

THE WAY TO TRADE

Discover your
successful
trading personality

JOHN PIPER



An imprint of Pearson Education

London • New York • San Francisco • Toronto • Sydney • Tokyo • Singapore
Hong Kong • Cape Town • Madrid • Paris • Milan • Munich • Amsterdam

ДОРОГА К ТРЕЙДИНГУ

Дж. ПАЙПЕР

2003

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе	13
Почему вам нужна эта книга	14
Вступительное слово доктора Александра Элдера (Dr Alexander Elder), Financial Trading Inc.	17
Введение	20
Благодарности	22

Часть I. Философия трейдинга

Глава 1. Пирамида трейдинга	24
Глава 2. Эволюция трейдера и 55 шагов	33
Глава 3. Человеческий мозг	43
Глава 4. Вы — первый уровень пирамиды	50
Глава 5. Стремление	55
Глава 6. Дисциплина	60
Глава 7. Управление капиталом	65
Глава 8. Контроль риска	70
Глава 9. Три простых правила	76
Глава 10. Параметры системы — мыслительный процесс, стоящий за разработкой систем	85
Глава 11. Параметры системы — три простых правила и человеческий мозг	95
Глава 12. Разработка методики	100
Глава 13. Торговые операции	113
Глава 14. Вся структура = прибыль/убыток	119
Глава 15. Стоп-приказы	122
Глава 16. Торговый тренер?	129

Часть II. Методики и техники работы на рынке

Глава 17. Некоторые принципиальные моменты	136
Глава 18. Профиль рынка и отрицательное развитие	144
Глава 19. Фьючерсы и опционы	156

Глава 20. «Шипы»	167
Глава 21. Опционная стратегия	171
Глава 22. Несколько стратегий работы с фьючерсами	180
Глава 23. Системы	196
Глава 24. О торговых системах и о том, когда их использовать	204
Глава 25. Мифы рынка	210
Глава 26. 10-шаговый подход к торговле фьючерсами и опционами	213
Часть III. Введение в анализ графиков	
Глава 27. Торговые возможности с низким риском на рынках Великобритании и США	222
Часть IV. Опционная кампания	
Глава 28. Война на истощение	232
Эпизод	241
Приложения	
Приложение 1. Сопутствующие услуги	248
Приложение 2. Беспокойный трейдер. Тони Пламмер, MSTА	251
Приложение 3. Рекомендуемая литература	266
Приложение 4. Психологический опросник трейдера	268
Приложение 5. Теория Элворта — наркотик?	276
Именной указатель	283
Предметный указатель	283

СОДЕРЖАНИЕ

Об авторе	13
Почему вам нужна эта книга	14
Чем уникальна эта книга	15
Нет правильных и неправильных способов торговли	15
Идите своей дорогой	16
Вступительное слово доктора Александра Элдера (Dr Alexander Elder), Financial Trading Inc.	17
Введение	20
Благодарности	22
Часть I. Философия трейдинга	
Глава 1. Пирамида трейдинга	24
Пирамида трейдинга	25
Резюме	31
Глава 2. Эволюция трейдера и 55 шагов	33
Три стадии	34
Ориентация на жадность	35
Ориентация на страх	36
Ориентация на риск	36
55 шагов (мой путь к успеху)	38
Резюме	41
Глава 3. Человеческий мозг	43
Структура мозга	44
Торговый хаос	47
Резюме	49
Глава 4. Вы — первый уровень пирамиды	50
Опыт торговли	52
Резюме	54
Глава 5. Стремление	55
Природа рынка	56
Профиль рынка	57
Резюме	59
Глава 6. Дисциплина	60
Дисциплина и пирамида трейдинга	61

8	Содержание
Параметры системы	63
Резюме	64
Глава 7. Управление капиталом	65
Использование управления капиталом	66
Размер позиции	67
Мониторинг позиций	68
Резюме	69
Глава 8. Контроль риска	70
Риск потерь, присущий конкретному инструменту	71
Риск потерь, присущий рынку в целом	72
Другие формы риска	73
Резюме	75
Глава 9. Три простых правила	76
Секреты трейдинга	77
Следуя правилам	78
Использование стоп-ордеров	78
Убытки	79
Дать прибыли накапливаться	82
Избирательность торговли	83
Торгуйте в направлении тренда	83
Резюме	84
Глава 10. Параметры системы — мыслительный процесс, стоящий за разработкой систем	85
Покупка опционов	86
Продажа опционов	86
Фьючерсы	87
Разработка системы	87
Что требуется для создания системы	88
Временно-ценовые возможности	89
Долгосрочные и краткосрочные системы	91
Подводя итог	92
Резюме	93
Глава 11. Параметры системы — три простых правила и человеческий мозг	95
Системы	96
Мозг человека	98
Резюме	99

Содержание	9
Глава 12. Разработка методик	100
Временной масштаб	101
Тип торговли	101
Тип анализа	102
Управление капиталом (УК)	103
Контроль риска (КР)	104
Стратегия входа (Свх)	105
Стратегия выхода (Свых)	105
Интервью с институциональным трейдером	106
Условия, необходимые для достижения успеха на рынке	106
Тип торговли	108
Резюме	112
Глава 13. Торговые операции	113
Фигура	114
Проблемы, возникающие при совершении торговых операций	116
Резюме	117
Глава 14. Вся структура = прибыль/убыток	119
Резюме	121
Глава 15. Стоп-приказы	122
Действительно ли стопы необходимы?	122
Подходы к постановке стопов	124
Принятие	125
Резюме	128
Глава 16. Торговый тренер?	129
Преимущества работы с наставником	130
Адриен Тогри	132
Первые шаги	133
Резюме	134
Часть II. Методики и техники работы на рынке	
Глава 17. Некоторые принципиальные моменты	136
Другие общие моменты	137
Торговые возможности с низким риском	139
Низкий риск необходим!	141
Подсказки для трейдера	141
Резюме	143
Глава 18. Профиль рынка и отрицательное развитие	144
Профиль рынка	144

Отрицательное развитие	146
Ценность	147
Другие концепции	149
Статья из «ТТГ»	150
Как использовать профиль рынка	154
Резюме	155
Глава 19. Фьючерсы и опционы	156
Акции	156
Фьючерсы	157
Опционы	158
Цена опциона	158
Покупать или продавать?	160
Резюме	166
Глава 20. «Шипы»	167
Торгуемый трейд	168
Типы шипов	168
Резюме	170
Глава 21. Опционная стратегия	171
Опционная стратегия — основы	171
Опционная стратегия — операции	173
Опционы — стратегия хеджирования	174
Резюме	179
Глава 22. Несколько стратегий работы с фьючерсами	180
Открытие с газом: ключевое слово «гусь»	181
Неудавшиеся прорывы: ключевое слово «козел»	184
Неудавшиеся попытки повторного тестирования (ретесты): кодовое слово «змея»	187
Квадратная консолидация: кодовое слово «коробка»	188
Ключевые уровни: кодовое слово «пианино»	189
«Пятерка» Эллиотта: кодовое слово «иллюзия»	190
Неудавшиеся фигуры: кодовое слово «утконос»	192
Следование за трендом: кодовое слово «лошадь»	192
Корректирующая динамика	193
Другие систематизированные подходы	194
Резюме	194
Глава 23. Системы	196
Стопы	197

Один из секретов успеха	198
Некоторые дополнительные комментарии	198
Мой собственный трейдинг	199
Мои торговые правила	199
Торговые правила — август 1998 г.	200
Стопы/хеджирование	200
Опционы/хеджирование	200
Предупреждение о риске/ограничении ответственности	201
Это еще не конец	202
Резюме	203
Глава 24. О торговых системах и о том, когда их использовать	204
Торговые системы	205
V	205
XXX	206
Неудавшийся ретест и неудавшийся прорыв	206
«Пятерка» Эллиотта	206
PDS	206
«Охотник за трендами»	206
«Ночник»	206
Неудавшиеся фигуры	207
Как заработать состояние, торгуя фьючерсами	207
Резюме	209
Глава 25. Мифы рынка	210
Индикаторы и техники работы на рынке	210
Новости	211
Игра с нулевой суммой? Не верьте!	212
Системы	212
Резюме	212
Глава 26. 10-шаговый подход к торговле фьючерсами и опционами	213
Шаг 1. Где я нахожусь сейчас?	213
Шаг 2. Куда я хочу попасть?	214
Шаг 3. Выживание (1)	214
Шаг 4. Выживание (2)	215
Шаг 5. Методики	215
Шаг 6. Теория	216
Шаг 7. Практика	217

Шаг 8. Страх	217
Шаг 9. Дайте прибылям идти	218
Шаг 10. Профессионализм	218
Консультационные услуги	219
Заключительные мысли	219
Резюме	219
Часть III. Введение в анализ графиков	
Глава 27. Торговые возможности с низким риском на рынках Великобритании и США	222
Часть IV. Опционная кампания	
Глава 28. Война на истощение	232
Эпилог	
Рынки	243
Экономические черные дыры	244
LTSM	246
Заслушивание	247
Приложения	
Приложение 1. Сопутствующие услуги	249
Приложение 2. Беспокойный трейдер. Тони Шламмер, MSTA	252
Приложение 3. Рекомендуемая литература	267
Необходимые книги	267
Прочие	268
Нерекомендуемые издания	268
Приложение 4. Психологический опросник трейдера	269
Трейдинг	269
А. Мотивация	269
В. Опыт	271
С. Результаты	272
D. Восприятие	273
E. Текущая ситуация	274
Личное	275
Приложение 5. Теория Эллиотта — наркотик?	277
Именной указатель	283
Предметный указатель	283

*Эта книга посвящена всем тем,
кто сражается с рынками,
независимо от того,
кем они являются
и где они находятся.*

Об авторе

Джон Пайпер начал заниматься рынком, когда ему было чуть более двадцати. В конце 1980-х гг. он выбрал торговлю опционами своей основной работой и в этом качестве встретил обвал 1987 г., что дало ему опыт, который помогает ему на рынке и по сей день. В течение десятилетия он является редактором «The Technical Trader», наиболее популярного бюллетеня в Великобритании среди тех, кто занимается торговлей фьючерсов и опционов на мировых рынках. Его статьи, посвященные анализу рынка, дают преимущество при работе на нем и помогают понять, как он работает. Торговля — его основная работа, он регулярно получает прибыль и в настоящее время управляет средствами некоторых клиентов в *Berkeley Futures Limited*, фирме, регулируемой SFA. Он живет в Кобхэм, Суррей и в Масса, Италия.

Почему вам нужна эта книга

Если вы — независимый трейдер, не важно — новичок или профессионал, вам будет полезно прочитать эту книгу потому, что:

1. Ничто другое неспособно приносить такой возврат на капитал, как торговля фьючерсами и опционами: много раз миллиарды делались в считанные дни, и наверняка подобное будет происходить и в будущем, и ничто другое не сможет сравниться с этим.
2. На рынке есть возможность *последовательно* зарабатывать деньги. Рынок можно победить, и автору этой книги Джону Пайперу наряду со многими другими это удалось. Если вы хотите сделать то же самое, вы должны следовать проверенной методике, которая подходит для вашей индивидуальности. В этой книге рассказывается, как.
3. В книге также описано несколько проверенных методик, что поможет вам на начальном этапе выбрать ту, которая подходит лично вам.
4. Но есть еще намного более глубокие причины. Джон Пайпер написал эту книгу потому, что не нашел книги, которая бы освещала все аспекты трейдинга. Есть много изданий, посвященных анализу рынка и методам технического анализа, есть также много книг по психологии трейдинга. Много написано про управление капиталом. Некоторые книги даже освещают целый ряд вопросов. Но ни одна из книг не покрывает все, начиная с философии успешного трейдинга (включая все психологические моменты, вплоть до методик работы и практических действий) и заканчивая конечными результатами.
5. Редко можно найти книгу, автор которой признает, что принцип «Делай, как я говорю» является неверным. Каждый из нас должен найти свой собственный путь к успеху. В этой книге подробно объясняется, почему это именно так и как этого добиться. «Дорога в трейдинг» целиком посвящена данной проблеме.

6. Рынки фьючерсов и опционов способны дать наибольший потенциал роста, который намного больше, чем тот, который предлагает рынок акций. Люди, которые делают действительно большие деньги, зарабатывают их именно там. Следует особо обратить внимание на то, что зарабатывать на фьючерсах и опционах можно вне зависимости от того, идет ли рынок вверх или падает, что может быть очень важно в ближайшие годы.

Заинтригованы? Неудивительно. И каждый, у кого есть деньги и кто хочет, чтобы их было больше, должен обратить внимание на эту книгу. Вне зависимости от того, богаты вы или бедны, работаете или уже вышли на пенсию, вы найдете что-то для себя на этих страницах.

Чем уникальна эта книга

Трейдинг — это жизненный опыт, он не похож ни на один другой вид деятельности. Становясь лучше как трейдер, вы становитесь лучше как личность. Но по мере того, как вы развиваетесь, становится все труднее оглянуться и вспомнить, где вы были раньше. Думаю, что именно поэтому нет больше книг по трейдингу, покрывающих все его аспекты. Те трейдеры, которые добиваются успеха, часто «забывают», какой путь они прошли, и неудивительно, так как многие навыки становятся подсознательными.

Но Джон всегда не только торговал, но и писал о рынке. Это дало ему уникальное видение и позволило рассказать о тех личностных моментах, о которых другие трейдеры лишь догадываются. Это также позволило ему более точно изучить процесс становления успешного трейдера, исключительно благодаря которому Джон Пайпер «открыл» свою «пирамиду трейдинга». Это первая попытка создать модель успеха в трейдинге, так что трейдеры найдут ее крайне полезной.

Таким образом, эта книга не только проведет трейдера от самого начала до конечного результата (до торговых прибылей, и очень больших!), она также даст план, по которому надо работать.

Нет правильных и неправильных способов торговли

Единственное, что имеет значение, — конечный результат. Эта книга рассказывает о целом ряде параметров, учет которых позволит вам разработать систему, которая будет соответствовать вашим личност-

ным особенностям. Красота трейдинга заключается в том, что он является выражением вашей личности. Хорошие трейдеры не торгуют, они просто живут. Но для того, чтобы стать хорошим трейдером, вы должны найти подход, который окажется работоспособным в ваших руках. Эта книга и сопутствующие услуги, предлагаемые с ней, помогут вам добиться именно этого.

Идите своей дорогой

Но для того, чтобы достичь успеха, вы должны идти по своему собственному пути. Не имеет никакого смысла повторять сделки, которые совершают другие. Конечно, для того чтобы изучить этот бизнес, вам понадобится помощь — именно этому и посвящена данная книга. Вам нужен наставник, но вы не нуждаетесь в гуру, который будет говорить вам, как надо торговать. Вы сможете победить, лишь торгуя своим способом. Несомненно, знаменитый хит Фрэнка Синатры (*Frank Sinatra*) «Мой путь» является отличным гимном трейдера. Тот шаг — сделать все самому — именно он и кажется многим трейдерам самым сложным, но он необходим.

