пту, есть платные курсы на год и бесплатные видео в ютубе, так?

Д - Платные в течении года. Не на год, на 3 пожизненных.

И - Также если платные курсы — это год интенсива в начале даже без работы на рынке, то что есть пту?

Д - Пту - это бесплатный самообразовательный курс

И - На чем он строится? Какова структура работы трейдера там? Каковы его обязанности там?

Д - В планах, что это будет в виде материалов на сайте с получением задач по теме, прохождение тестов и в конце аттестация, состоящие из двух этапов:

- теоретический тест как ЕГЭ
- месяц практики на демо счете

Задача курса - выработать базовые навыки для возможности после аттестации в пту, записаться на платную стажировку к нашим партнерам и после прохождения которой на достаточно качественном уровне получить возможность работать в компании на стабильные оклады или оформиться как фрилансер (так сказать сдельная работа). Также можно будет и работать самостоятельно без прохождения стажировки, используя выходы на рынок через наших партнеров на более выгодных условиях, получая определенную поддержку от сотрудников ПТУ. Так как этот проект пока в разработке, то еще может что-то измениться, поэтому это предварительная информация.

И - Стажировка оплачивается учеником или команда атг выдает деньги?

Д - Если ученику хочется получить работу, то надо доказать своими действиями и оплатить "страховку от дурака", так как стажировка уберезет идти на реальных счетах компаний

И - Получается платное обучение это интенсив, а пту это уменьшенная версия с самообразованием, которая дает более механические навыки, так?

Д - Платное обучение - это попадание в семью АТГ. ПТУ - это самообразование с перспективой устроиться на работу или получить наиболее выгодные торговые условия и поддержку

И - Ваша команда создала платформу атом. Как пришла идея создать платформу?

Д - Идея возникла после того как в тосе (Thinkorswim) и так мне не хватало многого, что я имел, работая в коммерческой структуре. А тут его еще и начали прикрывать и все мои аккаунты стали недоступны, тогда я решил, что надо написать свой.

Вместе с товарищем своим мы начали разработку, от меня шли все идеи по функционалу, а он взял на себя архитектуру и реализацию идей. Когда платформа начала приобретать так сказать уже более-менее интересный вид, то мы подумали, а почему бы не открыть ее для всех? И брать не большие деньги, чтобы компенсировать затраты и вернуть вложения. Так вот атом ушел в народ, мы его никак не рекламировали, никак не продвигали. работает он уже 2 года в таком режиме. Появилась возможность в нем доделать некоторые вещи, но для этого придется ввести небольшую стоимость на подписку, чтобы хотя бы я мог перенаправлять те средства, что уходят на его содержание на доработку программерам. Если будут пользоваться и платить, то атом будет развиваться. Если нет, то возможно я его скоро прикрою, когда у нас не будет в нем необходимости.

И - Трейдеры торгуют на счетах компании и имеют зп в зависимости от того сколько денег они приносят?

Д - Про атг или про пту? атг - это коммерческая тайна.

ПТУ - 3 вида окладов, если мы говорим о трейдере как о работнике:

- минимальный оклад
- средний
- повышенный

Плюс бонусы по итогам работы компании за квартал и год, доход трейдера зависит только от размера риска, которым он управляет.

И - А что является основанием для трейдера получить зарплату? Что ему нужно сделать, чтобы получить минимальный и средний оклад?

Д - Работать по задачам. Работу он получит? если на стажировке показал нужные тактико-технические характеристики.

И - То есть, ему важнее правильно делать, чем получать прибыль?

Д - Ему важно торговать так, как учили, не обращая внимание на результат.

И – Кто двигает рынок? Толпа или крупный участник?

Д - Направляет крупный, а двигает публика.