Если вы не хотите торговать в соответствии со своим собственным подходом, вам лучше передать свои средства другому трейдеру, такому как Джон Пайпер, чтобы он управлял ими за вас. Но прежде не забудьте проверить торговую историю этого трейдера и его методы управления риском.

Вступительное слово доктора Александра Элдера (Dr Alexander Elder), *Financial Trading Inc.*

В основе успешного трейдинга лежат 3 «М» — разум, методика и деньги (Mind, Method, Money).

Под разумом подразумевается психология трейдера. Вы должны следовать определенным психологическим правилам, которые приведут к успеху в случае их правильного применения, и избежать ловушек, в которые попадает большинство неудачников.

Под методикой подразумевается то, как вы находите свои сделки — как вы решаете, что покупать и продавать. У каждого трейдера должна быть методика выбора конкретных акций, опционов и фьючерсов, так же как и набор правил, по которым «спускается курок», четко определяющих, когда покупать и продавать.

Под деньгами подразумевается то, как вы управляете своим торговым капиталом. У вас может быть самая замечательная система, но если ваша система управления капиталом плоха, вы обречены потерять свои деньги. В отсутствие системы управления капиталом всего одна неудачная сделка может полностью уничтожить ваш счет.

Психология торговли, методика торговли и управление капиталом. Люди часто спрашивают меня, какой из этих элементов является наиболее важным. Я отвечаю — представьте, что вы сидите на стуле с тремя ножками. Он вполне устойчив, но попробуйте устроиться на нем удобно после того, как вы убрали одну из ножек. А теперь скажите мне, какая из них наиболее важна?

Трейдер в процессе своего развития проходит через три этапа. Когда человек впервые сталкивается с рынком, он обычно концентрируется на методике. Большая часть трейдеров не выживают на этой стадии. Они слишком неопытны, и некому подсказать им, как уберечься от неприятностей. Никакое количество оптимизированных скользя-

щих средних или аккуратно проведенных линий тренда не поможет им выжить на рынке.

Те, кто пережил эту стадию, становятся более уверенными. У них появляется метод выбора объекта торговли, а также инструменты анализа рынка, что позволяет им решать, когда покупать и продавать. Некоторые становятся профессионалами в области технического анализа, рыночных индикаторов и систем, использовании компьютеров и поиске в он-лайн-базах данных. Затем самые умные из выживших начинают задавать себе вопрос: «Если я настолько хорош, то почему я зарабатываю так мало денег? Как получается так, что мой счет сначала увеличивается на 20% за один месяц, а потом уменьшается на те же 20% или более за следующий? Определенно я знаю кое-что о рынке, так почему же мне не удастся удержать то, что я зарабатываю?»

На второй стадии за трейдерами прослеживается тенденция хватать прибыль и вновь покупать что-нибудь до тех пор, пока их деньги не испарятся в результате серии плохих сделок. Потом однажды они, глядя в зеркало, осознают, что самым большим препятствием на пути к успеху является человек, которого они в нем видят. Совершение сделок импульсивно и недисциплинированно, без использования стопов, приводит к убыткам. Трейдер, который пережил вторую стадию, осознает, что он и его личность, со всеми своими комплексами, странностями и недостатками, являются точно такими же инструментами торговли, как и компьютер.

Трейдеры, пережившие эту стадию, становятся более расслабленными, тихими и уже не ведут себя суетливо на рынке. Теперь они на третьей стадии и сконцентрированы на управлении капиталом на своих торговых счетах. Их торговая система разработана, они пребывают в мире с самим собой, и они посвящают все больше и больше времени размышлениям о том, как распределить свой капитал так, чтобы минимизировать общий риск.

Концепция 3 «М» была введена в моей книге «Как играть и выигрывать на бирже» («Trading for a living»), которая стала бестселлером во всем мире. Я встретил Джона Пайпера шесть лет назад и с удовольствием наблюдал его рост и становление как трейдера и как наставника других трейдеров. Мне приятно, что во многом ваши с ним мнения о рынке совпадают, в частности касательно «правил двух процентов», того, что рынок является отражением человеческой психологии, того, что следует покупать ниже истинной стоимости и продавать выше нее, и того, что рынок является игрой с отрицательной суммой.

В этой книге, которую вы собрались прочитать, Джон Пайпер не ограничился теорией, включив в нее очень полезную третью часть под названием «Введение в анализ графиков». Он предлагает вам совершить вместе с ним серию сделок, комментируя по ходу дела свои действия. Он дает очень важный урок, которого большая часть начинающих трейдеров так и не получает.

В «Дороге к трейдингу» Джон Пайпер упоминает, что он управлял деньгами с положительным результатом в течение последнего года, и я знаю, что до этого он торговал в течение многих лет. Для того чтобы получить действительно серьезные деньги в управление в США, требуется пятилетняя торговая история, проверенная аудитором. Я желаю Джону успеха и последовательных прибылей, а читателям — захватывающего и прибыльного путешествия на финансовые рынки.

*Д-р Александр Элер
Нью-Йорк — Москва, ноябрь 1998*

Я торгую на рынках фьючерсов и опционов уже более десятилетия. Теперь я управляю чужими деньгами и получаю хорошие и регулярные прибыли. Таким образом, то, что я могу сказать о рынке, было усвоено мной в пылу сражений, разворачивающихся там. Я прошел через взлеты и падения, через которые проходят все трейдеры на пути к успеху.

Эта книга уникальна тем, что из нее читатель узнает обо всех аспектах процесса торговли; кроме того, в ней представлена модель «пирамида трейдинга», которая объясняет этот процесс и показывает взаимодействие отдельных составляющих его частей.

Ключевым фактором успеха в торговле является стоящая за трейдингом философия, и именно этот аспект игнорируется большинством книг и семинаров. Очень много было написано и сказано об анализе, но это такая малая часть игры. Хороший трейдинг — это не занятие, а состояние. Эта книга предназначена для того, кто хочет стать хорошим трейдером. Анализ и торговые техники окажутся бесполезными в руках тех, кто не прошел этот процесс.

Поговорив о философии трейдинга, мы затем остановимся на конкретных техниках торговли и методах анализа, необходимых для создания этих техник. Я уверен, что подавляющее большинство тех, кто рискует деньгами на рынке капитала во всем мире, неправильно используют анализ. Анализ не предназначен для непосредственного использования на рынке, он служит лишь для разработки методики или подхода к рынку. Вы должны вначале разработать свою методику, а затем использовать ее. Таким образом, вы станете экспертом в ее применении, и деньги потекут в вашу сторону.

Но у вас должна быть своя методика. Ничего хорошего не выйдет в случае, если вас будет «кормить с ложки» какой-нибудь особо популярный в данный момент гуру. Очень маловероятно, что его методика будет соответствовать вашим личностным особенностям. В этой кни-

ге рассказывается, как разработать свою собственную методику, а также объясняется механизм обратной связи, существующей в «пирамиде», которая заставит ее заработать в вашем случае.

Большинство людей проигрывает на рынке по одной простой причине — они торгуют эмоционально. Когда трейдер осознает наличие этой проблемы, он делает шаг вперед и начинает торговать механически. Это большое продвижение, но этого все равно еще недостаточно. Для того чтобы стать действительно успешным, вы должны начать работать интуитивно, это означает, что вы просто должны стать экспертом в том, что вы делаете. А это приходит с опытом. Вот такой путь я обрисовал в этой книге. Думаю, она вам понравится.

Ничего, что написано в этой книге, не следует воспринимать буквально. Необходимой частью развития трейдера является учет всех аспектов рынка и выработка своего индивидуального подхода к нему. Некоторые из утверждений, сделанных в этой книге, являются намеренно провокационными для того, чтобы катализировать этот процесс. Так что не принимайте ничего на веру, а думайте, делайте собственные выводы и таким образом разрабатывайте свою систему «полезных убеждений» о рынке и своей методике. Ключевое слово здесь — «полезных». Ваши убеждения и техники должны доказать свою полезность, сгенерировав для вас много столь милых сердцу прибылей.

В заключение хочу сказать, что отдельные уроки по трейдингу становятся особо актуальными в отдельные моменты на нашем пути к успеху. В связи с этим, некоторые части этой книги могут не показаться вам полезными при первом ее прочтении, но в будущем они вполне могут оказаться нужными. Это та книга, частые повторные прочтения которой могут окупиться!

*Джон Пайнер
Декабрь 1998*

БЛАГОДАРНОСТИ

Очень много людей приняли участие в написании этой книги. Часто разговор с одним из консультирующихся у меня клиентов или посетителем моих семинаров дает мне новое понимание того или иного вопроса, которое я и пытаюсь изложить на этих страницах.

Я также благодарен авторам многих работ, посвященных рынку и трейдингу, которые я прочитал. Ключевые из них перечислены в Приложении 3, но я хочу особо отметить Тони Пламмера (*Tony Plummer*), чья статья «Беспокойный трейдер» («*The Troubled Trader*») приведена в Приложении 2. Прочитав ее, становится понятно, почему мы находим трейдинг трудным занятием.

Что касается моей собственной торговой карьеры, то я в большом долгу перед Адриеном Тогром (*Adrienne Toghraie*) за ту помощь, которую он оказал мне с психологией, и перед Адамом Секомбом (*Adam Secombe*), кто даже сейчас помогает мне получать средства в управление.

Также хочу поблагодарить тех, кто потратил свое время на прочтение первого наброска этой книги, особенно д-ра Александра Элдера, который также любезно написал предисловие к ней.

Также хочу поблагодарить команду *Financial Times Pitman Publishing*, которая ответственна за выпуск того, что вы держите в руках.

Также спасибо моей семье, которая терпела все невзгоды в течение трудных лет, пока я не научился последовательно зарабатывать деньги.

В конце я должен поблагодарить Карэн (*Karen*) за ту помощь, которую она оказала мне с этой книгой, и за то, что поддерживала меня тогда, когда я больше всего в этом нуждался.

Часть I

ФИЛОСОФИЯ ТРЕЙДИНГА

Входя в мир трейдинга, мы попадаем в непохожую ни на что другое среду. Правила, по которым мы раньше жили в привычном для нас мире, больше не работают; на самом деле, следование им принесет лишь убытки. Наша собственная мотивация при попытке заработать на рынке может оказаться нашим самым страшным врагом.

Для того чтобы преуспеть на рынке, мы должны сформировать целостную структуру, подобно тому, как мы сформировали целостную структуру (личность) в привычном для нас мире. Такой структурой как раз и является пирамида трейдинга. Но прежде, чем я начну рассказывать о том, как она работает, позвольте привести два примера, объясняющие, почему наши нормальное поведение и мотивация не помогут нам при работе на рынке.

Многие начинают свою деятельность на рынке потому, что ранее сделали успешную карьеру или преуспели в каком-либо другом бизнесе. Возможно, в этот момент им стало немного скучно и они ищут новых вызовов. Это вполне нормально, и подобные стимулы в тот или иной момент своей жизни испытывал каждый из нас. Но давайте немного задумаемся. Прежде всего если подобный индивидуум начнет торговать, вероятно, он будет делать это, как и многие другие трейдеры, абсолютно бессистемно. Такой трейдинг я называю «эмоциональным» потому, что вне зависимости от того, какой метод, как ему кажется, трейдер использует, само решение в большинстве случаев будет эмоциональным. Я более подробно остановлюсь на этом далее. Таким образом, основной мотив может быть сформулирован так: «Человеку скучно и он хочет торговать». И что же произойдет в следующий раз, когда его одолеет скука? Поскольку у него теперь есть возможность торговать, очень вероятно, что когда ему станет скучно, он примет эмоциональное решение заняться именно торговлей. Подобный способ

выбора времени для совершения торговых операций вряд ли соответствует торговой возможности с низким риском, о которой я очень много буду говорить далее.

Таким образом, первый вопрос, который должен задать себе трейдер, звучит так: «Почему я торгую?» Ответ на этот простой вопрос может помочь вам сэкономить целое состояние.

Теперь второй пример. В современном мире мы все стремимся к удовлетворению своих потребностей. Что мы делаем, когда нам предлагают нечто заманчивое? Мы принимаем это. В реальном мире, что мы делаем, когда мы сталкиваемся с какими-то неприятными перспективами? Мы стремимся как-то отсрочить наступление такого события в надежде, что время ослабит его удар. К чему подобное поведение приведет при работе на рынке? К тому, что вы будете слишком быстро фиксировать прибыль и слишком поздно — убыток. Да, вы будете обрезать свои прибыли, давая убыткам расти. То, что работает в привычном для нас мире, не работает на рынке. Это всего две из множества причин, по которым каждый трейдер должен сформировать пирамиду трейдинга.

Пирамида трейдинга

Пирамида трейдинга представлена на рис. 1.1. Каждый ее уровень опирается на предыдущий и, таким образом, необходим для построения следующего. У каждого трейдера уже есть подобная сформировавшаяся структура, но если его торговля приводит к потере денег, то его пирамиду необходимо должным образом перестроить в соответствии с теми правилами, которые подробно описаны в этой книге.

Единственная цель, преследуемая мной в этой главе, — представить концепцию в целом. В последующих главах каждый уровень будет рассмотрен в отдельности. Первый уровень — это *вы*. Очевидно, что если нет вас, если вы не существуете, то добавить последующие уровни будет невозможно. Но, кроме того, *вы* определяете всю остальную структуру, так как вы должны построить то, что будет соответствовать всем аспектам вашей личности. Поэтому пирамида каждого трейдера будет иметь некоторые отличительные особенности, хотя мне думается, что и общие черты также будут. В связи с этим критически важно, чтобы каждый трейдер «пахал свое поле». Я часто говорю своим клиентам, которые у меня консультируются, что один из основных шагов, который они должны сделать, состоит в том, чтобы приучить себя не проявлять интереса к тому, что я или кто-то другой говорит о рынке. Так



Рис. 1.1. Пирамида трейдинга

как структура вашего трейдинга будет отличаться и от моей, и от чьей-либо еще, вы должны научиться открывать свои собственные сделки и управлять ими, ничто другое работать на вас не будет. Таким образом, мы уже видим, что данная модель становится полезной — она показывает нам, как работает трейдинг.

Вы должны научиться открывать свои собственные сделки и управлять ими, ничто другое работать на вас не будет.

Следующий уровень — стремление. Трейдинг — сложный вид деятельности; по моему мнению — один из самых сложных. И это настолько же верно, насколько верно и то, что он приносит самую высокую отдачу тем, кто добивается в нем успеха, — так что разумно предположить, что это не так-то просто. Если вы хотите найти свой путь, вам придется отдать себя этому занятию. Но даже если вы читаете эту книгу, вероятно, о наличии стремления уже можно говорить. Это значит, что вы уже смирились с тем, что легко не будет.

Далее следует дисциплина, ключевой фактор при торговле на рынке. Необходимо изучить собственные эмоции и контролировать их. Для этого нужна дисциплина. Вам потребуется разработать методику, кото-

рая даст вам статистическое преимущество на рынке, а для того, чтобы использовать ее, вам потребуется дисциплина. Здесь возникает еще один момент, так как есть вещи, которые мы сделать в состоянии, а есть те, которые нам не под силу. Нет необходимости делать ее чрезмерно сложной для себя, т. е. наша методика должна нам подходить; кроме того, это должна быть такая методика, в которой мы станем экспертами. При выполнении этих двух условий соблюдать дисциплину и следовать за своими системами становится намного проще, хотя сама по себе дисциплина по-прежнему остается необходимой. Мы привели пример того, как различные уровни пирамиды взаимодействуют друг с другом. Это также показывает органичность структуры и то, что она развивается с ростом наших торговых навыков и торгового опыта. Наша методика в какой-то степени является функцией нашего опыта по применению различных стратегий на рынке и нашего знания о нас самих и наших собственных эмоциях. Таким образом, наше (ваше) развитие образует обратную связь с нашей системой/методикой, что также влияет на дисциплину и все остальные уровни.

Мы рассмотрели первые три уровня, которые можно охарактеризовать как «личностные»: они отражают то, с чем «мы приходим на вечеринку». Мы вполне могли бы говорить об этих трех уровнях, даже если бы вообще никогда не задумывались о рынке, не совершили бы ни одной сделки. Следующие пять уровней касаются разработки нашей методики. Можно найти много книг о трейдинге, целиком посвященных разработке торговых систем. В некоторых рассказывается лишь об аналитических подходах — хотя они являются лишь малой частью этой игры, формируя лишь часть одного из уровней пирамиды — уровня, который называется «параметры системы».

Управление капиталом, УК (Money Management), — первая ключевая черта любой методики. Без правильного управления капиталом не получится ничего. Система, вероятность успеха¹ которой составляет 99 % (подобные системы, к сожалению, не существуют нигде, кроме как в естественных науках, — самолет с подобной вероятностью успешного перелета вряд ли пользовался бы большой популярностью!), все равно приведет вас к разорению в случае, если вы будете рисковать 100% своего капитала по каждой сделке. Аналогично если вы будете рисковать слишком мало, то система генерирует намного меньше прибыли, чем от нее можно было бы ожидать.

¹ Вероятность успеха — имеется в виду вероятность совершения прибыльной сделки. — Прим. пер.

Правильный выбор параметров риска — это самый первый шаг, и он также должен учитывать ваши личностные особенности. Большинство людей терпит неудачу из-за того, что они подвергают себя чересчур сильному давлению, что приводит к крайне сильному эмоциональному напряжению, а эмоциональный трейдинг — проигрышное занятие. Существуют два вида давления, на которые необходимо обратить особое внимание. Первый — финансовое давление: если вы рискуете чересчур большой суммой, то вы в результате можете «убежать от закона средних»¹, что гарантированно разорит вас. Второй тип давления — психологическое, которое, возможно, является отражением финансового давления на подсознательном уровне. И того и другого необходимо избегать. Частично это будет зависеть от опыта, частично — от ваших параметров риска по каждой сделке. Я думаю, что правильный выбор — риск одним или двумя процентами капитала по сделке. При этом у вас остается возможность зарабатывать кучу денег, но вы избавляетесь от необходимости находиться под давлением. Один из «волшебников рынка»² сказал, что почти каждому трейдеру следует уменьшить вдвое размер своих сделок — это хороший совет.

Далее следует контроль риска (КР). УК и КР связаны между собой. УК — необходимый элемент, как мы уже говорили ранее, но часто методы УК включают в себя и КР. Например, использование стоп-лосса (в уме или «на рынке»)³ контролирует риск, но величина этого риска — уже прерогатива управления капиталом. Для того чтобы стать успешным трейдером, риск необходимо минимизировать. Именно по этой причине мы часто видим резкие движения после выхода новостей, нередко в направлении, противоположном тому, в пользу которого говорит вышедшая новость⁴. Это происходит потому, что круп-

¹ «Убежать от закона средних» — имеется в виду, что дисперсия вашей доходности может чрезмерно вырасти и после одной или нескольких неудачных сделок вы разоритесь. — *Прим. пер.*

² «Волшебники рынка» — термин, который на Западе закрепился за некоторыми трейдерами после публикации одной из книг. — *Прим. пер.*

³ Стоп-лосс в уме или «на рынке» — стоп-лосс, stop-loss, «остановка убытка» — отметка, на которой убыточная сделка будет закрыта во избежание дальнейшей потери денег; «в уме» означает, что трейдер сам следит за ценой и в случае ее падения до определенного уровня отдает приказ на закрытие позиции; «на рынке» — в данном случае трейдер заранее отдает стоп-приказ, ему нет необходимости постоянно следить за рынком. — *Прим. пер.*

⁴ Вероятно, речь идет об известной склонности рынка заранее «отыгрывать» слухи. — *Прим. пер.*

ные трейдеры, открывшиеся в этом направлении, минимизируя риск, дождалась выхода этой ключевой новости перед тем, как открыть свои позиции. Но на самом деле конкретное содержание новости редко имеет значение — см. главу 25, посвященную рыночным мифам. К периодам повышенного риска относятся время, соответствующее выходу новостей, ночь, выходные и некоторые другие периоды. С неожиданными новостями мы не можем ничего поделать, нам остается лишь постоянно поддерживать риск на минимальном уровне. Полностью исключить риск не получится, но это нам и не нужно, так как без риска становится невозможно получение прибыли. Трейдер должен быть, как канатоходец: многие люди думают, что канатоходец учат держать равновесие, но на самом деле это не так. Вместо этого они тренируются жить в условиях отсутствия равновесия, а трейдер подобным образом должен научиться жить в условиях риска.

Трейдер должен быть, как канатоходец, они тренируются жить в условиях отсутствия равновесия, а трейдер подобным образом должен научиться жить в условиях риска.

Вышесказанное подводит нас к трем простым правилам, которые я часто называю «секретами трейдинга». На самом деле лучшее место, чтобы спрятать что-то — это открытое пространство, где каждый сможет увидеть. Вы часто видите эти вещи, но не осознаете их ценности, и это в полной мере относится к нашим трем простым правилам. Вы их уже знаете:

1. Коротко обрезайте убытки.
2. Давайте прибыли накапливаться.
3. Торгуйте избирательно.

Это соответствует трем стадиям, через которые проходит трейдер, хотя описывать их можно по-разному. В «Эволюции трейдера» (см. главу 2) эти стадии определяются как «ориентированность на жадность», «ориентированность на страх» и «ориентированность на риск». Эти три этапа можно связать с тремя правилами, так же как можно с ними связать и другой способ классификации трейдерского опыта: «эмоциональный», «механический», «интуитивный». Но мы слишком забегаем вперед. Я убежден, что ни одна методика, не следующая этим трем простым правилам, не будет эффективной. Говоря это, отметим, что некоторые чисто механические подходы работают хорошо, но они работали бы еще лучше при правильной селективности торговли (см. главу 25). И лишь

теперь мы можем начать разговор об анализе рынка, так как мы дошли до уровня «параметры системы». Все ключевые элементы у нас уже есть, и поэтому на данном уровне мы не встретимся с какими-либо значительными трудностями, так как мы уже будем лучше знать самих себя, знать, как мы хотим торговать, что нам потребуется, чтобы торговать таким образом (вместо того, чтобы просто приобрести какой-нибудь программный продукт с очень красочно оформленным руководством или наклейкой, говорящей о том, что он продается лучше всего), будем в состоянии торговать таким образом — и значение этого последнего этапа не следует преуменьшать.

По моему мнению, цель анализа обычно понимается неверно. Анализ проводится не ради самого анализа, а ради создания системы. Вы должны решить, как и какими инструментами вы хотите торговать: фьючерсами, опционами, хеджевыми фондами; будете ли вы долгосрочным или краткосрочным трейдером, определиться со всеми прочими факторами. Например, вы можете решить, что будете следовать за трендом и держать позиции от трех дней до трех недель в зависимости от рыночных условий. Вы также можете решить, что какой-либо индикатор может оказаться полезным для вашего подхода, или вы можете, наоборот, отдать предпочтение наблюдению ценовой динамики, делая выводы на основе нее, как это делаю я. Но вне зависимости от того, какой стиль вы выберете, вы должны четко решить, при каких конкретных обстоятельствах вы входите в сделку и в каком случае вы выходите из нее. Лично я иногда принимаю подобные решения интуитивно, но до совершенства в этом мне еще очень далеко. Я лишь хочу показать, что на этом этапе можно позволить некоторую гибкость; главное, чтобы система/методика следовала тем принципам, по которым пирамида была построена вплоть до этого уровня, чтобы она соответствовала вашей торговой индивидуальности и тому, чего вы хотите достигнуть.

Если у вас есть система, то вы можете перейти на следующий уровень — уровень торговых операций. Теперь вы можете столкнуться с действительно серьезными проблемами. В США проживает трейдер, которого зовут Джо Росс (*Joe Ross*). Наряду со многими другими вещами он сказал: «Торгуйте то, что вы видите, а не то, что вы думаете». Когда дело доходит до торговых операций, эта фраза становится ключевой. Очень много трейдеров страдают из-за того, что они начинают верить в то, что может произойти, они воображают себе те богатства, которые свалятся на них после обвала или роста на рынке, который вот-вот должен наступить. *Мудрость заключается в том, что надо придерживаться лишь того, что вы действительно можете видеть.*

У некоторых трейдеров возникают психологические проблемы при трейдинге, о чем я расскажу в главе 13, посвященной торговым операциям. Для того чтобы дать общее представление об этой теме, укажем, что некоторые из этих проблем связаны со сложными мыслительными процессами, которые необходимо распутать, некоторые — с самоуверенностью, которая может быть приобретена с ростом практических навыков, а некоторые — с прошлым жизненным опытом, обращаться с которым тоже нужно правильно. Иногда очень полезной может оказаться помощь специалиста по психологии трейдинга, чему в этой книге также посвящена целая глава (см. главу 16).

Верхним уровнем пирамиды является результат: прибыль или убыток. К сожалению, большинство получают именно убыток, но это неизбежно. Это одно из основных положений трейдинга: если бы каждый достиг совершенства, то никто не смог бы ничего заработать, так как это игра с отрицательной суммой (см. главу 25). Но этого никогда не случится, так как люди — это «эмоциональные животные», и многие не желают как-то это менять, чем и «кормят» победителей. Эта книга — о том, как примкнуть к группе избранных, и я надеюсь, что она вам понравится.

Резюме

- Правила, по которым мы живем в повседневной жизни, не работают на рынке.
- Для торговли мы должны построить еще одну «личность», чтобы преуспеть на рынке. Эта личность должна уметь намного лучше контролировать свои эмоции.
- Пирамида трейдинга является планом, необходимым для построения такой личности. Каждый из нас должен построить отличную от других личность трейдера, лучшим образом использовав свои сильные стороны и минимизировав слабости.
- Пирамида трейдинга состоит из следующих уровней:
 - Вы.
 - Стремление.
 - Дисциплина.
 - Управление капиталом.
 - Контроль риска.
 - Три простых правила.
 - Параметры системы.

- Ваша система/методика.
- Торговые операции.
- Прибыль/убыток.
- Эта структура является органичной, каждый ее уровень взаимодействует со всеми остальными.
- Торгуйте то, что вы видите, а не то, что вы думаете (Джо Росс).

Глава 2

ЭВОЛЮЦИЯ ТРЕЙДЕРА И 55 ШАГОВ

В этой главе представлен несколько другой взгляд на то, какими путями трейдеры приходят к успеху.

За несколько лет я смог описать процесс, через который, по всей видимости, проходит каждый трейдер на пути к успеху. Он подробно представлен ниже, а далее я более подробно расскажу о нем таким образом, который, по моему мнению, будет наиболее полезен для тех, кто захочет пройти этот путь.

НАЧАЛО: «Ориентированность на жадность».

Причины получения убытков:

1. Недостатки рынка.
 - Игра не с нулевым, а с «сильно отрицательным» общим результатом (см. главу 25).
 - Психология рынка — делать неправильные вещи в неподходящие моменты времени.
 - Большинство всегда заблуждается.
 - Рынок стоит на хаосе и заблуждениях.
2. Собственные недостатки.
 - Открытие чрезмерно больших позиций.
 - Недостаток знания.
 - Недостаток дисциплины.
 - Нет защиты от психологии рынка.
 - Случайные действия по причине неуверенности, вызванные, например, советом брокера.
 - Взгляды на рынок¹.

¹ Вероятно, имеется в виду предрасположенность использовать ту или иную технику анализа, о чем автор подробнее рассказывает далее. — *Прим. пер.*

РЕЗУЛЬТАТ: «ориентированный на жадность» трейдер получает хороший «пинок» и становится трейдером, «ориентированным на страх».

Причины получения убытков:

1. Недостатки рынка — те же.
2. Напуганный трейдер никогда не выигрывает.
3. Собственные недостатки.
 - По-прежнему открытие чрезмерно больших позиций.
 - Страх приносит как раз то, чего ты боишься.
 - Попытки коротко фиксировать убытки приводят лишь к увеличению их (убыточных сделок) числа.
 - Понимание того, что именно необходимо для успеха, по-прежнему отсутствует.

РЕЗУЛЬТАТ: выжившие трейдеры «проходят через тоннель»¹ и становятся «ориентированными на риск». После этого они начинают зарабатывать деньги потому, что они:

1. Разрабатывают методiku, которая дает им преимущество.
2. Используют эффективную систему управления капиталом.
3. Повышают свою дисциплину до уровня, достаточного для следования за своей методикой.
4. Избавляются от «вредных» личностных особенностей.

Это лишь основной «скелет»; можно отметить, что выделились три основных этапа. Забавно, но я люблю повторять, что многие вещи на рынке «ходят по трое». Сильные тренды можно подразделить на три части, также существуют три основных правила трейдинга и т. д. Три основных правила трейдинга фактически тождественны трем этапам, через которые каждый трейдер должен пройти.

Три стадии

Мы назвали три стадии — «ориентированность на жадность», «ориентированность на страх» и «ориентированность на риск». Однако не стоит воспринимать эти названия слишком буквально, они — просто попытка приблизительно охарактеризовать три основных этапа.

¹ Вероятно, речь идет о «жизни после смерти» трейдера, так как после «прохода через тоннель» он становится другим человеком. — *Прим. пер.*

Ориентация на жадность

Первая стадия характеризуется невежеством и убежденностью в том, что рынок готов дать «легкие деньги». Эмоциональные мотивы, которые управляют трейдером, далеко не обязательно должны быть именно жадностью: на самом деле часто они являются чем-то другим. Добившийся успеха бизнесмен или профессионал из какой-то другой области может искать новых вызовов. Аналогично человеку может просто наскучить его прежний образ жизни, заставляя его искать что-то, чтобы как-то «приперчить» ее. Кто-то может быть патологическим игроком. Первая проблема, с которой сталкивается трейдер, — сама мотивация, заставляющая его торговать. Большинство людей совершают большую часть своих поступков, руководствуясь эмоциями. Решение о том, какую машину купить, в какую поездку поехать и т. д., обычно основывается на эмоциональных критериях. Просто задумайтесь о том, почему вы купили именно ту машину, которую купили; почему женились (или не женились) именно на той женщине, на которой женились (или не женились). И не удивительно, что, придя на рынок, мы продолжаем принимать эмоциональные решения. Но такой подход не работает на рынке, так как рынок сам по себе является эмоциональным существом, и в тот момент, когда эмоции кричат «продавай», успешный трейдер, вероятно, будет покупать. Говоря о трейдерах, которые пришли на рынок для того, чтобы избавиться от скуки, можно утверждать, что наибольшее желание совершить сделку они будут испытывать тогда, когда в наибольшей степени ощущают свою скуку. Нет никаких причин, по которым эти моменты должны совпадать с теми, которые действительно оптимальны для совершения торговых операций. Другие трейдеры страдают от проблем, связанных с самооценкой. Я думаю, что каждый из нас грешит этим время от времени. Если так, то спор с кем-нибудь может заставить такого трейдера совершить сделку для того, чтобы уравновесить низкую самооценку.

Лишь разрешив все эти проблемы, трейдер может добиться успеха, и, по моему мнению, единственный способ, позволяющий трейдеру «взглянуть на себя со стороны», — иметь механическую «систему», которая позволит ему/ей знать, что он/она должен делать. Таким образом, трейдер сможет заметить, когда его/ее действия не совпадают с системой и спросить себя, почему так происходит. Именно этот процесс поможет нам начать лучше понимать себя. Я уверен, что это — критический элемент успеха в трейдинге.

Из-за этих и прочих проблем, о которых говорилось выше, начинающие трейдеры теряют значительную часть своих денег, получая взамен лишь боль, многие (большинство?) теряют все. Ключевой момент состоит в том, что в результате они становятся «пугливыми». Это то время, когда они начинают понимать первый секрет трейдинга: *отсекайте убытки*. Именно с осознанием этой концепции происходит переход к ориентации на страх. В самом деле, короткую фиксацию убытков можно рассматривать как реакцию на страх.

Ориентация на страх

На данной стадии трейдер использует стоп-приказы, но выставляет их слишком близко. Он уже понял, что трейдинг — непростое занятие и потребует большой тяжелой работы. Многие, достигнув этой точки, уходят. Но те, которые остались, демонстрируют достаточный уровень стремления к достижению успеха. Однако далее могут прийти еще более трудные испытания, так что уровень стремления может оказаться недостаточным.

С учетом природы рассматриваемого нами существа, т. е. человека, ориентация на страх неизбежна. Рынок не является чем-то чересчур пугающим, плохим, или сложным. Он такой, какой он есть, и он занят своими делами. Проблемы возникают из-за того, как мы воспринимаем рынок и как действуем на нем. Мы должны осознать, что мы и только мы, а ни кто-то другой и в наименьшей степени сам рынок, несем ответственность за полученные результаты. Мы можем начать выигрывать, лишь осознав свою ответственность. Если в наших убытках виноват кто-то другой, это означает, что мы не контролируем ситуацию. А если так, то как мы можем выигрывать?

Рынок не является чем-то чересчур пугающим, плохим или сложным. Он такой, какой он есть, и он занят своими делами.

Этот этап может продлиться достаточно долго, по мере того как мы боремся с различными своими недостатками. Страх не приносит пользы на рынке, так как напуганный трейдер никогда не выигрывает. Мы слишком быстро фиксируем убытки и берем прибыль. Наш трейдинг характеризуется нервными, слишком быстрыми действиями.

Ориентация на риск

Для того чтобы стать ориентированными на риск, мы должны развить успех на всех фронтах. Узнать себя, сделать себя таким, каким необхо-

димо, лучше понять процесс торговли, скорректировать свою торговую методику таким образом, чтобы она подходила нам, научиться расслабляться во время торговли — это лишь несколько из необходимых условий. Большинству трейдеров можно посоветовать немедленно вдвое уменьшить размер открываемых позиций. Это может быстро принести облегчение и расслабление.

Этот этап назван «ориентацией на риск», так как для того, чтобы выигрывать, вы должны понять суть риска. Трейдинг — рискованный бизнес, поэтому, когда вы становитесь ориентированными на риск, ваша ориентация становится правильной для работы на рынке.

Главный секрет трейдинга на этом этапе звучит так: «Дайте прибыли расти». Именно с этого момента вы, возможно, начнете последовательно получать прибыль на рынке. До тех пор пока вы не дойдете до этой стадии, ни в коем случае не открывайтесь больше, чем на минимальный размер, т. е. больше, чем на один контракт. Зачем платить за обучение больше, чем необходимо?

Став ориентированным на риск, вы получаете возможность узнать последний секрет трейдинга — *избирательность торговли*. После этого трейдинг может стать для вас менее эмоциональным¹ занятием. Я последовательно получаю прибыль на рынке, но периодически ловлю себя на том, что совершаю слишком много сделок. Для того чтобы овладеть селективностью торговли, вы должны стать экспертом в том подходе, который вы выбрали. Ключевым моментом вашего подхода должно являться то, что вы отфильтровываете подавляющую часть рыночной информации, фокусируясь лишь на тех моментах, которые вам действительно необходимо знать. Намного проще стать экспертом в какой-то узкой области, нежели в широком их диапазоне. Различных источников рыночной информации так много, что охватить вниманием их все просто не представляется возможным, не говоря уже о том, чтобы стать экспертом по ним. Вы должны решить, какая информация вам понадобится, разработать свой подход, а затем использовать его. Станьте экспертом, и вы увидите, что начинаете действовать интуитивно, т. е. открываете лишь самые хорошие позиции, риск по которым находится на низком уровне. И тогда все пойдет как по маслу.

Вы должны решить, какая информация вам понадобится, разработать свой подход, а затем использовать его.

¹ Более рутинным. — Прим. пер.

55 шагов (мой путь к успеху)

(Упрощенный перечень ключевых шагов, сделанных Джоном Пайнером для того, чтобы достичь того, чего он добился на сегодняшний день.)

1. Мы проявляем интерес к рынку и начинаем что-то читать о нем, проводя какие-то предварительные исследования.
2. Мы покупаем книгу или две и, возможно, подписываемся на пару бюллетеней.
3. Мы находим что-то, что нам очень нравится, и начинаем проводить дальнейшие исследования с использованием именно этой техники.
4. Мы время от времени торгуем на рынке, в большинстве случаев теряя деньги, но немного, а иногда даже совершаем прибыльные сделки.
5. Мы обычно забываем об убытках, поздравляя себя с выигрышными сделками. Убеждаем себя в том, что по мере того, как мы лучше изучим используемые техники, первых будет все меньше, а последних — все больше, намного больше.
6. Мы вручную строим графики, которые физически могут стать очень большими, и, возможно, строим вручную несколько индикаторов (я это написал до того, как компьютеры стали настолько доступными, как сейчас).
7. Мы находим подход, который, как нам кажется, просто не может не оказаться выигрышным.
8. Мы начинаем активно торговать.
9. Результаты показывают, что на самом деле все не так-то просто, как казалось в начале. Некоторые ключевые моменты мы полностью так и не осознали.
10. Мы продолжаем торговать. Результаты не слишком отличаются (так же плохи), но количество прибыльных сделок достаточно для того, чтобы поддерживать интерес.
11. Мы все еще ожидаем прекрасных результатов.
12. Объемы торговли возрастают, увеличивается и объем наших средств на рынке.
13. Мы продолжаем читать и получать бюллетени, но наши исследования высветили лишь вершину айсберга, мы все еще не представляем, с чем мы имеем дело.

14. Наша техника показывает себя очень успешной (обвал 1987 г.), но из-за недостатка навыков торговли мы не извлекаем из этой ситуации столько прибыли, сколько могли бы.
15. Рынок начинает потихоньку вызывать у нас страх, но первый из главных уроков нам все еще лишь предстоит усвоить.
16. Мы продолжаем торговать «по-крупному». Мы открываем чрезмерно большие позиции; становится очевидным, что мы «убежим от закона средних». Это лишь вопрос времени.
17. Мы получаем большую прибыль. Все идет отлично, появляется чрезмерная уверенность в себе.
18. Мы фиксируем большой убыток. Начинают появляться проблемы психологического характера.
19. Мы покупаем компьютер и начинаем отслеживать намного больше индикаторов.
20. Мы обращаем внимание на другие техники и другие рынки.
21. Мы разорены.
22. Становится очевидным, что все далеко не так просто, как казалось.
23. Нас становится невозможно терпеть.
24. Также становится ясно, что доступная информация (1987–1988 гг.) не приносит слишком много пользы тому, кто хочет зарабатывать, торгуя на рынке.
25. Мы решаем заполнить этот пробел и задумываемся о выпуске бюллетеня, который бы рассказывал обо всем так, как есть на самом деле.
26. Мы начинаем сотрудничать с одним американским аналитиком. Заметьте, насколько это действие неправильно для того, кто решил заняться трейдингом. Было бы намного лучше начать сотрудничать с трейдером!
27. Мы продолжаем торговать, но значительно меньше.
28. Мы начинаем выпускать свой бюллетень, который немедленно начинает пользоваться успехом.
29. Это требует от нас проведения большого количества исследований и самоанализа, но мы все еще не до конца осознаем, что трейдинг имеет под собой психологическую основу и что внешние элементы (системы/программное обеспечение/компьютеры/брокеры/советники и т. д.) почти не релевантны до тех пор, пока не все в порядке с внутренними.

30. Мы поражены страхом и у нас нет четкой методики.
31. Становится ясно, что торговля по собственным суждениям (без четкой методики) — «гибкое дело».
32. Мы начинаем поиск подходящей методики.
33. Те методики, которые уже доступны на рынке, не кажутся нам подходящими, так что мы разрабатываем свою.
34. Мы начинаем торговать, используя четкую методику. Хотя это и нелегко, но некоторые вещи становятся очевидными.
35. Мы обнаруживаем, что торгуем безо всякой причины (чего мы не наблюдали за собой ранее, когда у нас еще не было четкой методики), но затем осознаем, что это объясняется теми моментами, о которых мы говорили ранее. Самооценка определенно играет роль.
36. Мы осознаем, что ключевым элементом в трейдинге — наше собственное мышление.

И вот теперь мы действительно видим у себя положительную динамику.

37. Мы совершенствуем свои системы и начинаем кое-что зарабатывать, торгуя одним контрактом.
38. Но мы все еще испытываем страх, и эта проблема остается нерешенной. Некоторое время назад мы усвоили необходимость короткой фиксации убытков, но пока наш страх не преодолен, мы не можем открыть для себя второй секрет трейдинга.
39. Мы продолжаем торговать; все идет хорошо. Мы становимся более уверенными, и страх начинает потихоньку развешиваться.
40. Мы получаем еще один тяжелый удар.
41. Мы чувствуем себя ужасно и думаем о том, что возможно, надо сдать, что сдать надо было еще несколько лет назад, когда эти неприятности случились с нами в первый раз.
42. Мы продолжаем торговать и решаем больше не быть слишком самоуверенными. Мы совершенствуем систему управления стрессами, которую нам пришлось изучить в начале своей трейдерской карьеры, и продолжаем размышлять (что необходимо для успеха в трейдинге). Мы осознаем важность смирения и необходимость «оставить в голове немного места». Если ваши мысли заняты лишь осознанием своей гениальности, для обучения чему-либо еще ваших «вычислительных ресурсов» уже не останется.

43. Мы встречаем другого трейдера, который становится нашим наставником. Он показывает новую (для нас) технику («профиль рынка»), которая нам сразу же «подходит». Это происходит оттого, что теперь у нас есть правильное отношение к предмету.
44. Мы развиваем свой успех. Совершенствуются наши системы, улучшаются результаты, наше отношение становится более правильным, страх перестает быть большой проблемой.
45. Мы принимаем решение проконсультироваться у тренера/психолога по трейдингу Адриена Тогри (*Adrienne Toghraic*). Наша первая встреча происходит в Швейцарии.
46. Давая прибыли накапливаться, мы фиксируем большую прибыль. Нам удалось сделать то, что должен делать каждый успешный трейдер. Получится ли у нас это снова?
47. Мы начинаем уходить от страха и постепенно становимся «ориентированными на риск».
48. Мы понимаем, что самое важное — это наше отношение. Мы видим, что жизненно необходимо расслабиться, мы вновь уменьшаем размер открываемых позиций!
49. Мы проводим несколько дней в США, работая в группе с нашим тренером/психологом по трейдингу.
50. Мы начинаем зарабатывать деньги последовательно.
51. Мы становимся немного самоуверенными — опять! Но в этот раз нам удается осознать этот факт, ограничив ущерб. Вновь мы понимаем, что надо быть скромными.
52. Мы начинаем торговать, иногда почти на подсознательном уровне. Мы становимся экспертами.
53. Мы знаем, что впереди предстоит еще много испытаний, но мы уверены, что справимся с ними.
54. Деньги — больше не проблема, мы на самом деле живем в изобилии.
55. Мы находим, что наша жизнь улучшилась во всех своих аспектах и мы достигли многого в различных областях.

Резюме

- Два различных взгляда на один и тот же путь: эволюция трейдера и 55 шагов.
- От ориентации на жадность к ориентации на страх, а затем к ориентации на риск. Ориентация на жадность приводит к убыткам.

трейдер становится пугливым. Далее его задача — выжить и наработать навыки, достаточные для того, чтобы стать ориентированным на риск.

- 55 шагов (включая все ошибки, про которые написано в этой книге) в упрощенном виде описывают путь, который Джон Пайпер прошел для того, чтобы достичь того, чего он достиг.

Глава 3

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ МОЗГ

В этой главе рассматриваются две модели человеческого мозга, которые могут оказаться полезными при анализе реакций трейдера на рынок и установление их причин.

В 1996 г. я опубликовал серию статей, написанных Тони Пламмером (*Tony Plummer*), которая называется «Беспокойный трейдер» (см. приложение 2). В основу этих статей легла теория «трехдиного» мозга. Я также прочел книгу «Торговый хаос»¹ Билла Уильямса (*Bill Williams*), в которой предлагается еще одна «тройная» модель мозга. Трейдеру будет полезно знать об обеих, так как они показывают проблемы трейдинга и их решения.

На самом деле Билл Уильямс сказал бы, что наша точка зрения неверна: проблемы требуют не решения, а абстракции (трансцендентности). Я бы сказал, что эти модели необходимы, они позволили мне продвинуться вперед и разработать концепцию пирамиды трейдинга. Возможно, что это и есть некая форма абстракции.

Для лучшего понимания материала этой главы можно порекомендовать прочесть работы: «Дисциплинированный трейдер»² Марка Дугласа (*Mark Douglas*), серию статей Томми Пламмера (см. приложение 2), а также «Торговый хаос» Билла Уильямса.

Прежде всего, позвольте мне рассказать о нескольких концепциях из книги «Торговый хаос». Традиционный способ решения проблем может привести к «эффекту маятника». В качестве простого примера можно привести колебания уровня дисциплины, которые ощутили на себе многие трейдеры. Сначала мы вырабатываем в себе дисциплину, достаточную для того, чтобы следовать за своей торговой методикой, затем на-

¹ «Trading Chaos». — Прим. пер.

² «The Disciplined Trader». — Прим. пер.

чинаем зарабатывать неплохие деньги, после чего у нас появляется излишняя самоуверенность. Далее мы начинаем пренебрегать дисциплиной, дела начинают идти плохо, мы опять становимся скромными и вновь дисциплинируем себя. Дела опять начинают идти хорошо, мы снова становимся самоуверенными и далее по кругу. Эффект маятника проявляется в окружающем мире снова и снова. Для того чтобы добиться успеха, мы должны как бы посмотреть со стороны на это состояние, абстрагировать его. Описанный выше процесс «решения проблем» Билл Уильямс называет «Структурой типа 1», абстрагирование — «Структурой типа 2». Он сравнивает отличия этих структур с отличием евклидовой геометрии от нового «хаотического» взгляда на мир. Следует признать, что я нахожу некоторые связи с теорией хаоса, встречающиеся в этой книге, несколько натянутыми, но, тем не менее, в ней содержатся некоторые замечательные вещи. Также очень много написано о «фракталах», но о них говорят уже достаточно давно.

Структура мозга

Но вернемся к мозгу человека. Модель Тони Пламмера включает в себя три части: инстинктивную, эмоциональную и мыслящую (рис. 3.1). По мере того как мы, выйдя из доисторического болота или откуда бы то ни было, эволюционировали, эти три части формировались друг за другом. Таким образом, ствол мозга унаследован нами от рептилий, его возраст составляет миллионы лет, он отвечает за наши инстинкты. Подкорку мы унаследовали от первых млекопитающих, она отвечает за наши эмоции и также является очень древней. Последнее наше достижение — кора головного мозга, благодаря которой возможен процесс рефлексивного мышления и воображения.

Проблема состоит в том, что трейдинг вызывает много инстинктивных и эмоциональных реакций, и поскольку они находятся на слишком низких уровнях функционирования нашего мозга, пересидеть их очень тяжело. На самом деле можно сказать, что мы пытаемся засунуть квадратное (себя) в круглое (среду трейдинга). Несмотря на то что это может быть именно так, я утверждаю, что в ходе этого процесса мы узнаем о себе столько всего, что этим очень даже стоит заняться (хотя временами этот процесс может быть и неприятным). Деньги, возможно, станут самым наименее значимым нашим приобретением.

Я лишь в общих чертах набросал модель «триединого» мозга по Тони Пламмеру, поскольку более подробно она описана в его статье в Приложении 2.



Рис. 3.1. Триединый мозг

Модель мозга по Биллу Уильямсу, значительно отличается и наводит на другие выводы. Он делит мозг на три части, выделяя «ствол мозга», «левое полушарие» и «правое полушарие». Он не слишком обращает внимание на недостатки каждой из частей, концентрируясь на их достоинствах. Это вполне соответствует его «Структуре типа 2».

Для того чтобы изложить вкратце все обилие материала (можно порекомендовать прочесть книгу целиком), представим функции этих трех частей следующим образом: возможности левого, «идиотского» полушария, крайне ограничены, но оно «программирует» ствол мозга, который просто делает то, что нужно.

Из миллионов бит информации, доступных в каждый конкретный момент времени, левое «идиотское» полушарие (которое обычно и отвечает за наши действия) может обработать лишь 16, ствол мозга — значительно больше. Поэтому то, что мы делаем хорошо, мы делаем подсознательно, так как левое полушарие натренировало ствол мозга выполнять эти функции.

Таким образом, «командование» возложено на левое полушарие, здесь и находится это, наполненное страхом — первичным страхом того, что оно может оказаться ненужным. Оно все время волнуется — ведь пока есть то, о чем волноваться, оно все еще необходимо — вне зависимости от того, насколько иллюзорен повод для волнения.

Но что же можно сказать о правом полушарии? Здесь находятся три буквы «I»: Inspiration (вдохновение), Intuition (интуиция) и Imagination

(воображение) и еще, возможно, Insight — понимание, способность проникнуть в суть. Некоторые утверждают, что сила правого полушария неограниченна, так как оно напрямую связано с «Божественной Силой» (называйте ее как хотите).

В модели Билла Уильямса (которая по многим параметрам намного более привлекательна, так что мы вполне можем вдруг поймать себя на том, что верим в нее больше — ведь мы верим в то, во что хотим верить) имеется доступ к огромным ресурсам, которые нам лишь нужно использовать, абстрагируя свое текущее состояние.

Концепция «триединого» мозга вполне укладывается в модель Билла Уильямса и в общих чертах выделяет аналоги ствола мозга и левого полушария, а третья часть триединого мозга также включает в себя правое полушарие. Но при этом основное внимание в работе Платнера уделяется проблемам, являющимся следствием структуры нашего мозга, и тому, как их можно преодолеть.

Лично я думаю, что концепция триединого мозга, как и проблемы, которые подобная структура вызывает при занятии трейдингом, очевидны. Те, кто имеет опыт торговли, *знают* эти проблемы очень хорошо. Нам не требуется обсуждать, является ли данная концепция истинной или ложной — мы уже убедились в этом на практике.

Возможно, мы могли бы сказать, что это — лишь модель и всего лишь некоторое представление истинной картины. Если так, то это, вероятно, «полезная ложь» — концепция, которую мы можем использовать, но которая не является «истинной». Но в этом случае то же самое можно сказать и про все остальное, включая тот стул, на котором вы сидите, и ту книгу, которую вы держите в руках. Все содержание вашего разума лишь представление действительности.

Модель мозга из трех частей Билла Уильямса, возможно, немного более сложна, но есть множество свидетельств, говорящих в пользу ее истинности и применимости. Когда мы учимся кататься на велосипеде, мы проходим через процесс попыток проехать на нем под руководством «идиотского» левого полушария и падений. Затем происходит обучение ствола мозга, и далее все идет гладко. На самом деле я умудрился свалиться с велосипеда пару дней назад, но мы это опустим как исключение. Наверное, каждый из нас мог себя поймать на том, что, ведя машину, вдруг понимаешь, что абсолютно не помнишь последние несколько километров. Это объясняется тем, что за нас все делал ствол мозга. Примеры того, как наше поведение контролирует правое полушарие, встречаются менее часто.

Билл Уильямс объясняет, как можно определить, какая часть мозга контролирует нас в данный момент:

«Одна из самых интересных характеристик ваших внутренних обитателей (трех частей мозга) состоит в том, что вы всегда можете мгновенно определить, какая из них контролирует ситуацию. То, как видится вам окружающий мир в данный момент, подскажет вам это. Если ваша жизнь в данный момент — борьба, если вы думаете о времени и подбираете слова, если вы очень хотите сделать что-то правильно, то, несомненно, левое полушарие владеет инициативой. Если, с другой стороны, жизнь идет вверх вниз, вам хорошо физически, значит, работает ствол мозга. Если же жизнь — просто бочка меда, а все в мире, кажется, придумано для того, чтобы дать вам то, что вы хотите, активно правое полушарие».

В книге «Торговый хаос» описано, как эти три части взаимодействуют друг с другом в среде трейдинга, это также проиллюстрировано на рис. 3.2. Если в процессе вашей торговли работает *исключительно* правое полушарие, то ваше управление позициями будет некачественным, так что вы проиграете. Если будет работать лишь ствол, то вы будете действовать безрассудно, а если только левое полушарие — вы будете цепенеть от страха. Если же во время торговли ваше левое полушарие неактивно, то это значит, что у вас отсутствует опыт, если не будет работать ствол — у вас не будет уверенности, без правого полушария не будет интуиции. Лишь в случае гармоничного взаимодействия всех трех частей возможно достижение того, что Билл Уильямс назвал термином «profitunity»¹.

Торговый хаос

Книга «Торговый хаос» по своей структуре является практическим руководством. Данное издание построено в виде пяти стадий (уровней), на каждой из которых ставятся свои цели и в каждой из кото-

¹ «Profitunity» — авторский термин Билла Уильямса, обычно употребляется без перевода, так как не имеет его; вероятно, образован от английского profit — прибыль, отражает идеологию и методику торговли Уильямса. Очень большой объем информации по этому вопросу доступен в Интернете на русском языке. Можно порекомендовать набрать в поисковой системе «Яндекс» слова Bill Williams или Profitunity. На англоязычных сайтах можно найти «Аллитатора» Уильямса в формате Metastock. — Прим. пер.

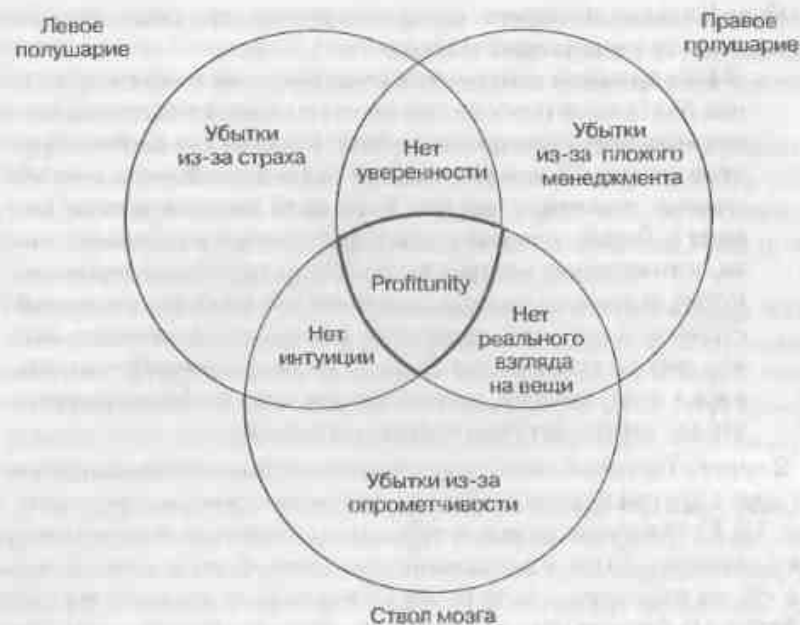


Рис. 3.2. Модель мозга Билла Уильямса

рых имеются свои инструменты для достижения этих целей. Уровни называются следующим образом: «новичок», «продвинутый новичок», «компетентный», «профессионал» и «эксперт». Цели уровней соответственно минимизировать убытки, последовательно извлекать прибыль, торгуя одним контрактом, максимизировать прибыль, скорректировать свои системы убеждений и состояния разума. На каждой стадии предлагаются все более качественные инструменты для достижения этих целей, которые используют как техники анализа, так и ваши врожденные способности.

Книга не расскажет вам о том, как выжать максимум из того компьютера, который находится чуть выше вашей шеи, — эту цель преследовали все мистики и духовные учителя на протяжении столетий, и, вероятно, это слишком много для эксперта. Если же вы хотите увидеть Священный Грааль¹ — посмотрите в зеркало.

¹ Священный Грааль — этим «термином» на трейдерском сленге как на Западе, так и в России обозначается некая обычно несуществующая, а иногда и реальная торговая система, способная постоянно извлекать прибыль из торговых операций на рынке. — *Прим. пер.*

Я написал эту главу потому, что убежден в том, что чем больше мы узнаем о самих себе, тем проще будет нам добиться успеха на рынке. Возможно, она покажется незаконченной, но она останется таковой еще в течение десятилетий или столетий — до тех пор, пока мы, люди, не получим полное представление о самих себе — если, конечно, это когда-нибудь произойдет. Поэтому не следует ждать точных ответов; вероятно, они и не нужны. То, что вам необходимо, — это подходящие указатели, которые покажут вам, в каком направлении идти (и вероятно, они не должны указывать на левое полушарие мозга). Думаю, что это — один из них.

Резюме

- Мы рассмотрели две модели человеческого мозга.
- Модель «триединого мозга» (см. приложение 2) объясняет, почему так часто наш трейдинг превращается в беспорядок.
- Модель мозга, предложенная Биллом Уильямсом, показывает, какого функционирования своего мозга нам следует желать для того, чтобы оптимизировать результаты своей деятельности.
- Триединый мозг состоит из трех частей: эмоциональной, инстинктивной и мыслящей. Все три части играют незаменимую роль в нашей повседневной жизни, но первые две могут оказаться очень деструктивными при работе на рынке.
- Модель Билла Уильямса обоснована физически и, как и первая, состоит из трех частей — в данном случае из левого полушария, правого полушария и ствола мозга. Левое полушарие отвечает за управление и обучение, ствол — за операционные возможности, а правое полушарие — за интуицию, вдохновение и воображение. В случае если все три части гармонично взаимодействуют, наблюдается то, что Билл Уильямс назвал термином «Profitunity».

ВЫ – ПЕРВЫЙ УРОВЕНЬ ПИРАМИДЫ



Мы лжем громче всего, когда лжем сами себе.
Эрик Хоффер (Eric Hoffer)

Существует множество фундаментальных заблуждений о рынке и о трейдинге. У меня есть врожденный талант аналитика. Мне бы хотелось, чтобы у меня также было немного больше врожденного таланта трейдера, но у меня его нет. Я добился того, чего добился, вопреки своим способностям, а не благодаря им. Но мои аналитические способно-

сти очень мне помогли, потому, что теперь я понимаю рынок и знаю, как на нем зарабатывать деньги. Теперь я последовательно получаю прибыль, которая растет с каждым годом.

В этой книге нет лишнего, она — лишь о необходимых вещах, которые вкратце можно представить следующим образом:

1. Возможно, вы думаете, что рынок существует «где-то». Неверно. То, как вы воспринимаете рынок, уникально и существует лишь в вашей голове. Для того чтобы выигрывать на рынке, необходимо убедиться в том, что ваша версия рынка «применима», а затем использовать ее.
2. Возможно, вы думаете, что ясно представляете себе свою версию рынка. Неверно. То, что вы видите, окутано водоворотом эмоций, который может начать вращаться немного быстрее после того, как вы откроете позицию.
3. Возможно, вы думаете, что трейдинг — простое занятие, сводящееся к покупке внизу и продаже наверху. Неверно. На самом деле трейдинг как не сложен, так и не прост, но эмоциональные проблемы, которые мы приносим с собой на рынок, приводят к тому, что лишь немногие выигрывают.

Для того чтобы выигрывать на рынке, необходимо убедиться в том, что ваша версия рынка «применима», а затем использовать ее.

Эти три утверждения вкратце показывают, во что вы собираетесь ввязаться. В нормальной жизни вещи подобного рода либо вообще не случаются, либо мы быстро учимся оставлять их в стороне. На рынке все по-другому. Он не ведет себя одним и тем же образом все время, так что в один день может работать какая-то конкретная тактика, которая на следующий день уже не поможет. Сопоставьте это с чем-нибудь, что вы обычно делаете каждый день, например с ходьбой по улице. Если вы врежетесь в фонарный столб, то очень скоро усвоите, что их надо обходить. Но на рынке фонарные столбы будут перемещаться по мере вашего приближения к ним, так что вы никогда не сможете быть уверенным в том, что обойдете их.

Что вы все-таки можете сделать — это выработать дисциплину своего сознания, так что даже при ударе о столб ничего трагичного не произойдет.

Эта глава названа «ВЫ» потому, что именно вы являетесь важнейшим элементом, определяющим стиль вашей торговли. Если

посмотрите на рисунок в начале этой главы (на котором изображена пирамида трейдинга), то увидите, что именно вы формируете ее основание. Это объясняется тем, что вы должны разработать такой стиль торговли, который будет подходить вам. В противном случае ничего не получится.

Опыт торговли

Изучив содержание полок книжного магазина, в котором продается несколько книг по трейдингу, вы вскоре заметите, что очень много людей пытаются выудить у вас ваши с огромным трудом заработанные деньги за рассказ о том, как они торгуют на рынке, хотя во многих случаях эти авторы на самом деле не торгуют, но это уже другая история. Далее, возможно, какая-то из этих книг окажется для вас тем, что нужно, но какая? На этот вопрос нелегко ответить. Кроме выбора техники торговли, которую вам следует использовать, вам также необходимо обрести торговые навыки, которые в действительности составляют 95% успеха в этой игре. На это требуется время. Не следует ожидать, что вы сможете немедленно добиться успеха в трейдинге, — это занятие необходимо изучить, как и любое другое. Пока вы будете заняты этим, задача, стоящая перед вами, будет очень проста, и это первый секрет трейдинга. Как и все великие тайны, этот секрет хорошо известен, так как лучший способ сохранить что-то в тайне — заставить всех думать, что это вовсе не секрет. Но именно здесь падает большинство начинающих трейдеров, именно здесь они вышибают самих себя из игры. Я не буду повторять этот секрет сейчас, так как это было бы преуменьшением его важности. Эта тайна, как и две другие, раскрывается на всем протяжении данной книги. И когда вы услышите эти тайны, вы уже будете их «знать», но, возможно, в этот раз они смогут оказать на вас достаточное влияние для того, чтобы что-то изменить. Это все, что мне нужно для того, чтобы то, что я говорю, помогло улучшить результаты вашей торговли.

Чтобы понять, что такое опыт торговли, мы должны взглянуть внутрь самих себя — все происходит именно там. Существует несколько простых правил, но перед тем, как говорить о них, я хотел бы обратить внимание на три момента.

1. В трейдинге не существует абсолютных истин. Мы никогда не знаем, что является «правильным» в какой-либо ситуации, а то,

что является «правильным» для одного трейдера, является неверным для другого. Таким образом, нам необходимо сформировать систему «полезных убеждений», которые бы работали в нашем конкретном случае. Это аналогично тому, как поступают физики, имеющие дело с квантовой механикой. «Кирпичиками», из которых, по существующим представлениям, построена вся материя, являются кварки. Но, согласно исследованиям, кварк не обладает массой. Как может у строительного элемента не быть массы? Синонимом понятию «полезное убеждение» является понятие «полезная ложь». Все, что не является правдой, всей правдой, и ничем, кроме правды, может быть названо ложью, хотя это ее определение и не является общепринятым.

2. Учитывая вышесказанное, ничто сказанное мной не следует воспринимать как вырубленное в камне; важно, чтобы вы открыли для себя собственные «полезные убеждения», которые и станут основой философии вашей торговли.
3. Вдобавок к этому можно сказать, что в поиске правильного подхода вам следует руководствоваться своими личностными особенностями. Задайте себе вопрос: «Что подойдет для меня?» — а затем идите и найдите ответ на него.

В трейдинге не существует абсолютных истин.

Так что же это за несколько простых правил? По моему мнению, их можно изложить следующим образом:

1. Всегда ограничивайте убытки.
2. Попытайтесь обеспечить соотношение средней прибыли по прибыльной сделке и среднего убытка — по убыточной на уровне не менее 2,5 раза.
3. Ищите такой подход, который дал бы вам преимущество.
4. Убедитесь в том, что вам удобно работать в соответствии со своим торговым подходом. Это потребует открыть самого себя — чего многие стесняются. Но снимите верхние слои — и то, что вы увидите внутри, очень часто окажется чем-то очень качественным. Внешние оболочки могут оказаться менее приятными.
5. Научитесь давать прибыли накапливаться.
6. Научитесь торговать избирательно.
7. Научитесь контролировать собственные попытки «взбунтоваться».

Резюме

- Вы являетесь первым уровнем пирамиды трейдинга, так как вся пирамида может быть построена лишь опираясь на вашу личность.
- То, как каждый из нас видит рынок, — уникально, и мы должны убедиться в том, что наше восприятие является «полезным».
- Ключевые секреты трейдинга хорошо известны.
- В среде трейдинга нет абсолютных «истин».
- Ничто, написанное в этой книге, не является «истиной в последней инстанции», и вам придется найти свой собственный путь к успеху.
- Не позволяйте рекламной брошюре обмануть себя. Решите, что вам нужно, и добудьте это.
- Есть семь простых правил достижения успеха.

Глава 5 СТРЕМЛЕНИЕ



Для многих трейдеров рынок — это генератор случайных последовательностей¹. Во многих случаях вас будет «выносить на поворотах». Стремление — необходимое качество, если вы собираетесь стать победителем.

¹ Скорее всего, под этим подразумевается, что, при выполнении ряда условий, результаты торговли могут представлять собой случайную величину — с положительным математическим ожиданием. — *Прим. пер.*

Природа рынка

Зависит?

Является ли рынок для вас генератором случайных чисел, зависит от того, как вы его воспринимаете. Например, если вы решите торговать на рынке, основываясь на каком-то строгом алгоритме, т. е. на четкой формуле, как те, на основе которых вычисляются стохастические осцилляторы, скользящие средние и т. д., то вы будете находиться в полной зависимости от того, что рынок покажет вам. В этом смысле он будет подобным генератором. Однако он не станет исключительно таковым, если вы примите решение ориентироваться на нечто, «имеющее смысл». Тем не менее большинство используемых графических паттернов¹ практически не имеют смысла. Это объясняется двумя фактами:

1. Для того чтобы говорить о значимости чего-либо, необходимо, чтобы оно оказывалось верным более чем в 50% случаев. Строго говоря, отличие от соотношения 50/50 должно быть статистически достоверным.
2. Очень часто формирование «паттерна» прекращается, как только мы успеваем заметить его. На самом деле его никогда и не было, просто так получается, что рынок, будучи генератором случайных чисел, выкидывает все варианты «фигур», но это вовсе не означает, что они имеют какое-либо значение.

Мой интерес к рынку возник благодаря теории волн Эллиотта (Elliott Wave Theory, EWT). Это хороший пример того, что я считаю практически не имеющим смысла. Положения этой теории достаточно широки, так что найдется очень много последовательностей случайных чисел, удовлетворяющих ее критериям. На некоторых из них она работает, на некоторых — нет. Но, я не думаю, что соотношение сильно отличается от 50%. На самом деле я в деталях знаю теорию Эллиотта (см. Приложение 5) — я научился жить с ней. Теперь я всегда слежу за собой и принимаю только те сигналы, за которыми прослеживается некий смысл, — например, «отрицательное движение» из концепции «профиль рынка» (см. главу 18).

Так что же имеет смысл? По моему мнению, единственное, что можно утверждать о рынке, это:

Рынок движется от одного экстремума к другому на всех временных масштабах.

¹ Паттерн — фигура («графическая фигура» и «ценовая фигура»), образуемая ценой на графиках. Например «голова и плечи», «двойная вершина» и т. д. — *Прим. пер.*

Рынки — отражение человеческой психологии. Они движимы жадностью и страхом. Пики обязаны своим появлением жадности, впадины — страху. Это очевидно для долгосрочных экстремумов. Страх часто литературно ассоциируют с «кровопролитием на улицах». Жадность настолько свойственна человеку, что никто не может сказать, что же она есть на самом деле. Но оставайтесь в стороне, и ее влияние станет очевидным. Не столь очевидным будет влияние указанных факторов на краткосрочных ценовых движениях. Ключевая особенность экстремумов — нереалистично резкие движения цены. В силу чего так происходит? Это происходит потому, что трейдеры и/или инвесторы делают слишком крупные ставки, продают слишком дешево — ведь они принимают *эмоциональные* решения. Для того чтобы выиграть на рынке, вам необходимо устраниваться от этих эмоций.

Экстремумы можно распознать — и я разработал много тактических приемов, позволяющих играть на них, — см. часть 2.

Профиль рынка

Есть еще кое-что, что может оказаться нам полезным, это «кое-что» называется «профиль рынка», разработанный Питером Штейдлмайером (*Peter Steidlmeier*). Данная концепция достаточно проста, в ее основе лежит кривая нормального распределения. Кривая нормального распределения превращает хаос в порядок. Профиль рынка — другой способ отображения динамики цен и объема. Известны также и прочие способы:

1. Котировки.
2. Бары.
3. Тиковый график.
4. График «крестики-нолики».
5. Японские свечи.
6. Различные индикаторы.

Каждый из вышеперечисленных способов (а также и другие, так как приведенный список не является исчерпывающим) отображают одно и то же по-разному. В каждом случае теряется одна часть информации, а другая становится видна лучше. В какой-то степени — это точка, в которой вы должны принять свое первое решение. Какой способ выбрать для наблюдения за динамикой рынка? Ответ на этот критически важный вопрос зависит от того, как вы собираетесь торговать и что соответ-

ственно вам для этого необходимо. Не следует «ставить телегу впереди лошади». Решите, что вам нужно, а затем идите и возьмите желаемое. Не следует брать что-либо, а затем адаптировать под свои нужды лишь потому, что кто-то продает вам это, — все надо делать наоборот. Кстати, многие современные программные продукты позволяют вам представить динамику цен на одном экране сразу многими из вышеперечисленных способов. Программный продукт, которым пользуюсь я, позволяет строить графики всеми из вышеперечисленных методов на одной «картинке», и он недорогой. Но я не пользуюсь ими всеми потому, что у меня нет в этом необходимости.

Если что-то не является очевидным, то почему оно должно работать?
Скорее всего, оно не работает!

«Профиль рынка» включает в себя ряд ключевых концепций. Я считаю, что самой важной из них является «отрицательное развитие» (Minus Development, далее ОР). ОР — это техника, которая подает четкие сигналы на покупку или на продажу. Она достаточно очевидна, как и большая часть применимых техник. На самом деле я бы сказал — что если что-то не является очевидным, то почему оно должно работать? Скорее всего, оно не работает! ОР встречается в различных вариантах, но самыми важными я считаю пиковые максимумы и минимумы. Фактически большая часть моих торговых решений принимается как раз на их основе. Основным смыслом концепции ОР состоит в том, что она показывает уровень, на котором происходит консолидация цен¹. Стоп ставится под этой точкой, так что он обеспечивает относительную безопасность. Если же вы хотите обеспечить себе 100 %-ную безопасность, вам можно посоветовать оставить свою деятельность на рынке и обратиться во вневедомственную охрану. Гэпы² также являются формой ОР, но я не люблю гэпы, так как рынок всегда пытается их закрыть³. Этому есть простое объяснение: цель любого рынка состоит в максимизации объема торговли. Чтобы убедиться в этом, посмотрите, кто управляет рынком и за что ему платят. В случае с рынком фьючерсов рынок организовывается и управляется самой биржей (Международная лондонская

¹ Консолидация — период без сильных ценовых движений. — Прим. пер.

² Гэп, или разрыв, — образуются, например, когда рынок открывается по цене, сильно отличающейся от цены закрытия предыдущего дня. — Прим. пер.

³ «Проторговать» цены, которые бумага «проскочила», образовав разрыв. — Прим. пер.

финансовая биржа срочных сделок (London International Financial Futures Exchange, LIFFE) организует торги контрактом на индекс FTSE, Чикагская торговая биржа (Chicago Mercantile Exchange, CME) — торги на фьючерс на S&P), брокерами и маркет-мейкерами. Доходы всех этих лиц возрастают в случае увеличения объемов торговли, следовательно, это и является целью их рынка. Для максимизации объемов рынок должен проторговать все уровни, так как на каждом из них есть покупатель и продавец. Или могут быть, так что рынок должен проверить это в случае, если он является эффективным. Таким образом, гэпы закрываются, по крайней мере на активно торгуемых рынках, как в случае с фьючерсами на FTSE. Однако этого нельзя сказать о «наличном» (spot) FTSE¹, который является просто индексом и поэтому не торгуется вообще. На самом деле после введения «ужасной» системы SETS² индекс FTSE больше вообще не оставляет разрывов.

Цель любого рынка состоит в максимизации объема торговли.

Резюме

- Рынок можно рассматривать как генератор случайных последовательностей, в случае если вы используете четкую торговую систему; именно им он и является.
- Для достижения успеха вам потребуется стремление. На дороге к нему есть множество ловушек, и те, у кого нет должного стремления, будут легко остановлены.
- Рынок движется от одного экстремума к другому на всех временных масштабах. Это единственная непреложная истина, существующая на рынке.
- Различные способы представления динамики рынка позволяют лучше увидеть часть информации, минимизируя или вовсе пренебрегая другими элементами.
- «Профиль рынка» и «отрицательное развитие» — варианты подходов к рынку, которые имеют некоторый смысл и могут, таким образом, оказаться более полезными, нежели другие техники.
- Рынок придумали для того, чтобы генерировать объем торгов и максимизировать его. Этот фундаментальный фактор не следует забывать.

¹ Речь идет об индексе в отличие от фьючерсов на него. — Прим. пер.

² Вероятно, речь идет о «Системе электронного обслуживания торгов» (Stock Exchange Electronic Trading Service). — Прим. пер.

Глава 6

ДИСЦИПЛИНА



Следующим уровнем пирамиды является дисциплина. Говорят, и это справедливо, что без дисциплины вы не добьетесь прогресса. Объясняется это весьма просто несколькими моментами. Во-первых, без дисциплины вы не сможете следовать собственной методике; фактически ее у вас и не будет. Вследствие этого вы будете обречены торговать эмоционально, а это не выигрышный подход. Во-вторых, вам не будет хватать самодисциплины для того, чтобы преодолеть собственные эмоции и инстинкты. В какой-то степени эти два фактора перекрываются, но второй имеет более широкий эффект, выходя за рамки влияния на то, как вы торгуете свою систему.

Сложный вопрос — сможете ли вы выработать в себе дисциплину, если от рождения ею не обладаете? Я уверен в том, что ответ на этот вопрос положительный, но у вас должно быть достаточно стремления для того, чтобы сделать это.

Определенно, дисциплину можно развить. Для того чтобы убедиться в этом, поинтересуйтесь программой подготовки солдат в армии. Но одно дело, когда над вами «сидит» большая и опытная организация, готовая сделать все, чтобы добиться своей цели, и совсем другое, когда вы работаете в комфорте собственного дома, со всеми присущими ему отвлекающими факторами. Определенно, самодисциплина понадобится уже лишь для того, чтобы начать процесс торговли.

Однако в этом вам поможет сам рынок, хотя и не в такой степени, в которой можно было бы ожидать. Действительно, недисциплинированное поведение будет караться рынком — либо прямыми убытками, либо упущенной прибылью, которая в противном случае была бы заработана. Так что у тех независимых трейдеров, которым удастся выжить, есть внешние стимулы способствовать процессу укрепления самодисциплины. Но рынок не поможет в этом в той степени, в которой можно было бы ожидать из-за принципа случайного подкрепления. Я повторю это снова и снова. За рынком прослеживается тенденция время от времени поощрять неправильное поведение. То, что сработало однажды, не обязательно сработает в следующий раз, и это относится и к «самой лучшей» практике торговли. Аналогично вредные привычки время от времени дают положительные результаты. Этот критически важный фактор — одна из причин, объясняющая, почему для того, чтобы научиться торговать, требуется так много времени.

Дисциплина и пирамида трейдинга

Теперь рассмотрим дисциплину в контексте концепции пирамиды трейдинга. Мы уже говорили о том, как различные уровни пирамиды взаимодействуют друг с другом. Теперь я хочу особо остановиться на том, как эти взаимодействия относятся к дисциплине. Существует очень большая разница между дисциплинированным выполнением того, что вам нравится, и того, что вы не любите. Например, если вы любите заниматься каким-то видом спорта, допустим теннисом, вы, вероятно, обнаружите, что вам очень легко соблюдать дисциплину, ведя счет, подавая мяч, соблюдая этикет игры на корте и т. д. С этим не возникает никаких проблем, так как сама игра вам нравится. Но теперь представьте, что вам надо идти на рыбалку, а вы ненавидите это заня-

тие. Будете ли вы в этом случае столь же дисциплинированы, наживая наживку на крючок, забрасывая удочку и сидя в ожидании клева? Нет, не будете. Вы будете неловки и неуклюжи, возможно, будете нервничать тогда, когда от вас будет требоваться спокойствие. С трейдингом — то же самое. Если вы найдете точку зрения, которая вам подходит, все будет намного легче. Вам не придется засовывать квадратное (себя) в круглое (ваш торговый подход). Это относится ко всем уровням пирамиды. Ваша система управления капиталом (УК) должна обеспечивать безопасность, чтобы вы могли расслабиться. В подобной обстановке соблюдать дисциплину будет намного проще. Функции контроля риска аналогичны. Все сводится к тому, чтобы обеспечить себе комфорт и выработать навыки, позволяющие контролировать убытки. Наконец, это делает обстановку, в которой работает трейдер, намного более комфортной. На следующем уровне пирамиды находятся три простых правила. Логика этих правил неопровержима. Однако вам требуется научиться их использованию, а на это нужно время, особенно на то, чтобы научиться давать прибыли накапываться. Кроме того, навыки, позволяющие коротко фиксировать убытки, почти прямо противоположны тем, которые обеспечивают рост прибыли. Первое требует тщательного мониторинга и быстрых действий (возможно, размещения стоп-приказа, который займется этим за вас), а второе — более спокойного подхода, который не будет выкидывать вас из позиций. Таким образом, одни навыки предполагают активный поиск возможности закрыться, а другие — пассивного поддержания позиций. После того как вы научитесь находить возможность для выхода из рынка, как вы сможете адаптировать свои взгляды, чтобы научиться держать позицию? На это требуется время.

Если вы найдете точку зрения, которая вам подходит, все будет намного легче.

Нетрудно увидеть, как мы расслабляемся и, следовательно, становимся более дисциплинированными после того, как научимся действовать в соответствии с этими правилами. Некоторые трейдеры, возможно, считают, что сопоставление слов «расслабленный» и «дисциплинированный» недопустимо, так как это две несовместимые концепции. Я с этим не согласен. По моему мнению, расслабление есть суть «легкой» дисциплины. От вас не требуется быть в напряжении и настороже для того, чтобы быть дисциплинированным. Просто нужно, чтобы вы были в состоянии делать определенные вещи определенным образом. Чем проще

будут эти вещи (а какими они будут, определяете вы), чем лучше вы в них разбираетесь, тем легче будет применять их на практике.

Параметры системы

Здесь мы выходим на параметры вашей системы. Для того чтобы определить их, потребуется время. И дело здесь не в самих параметрах, а в том, что вы должны узнать самого себя прежде, чем сможете определить, что же именно вам подойдет. В этом процессе имеется обратная связь. Она может начать работать лишь после того, как вы начнете использовать достаточно четкую методику. До этого момента большая часть трейдеров лишь попусту тратят время. Как только вы начнете использовать свою методику, вы начнете многое о себе узнавать. Так произойдет потому, что вы будете видеть, в каких случаях у вас возникают проблемы с применением своей методики. Вы будете вынуждены остановиться и задать себе вопрос: «Почему я не открыл эту позицию?», — и, возможно, еще один, более важный: **«Почему я совершил вон ту сделку, которая не имеет никакого отношения к моей методике?»** Часто вы будете обнаруживать, что у вас есть некоторые предубеждения, которые отнюдь не являются полезными. Что вы подвержены импульсам совершать такие действия, которые не имеют ничего общего с зарабатыванием денег, а объясняются лишь различными эмоциями, которые вы все еще не научились контролировать. По крайней мере, так было со мной.

«Почему я совершил вон ту сделку, которая не имеет никакого отношения к моей методике?»

Именно обратная связь от этих вещей, которые вы узнаете о самом себе, и позволяет вам корректировать свою методику. Этот процесс, который повторяется по кругу много раз, в конце концов позволит вам найти то, что действительно подходит именно вам и что вовсе не обязательно должно подходить кому-то другому. Именно по этой причине я с недоверием отношусь к тем, кто заявляет, будто знает какие-то «секреты» рынка, которые он никому не раскроет. По моему мнению, это является свидетельством непонимания сути всего процесса, хотя я и могу понять того, кто не хочет раскрывать свою методику полностью. Чем больше людей будут торговать подобным «способом», что и вы, тем меньше вероятность того, что этот «способ» будет эффективным. Но даже этот пункт можно оспорить — ведь любой трей-

дер, узнавший о чужой методике, волен видоизменить ее и торговать по-своему. Однако пытаться сделать это не имеет смысла, так что зачем рисковать?

Резюме

- Дисциплина необходима, так как без нее вы не сможете следовать своей методике и контролировать свои эмоции и инстинкты.
- Процесс выработки дисциплины можно сравнить с процессом накачки мышц, за исключением того, что первому способствует использование подхода, который подходит именно вам.
- В результате случайного подкрепления рынок часто вознаграждает «неверные» поступки и наказывает нас за «правильные». Крысы сойдут с ума, если с ними обращаться подобным образом.
- Взаимодействия между дисциплиной и другими уровнями пирамиды показывают, что важно развивать все ее уровни в соответствии с нашими личностными особенностями.

Глава 7

УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОМ



Я часто говорю в своем бюллетене («ТТТ»), что управление капиталом (УК) намного важнее анализа. Но я ни разу не приводил практического примера, подтверждающего это. Цель этой главы — исправить данное упущение.

Продemonстрировать, что УК намного важнее анализа, достаточно просто. Полное отсутствие УК означало бы, что мы рискуем всем капиталом при каждой сделке. Даже если вы изобретете лучшую систему в мире, которая в 99 случаях будет давать положительный результат, то сотая сделка полностью разорит вас. С другой стороны, если

система, которую вы изобрели, окажется наилучшей из возможных, хорошая система управления капиталом быстро выявит этот факт и в то же время минимизирует риск для вашего капитала. Так, если вы совершите 10 убыточных сделок подряд, то получите лишь 10% убытка! Таким образом, становится сразу ясно, что важнее. Именно УК заставляет работать вашу систему/анализ, а не наоборот.

Из этого следует, что важен не вход в позицию, а выход из нее. Это определено так, ведь выход определяет ваш итоговый риск, вашу итоговую прибыль и ваш итоговый уровень контроля. Но это утверждение немного противоречиво. Если вход не столь важен, почему же все трейдеры тратят так много времени на его разработку? Ответ — потому, что они заблуждаются. Определенно, вход важен, но не так, как другие факторы трейдинга, в частности УК и контроль риска (КР). Короче говоря, ваш вход не может вас разорить, чего нельзя сказать о выходе из сделки. Вход не приносит прибыли — ее обеспечивает выход.

Важен не вход в позицию, а выход из нее.

Использование управления капиталом

Так как же на практике используется УК? Я проиллюстрирую это на примере одного из сервисов, которые я предлагаю. Это демонстрирует правила управления капиталом и является универсально применимым к любому торговому подходу, а не только к этой системе. Деталь, необходимая для того, чтобы любой подход был выигрышным, состоит в том, что данный подход должен давать вам статистическое преимущество (положительное математическое ожидание). Без него невозможно выиграть — если вы с этим не согласны, пожалуйста, напишите мне по электронной почте, и мы обсудим это. Я считаю, что моя методика дает мне положительное ожидание на уровне 60–70%. Его следует сравнивать с математическим ожиданием случайного процесса, которое можно оценить на уровне 50%. Цифра 50% не является абсолютно точной, так как пренебрегает торговыми издержками, но мы сделаем поправку на это, предположив, что мой подход покажет вероятность совершения прибыльной сделки на уровне 55%. Теперь применим к нему систему управления УК. Допустим, что трейдер готов потерять не более 10 000 фунтов. Общеизвестно, что при получении убытка на уровне 20% наступает время уйти с рынка, так что мы предположим, что трейдер располагает общим капиталом в размере 50 000 фунтов, 10 000

из которых он готов потерять. Отталкиваясь от суммы 10000 фунтов, наше правило управления капиталом будет гласить следующее: мы не готовы потерять более 10% этой величины по одной сделке (1000 фунтов), что соответствует 100 пунктам по одному фьючерсному контракту на FTSE или 50 пунктам — по двум. Если мы примем для себя этот подход, то это будет означать, что мы должны получить 10 убытков подряд для того, чтобы нам пришлось уйти с рынка, т. е. в этом случае мы потеряем наши 10 000 фунтов (20% нашего торгового капитала, составляющего 50 000 фунтов). Далее, с учетом вероятности совершения прибыльной сделки, равной 55%, вычислим вероятность совершения 10 убыточных сделок подряд. Эта вероятность равна 45%, возведенным в степень 10 (вероятность неудачи составляет 100% минус 55%). Это равняется 0,035%, т. е. 3,5 из 10 000 сделок. Вероятность совершения убыточной сделки, равная 45%, также означает, что мы получим 3 убытка подряд в 1 случае из 10, 4 — в 4 случаях из 100, и 5 — в 2 случаях из 100. Эти вероятности кажутся вполне разумными, так что мы видим, как можно контролировать используемый подход, чтобы убедиться в том, что наши изначальные предположения верны. Если так, это позволит нам продвигаться еще дальше и развить уверенность в данном подходе. Кому-то может показаться, что стоишь на 100 пунктов является слишком длинным, но его можно и укоротить, снизив риск. Также нетрудно заметить, что 10% одной пятой капитала составляют 2% всего капитала. По моему мнению, риск по одной сделке не должен превышать 2% капитала.

По моему мнению, риск по одной сделке не должен превышать 2% капитала.

Размер позиции

Сказанное выше является одним из подходов к управлению капиталом. Я уверен, что это крайне практичный подход к этой критически важной области трейдинга. Теперь же я хотел бы сказать несколько слов о размере позиций. Давайте предположим, что вы только что разработали новую систему, тестирование которой заставляет вас думать, что она — просто замечательна. Давайте также предположим, что вы располагаете 100 000 фунтов торгового капитала и просто не можете более ждать тех миллионов прибыли, которые вы собираетесь заработать. Вы бросаетесь в бой, открывая 10 контрактов. Правильно? Нет,

неверно! Торговля «на бумаге» приносит пользу, тестирование также полезно, но когда вы начинаете играть по-настоящему, игра меняется, хотя бы потому, что у вас проявляются эмоциональные/психологические проблемы, о существовании которых вы ранее и не подозревали. Эти проблемы можно преодолеть, но когда вы входите в новую область (т. е. по-настоящему начинаете торговать свою систему или подход), вы должны всегда минимизировать свой риск. Так что не торгуйте 10 контрактов, торгуйте лишь 1 и продолжайте торговать его до тех пор, пока ваши *реальные результаты* не продемонстрируют, что вам следует увеличить размер позиций. Теперь, когда зона риска (новая территория) оценена количественно, вы можете двигаться вперед, не так беспокоясь. Логично, что увеличивать размер позиций имеет смысл последовательными шагами. Преимущества, которые вам даст подобный подход, очевидны. Если в вашей системе есть какие-то недостатки, то вы не потеряете весь торговый капитал, а заодно и выработаете некоторые навыки дисциплины. Что вы теряете? Лишь немного времени. Если все пойдет по вашему плану, то, возможно, вы будете торговать те объемы, которые вы хотели в начале, уже спустя несколько месяцев (чем на самом деле можно пренебречь). Что меня вгоняет в депрессию — так это то, что я могу объяснить это консультирующимся у меня клиентам до посещения, после чего они часто игнорируют этот совет, «затовариваются» по полной программе, некоторое время выживают, возможно, даже что-то зарабатывают, а затем совершают роковую для себя сделку и — «adios amigos!»

Мониторинг позиций

Еще одна область, дающая возможность снизить риск, — внимательный мониторинг позиции на начальном этапе. Иногда, глядя на график баров, можно с очевидностью показать, где рынок отошел от ожидаемой траектории движения. Такое расхождение — предупредительный сигнал, и часто, — очень сильный. Действительно, одна из особенностей, которую я заметил, — если рынок отклоняется от формирования какой-либо фигуры, часто происходит очень сильное движение в другую сторону. Логически это объясняется очень просто: многие трейдеры, играющие в соответствии с первоначальным сигналом, «попадаются» как раз на таком движении. В какой-то степени необходимость во внимательном мониторинге будет зависеть от используемой вами стратегии входа и логики/философии, стоящей за ней. Если вы пытаетесь открыться так, чтобы поймать «неприемлемые» для рынка цены, то вскоре ры-

нок должен отвергнуть эти цены. Если же подобного не происходит, то это может явиться основанием для закрытия позиции. В конце концов, вы стремитесь найти лучшие торговые возможности, и если рынок не «отказывается» от таких цен, то, вероятно, эта торговая возможность не попадает в категорию наилучших. То, о чем мы говорили, применимо к стилю торговли любого индивидуума и к любому временному масштабу. Это как раз тот случай, когда услуги поставщика котировок в реальном времени могут окупиться. «Signal», «Tenfore», «Market Eyes», к примеру, все они стоят значительно меньше 300 фунтов в месяц, что составляет лишь 30 пунктов фьючерсного контракта на FTSE. Конечно, и далее вам следует находиться где-то поблизости и следить за экраном, но опасный участок соответствует лишь начальному периоду времени после открытия сделки. Именно сейчас вы наиболее уязвимы, так что вся суть именно в мониторинге развития сделки на раннем этапе, а после того, как станет видно, что она идет в нужном направлении, трейдер может немного расслабиться.

Центральным элементом системы УК могут быть стоп-приказы. Они могут использоваться различными способами, но об этом мы расскажем в главе 15. На этом завершим наше краткое обозрение основных элементов УК, о которых написано во многих книгах. Цель его — натолкнуть вас на некоторые мысли о том, как вы можете улучшить свой подход к рынку.

Резюме

- Качественное управление капиталом — ключ к успеху. Без него даже самая хорошая торговая система приведет вас к разорению.
- Качественное управление капиталом означает использование подхода с низким риском при совершении каждой сделки. В противном случае можно быть уверенным в том, что вы разоритесь.
- Начав работать по новой системе, вы должны торговать всего один контракт до тех пор, пока фактические результаты, т. е. прибыль, не докажут, что она на самом деле работает.
- Ранний и внимательный мониторинг позиций может еще более снизить риск, однако не следует выскакивать из рынка, пока сделка не успела реализовать себя.

Глава 8

КОНТРОЛЬ РИСКА



Выигрывают те трейдеры, которые минимизируют риск. Это еще одна ключевая глава, читателю следует прочесть ее внимательно и убедиться в том, что он понимает ее содержание. Те, кто не минимизируют риск, неизбежно платят за это большую цену и разоряются.

Именно по этой причине можно часто видеть сильные движения рынка после выхода новостей, причем часто вышедшая новость предполагает движение в противоположном направлении. Так происходит из-за того, что крупные трейдеры, думая прежде всего о минимизации риска, открываются в этом направлении тогда, когда уровень риска достигает минимума — сразу после выхода новости.

Контроль риска включает в себя следующие правила:

1. Не торговать слишком большие объемы, уменьшая таким образом риск разорения.
2. Не оставлять позиции на ночь в случае, если по этой позиции нет буферного запаса прибыли. Однако это не относится к определенным методикам, использующим некоторые факторы, логика которых может требовать оставления позиций на ночь.
3. Не оставлять позиции на выходные, за теми же исключениями, что описаны в пункте 2.
4. Предпринимать соответствующие действия перед выходом основных новостей. Это означает, что обычно в таких ситуациях не следует открывать позиций; возможно, следует уменьшить размер позиции, если она уже открыта, — хотя это и зависит от задач трейдинга.

На рынке существуют два типа риска, и мы должны рассмотреть оба. Во-первых, есть риск потерь, присущий рынку как таковому. Во-вторых, есть риск потерь, присущий конкретному инструменту, который мы торгуем. Я буду более подробно рассказывать об этом позже (см. главу 10), но, говоря попросту, риск совершения убыточной сделки при покупке опциона намного больше, чем при его продаже, хотя сумма убытка по сделке во втором случае может оказаться намного больше, чем в первом. Это достаточно хорошо иллюстрирует два типа риска, и мы, как трейдеры, должны понимать, как это работает.

Риск потерь, присущий конкретному инструменту

Первым рассмотрим риск потерь, присущий конкретному инструменту. Это потребует от вас знаний тех инструментов, с которыми вы работаете, и, таким образом, эти знания относятся к тем, которые трейдер получает на этапе обучения. Допустим, например, что мы покупаем опцион колл¹ за 25 пунктов. Наш максимально возможный убыток в этом случае составит 25 пунктов, мы просто в принципе не можем потерять больше. Таким образом, вне зависимости от того, что произойдет на рынке, мы находимся в безопасности, так как убыток в 25 пунктов вписывается в нашу концепцию управления капиталом. *IBM, ICI, Microsoft* и даже *JP Morgan* могут хоть все сразу обанкротиться — для нас это

¹ Опцион колл — право купить актив в определенном количестве по фиксированной цене до определенного срока; опцион пут — право продать. — *Прим. пер.*

не будет иметь никакого значения. Эта ситуация в корне отличается от той, при которой мы открываем длинную¹ позицию, либо продавая опцион пут, либо покупая фьючерс. В обоих этих случаях мы бы потеряли столько пунктов, на сколько упал бы фьючерс на индекс (или тот инструмент, который мы торгуем). Ясно, что ситуация в корне отличается.

IBM, ICI, Microsoft и даже JP Morgan могут хоть все сразу обанкротиться — для нас это не будет иметь никакого значения.

Это наталкивает на одну полезную мысль. Как трейдеры мы хотим иметь выбор из максимально большего числа возможностей. В определенных ситуациях один торговый инструмент может оказаться привлекательнее. Например, недорогой опцион — если мы хотим торговать будущей новостью. Пара недорогих опционов (т. е. опцион колл и опцион пут) могут оказаться полезными, если мы ожидаем сильного движения рынка, но не знаем, в каком направлении оно последует. Я применил эту стратегию в пятницу, предшествующую обвалу опционов на индекс OEX 1987 г. Сильно прибыльный² опцион иногда может оказаться более привлекательным, нежели фьючерс. Во-первых, он может обойтись вам недорого, а во-вторых, — его временная премия может возрасти по мере уменьшения внутренней стоимости. Таким образом, он может вам дать больше при движении вверх при сравнительно низком риске потерь в случае движения вниз. Все, о чем мы здесь говорили, может быть очень полезным при торговле на рынке, поэтому критически важно, чтобы трейдер знал характеристики риска торгуемого инструмента — ведь это влияет и на характеристики риска, присущего рынку в целом.

Риск потерь, присущий рынку в целом

Теперь вернемся к рассмотрению риска, присущего рынку в целом. Мой опыт показывает, что когда мы начинаем торговать, то торгуем в бла-

¹ Здесь понятие «длинная позиция» означает, что инвестор заинтересован в росте базового актива; более подробно понятия «длинная» и «короткая» позиции рассматриваются автором далее. — *Прим. пер.*

² Прибыльный опцион, или опцион «в деньгах» (in-the-money option) — опцион, по которому цена исполнения выше цены спот (в случае опциона пут); внутренняя стоимость опциона — разность между ценой исполнения и ценой спот базового актива; временная премия — стоимость опциона; превышение рыночной цены опциона над его внутренней стоимостью. — *Прим. пер.*

женном неведении о его существовании. Кто-то может назвать это «раем для дураков». После этого мы получаем хороший удар и становимся пугливыми. Да, это возвращает нас к эволюции трейдера, о которой мы рассказывали в главе 2. Наконец-то мы становимся «ориентированными на риск». Это наша цель. Таким образом, риск тесно связан с опытом трейдера. Именно умение жить с риском определяет опыт трейдера. Это важнейший ресурс нашего трейдинга, даже более важный, чем деньги. Деньги — результат, который мы получаем, научившись контролировать риск. В каком-то смысле вся эта книга посвящена контролю риска. Это обеспечивается управлением капиталом, тремя простыми правилами, всей нашей торговой системой, а дисциплина позволяет нам контролировать риск, правильно используя эти инструменты. Однако в этой части рассказывается, как избегать ситуаций, в которых ненормально высокий уровень риска более очевиден и которые нам рынок регулярно подбрасывает, в основном в форме ожидаемых новостей.

Другие формы риска

Также существует много форм непредвиденного риска. Даже если выход какой-нибудь новости ожидаем, ее содержание может оказаться большим сюрпризом. По моим наблюдениям, большая часть шоков на рынке произошла в то время, пока рынок был открыт, но так бывает не всегда. Часто рынки действительно показывают сильные движения на открытии, так как вынуждены отыгрывать какие-то события, которые произошли в то время, пока они были закрыты. Тренд круглосуточно открытых рынков, который можно увидеть при помощи системы Globex, может оказаться полезным в этом плане но, будучи трейдерами, мы не можем бодрствовать 24 часа в сутки — мы должны спать. Кроме того, эти рынки не являются идеальными — торги на них идут обычно не слишком активно, поэтому любое движение, происходящее на них, оказывается преувеличенным. Очень часто котировки фьючерсов на индекс S&P, торгуемых на Globex, не соответствуют тому, что покажет сам индекс, когда торги на самом деле откроются. Но даже полагаясь на помощь Globex, при выходе новости вы не получите правильной цены. Но дело не в этом. Я не вижу смысла играть на вышедших новостях — довольно редко они оказывают эффект. По крайней мере какой-либо продолжительный эффект. Многие отнесутся к этому утверждению с недоверием, но факт остается фактом: «Рынок движется от одного экстремума к другому на всех временных масштабах», — и то, хорошая или плохая

новость вышла, становится нерелевантным в этом контексте. Рынок просто продолжит двигаться до тех пор, пока не достигнет нового экстремума. Основные экстремумы отмечены двумя ключевыми, но связанными факторами. Первый «экстремальный» психологический фактор можно сформулировать так: «Акции должны у нас быть» (он действовал в конце 1990-х гг.), второй является его противоположностью и звучит: «Владеть акциями слишком рискованно» (как это было в середине 1970-х гг.). Эти два экстремальных тезиса определяют психологию и пики/впадины. Тот, который действует сейчас, притягивает всех на рынок. Когда все окажутся там, покупателей больше не останется и рынок пойдет вниз. Определить время формирования подобных экстремумов тяжело, но нет сомнения в том, что грядет крупное падение — возможно, оно уже началось. Аналогично тезис «владеть акциями слишком рискованно» определяет экстремальный минимум, когда на рынке никто не хочет обладать акциями, так что ему остается лишь идти вверх.

В этом контексте рынок можно сравнить с механическим устройством. Пройдя путь в одном направлении и достигнув экстремума, ему ничего не остается, кроме как начать движение в противоположную сторону.

Однако при торговле производными инструментами¹ мы не можем работать на подобных больших движениях, поэтому нам приходится учитывать краткосрочную ценовую динамику. На самом деле было бы ошибкой игнорировать любой экстремум, сколь бы мелким ни был его временной масштаб, — ведь все где-то берет начало.

Вернемся к новостям. Для целей собственного трейдинга я использую их, открывая позиции в том направлении, в котором хотел изначально. Что мне действительно нравится наблюдать — так это то, как рынок положительно реагирует на «плохие» новости и отрицательно — на «хорошие». Не могу сказать, что я верю в подобную классификацию. Не существует ни плохих, ни хороших новостей; все зависит от вашего восприятия и от того, что произойдет далее. Часто очень хорошие события следуют за «плохими» новостями, а очень неприятные вещи происходят вслед за «хорошими» (см. главу 25).

Таким образом, трейдеры должны использовать новости для того, чтобы приспособиться к ситуации. Не следует какую-либо новость рассматривать как негативную — нужно лишь скорректировать размер позиции (возможно, до нуля) перед ее выходом, а затем использовать ценовую динамику в своих интересах.

Я считаю, что риск оставления позиции на ночь или на выходные меньше, чем риск поддержания их во время выхода новостей. Но чем больше период, в течение которого рынок закрыт, тем больше всего может произойти, так что это тоже необходимо учитывать.

Резюме

- Для того чтобы выиграть, вы должны минимизировать риск.
- На рынке существуют два типа риска:
 1. Риск, присущий торговым инструментам, с которыми вы работаете.
 2. Риск, присущий самому рынку.
- Механизм рынка заставляет цену двигаться от одного экстремума к другому. После того как экстремум достигнут, цене остается двигаться лишь в одном направлении.
- Хорошие и плохие новости — это риск, но рынок дает отличные свидетельства того, что экстремумы можно увидеть.

¹ Поскольку они истекают. — Прим. пер.

Глава 9

ТРИ ПРОСТЫХ ПРАВИЛА



Мы уже говорили об этих секретах в главе 5. Лучший способ спрятать что-то — положить это там, где каждый сможет это увидеть. Люди просто не подумают о том, что это секрет. Я буду далее обозначать их как 3×3, так как у нас постоянно будет появляться цифра «3».

В первый раз она возникнет при рассмотрении обеих моделей мозга. Трехинный мозг Тони Пламмера состоит из трех частей: инстинктивной, эмоциональной и мыслящей. Модель мозга, описанная в книге «Торговый хаос», также состоит из трех, но уже других частей: левого полушария, ствола мозга и правого полушария. Так получается, что последние три соответствуют трем «секретам» трейдинга. Вы знаете

эти секреты достаточно хорошо, но, возможно, не осознаете их важности. Лично я не осознавал в начале своей карьеры.

Левое полушарие считает себя мудрым, обладает «избыточным» эго, которое любит показать себя. Оно не любит быть неправым. Для него фиксация убытка — непростая задача, так как она требует от левого полушария признания того, что оно не право. Вы должны переучить его или по крайней мере натренировать ствол, который сможет взять на себя эту сложную задачу.

Секреты трейдинга

Секрет 1. Отсекайте убытки

Первое, что должен сделать начинающий трейдер, — изучить бизнес (натренировать ствол мозга). Ключевой момент на этом этапе — минимизировать плату за свое обучение, так что обрезайте убытки — именно они и являются оплатой нашего обучения. Деньги, потраченные на программное обеспечение, бюллетени, книги, семинары и т. д., часто оказываются пренебрежимо малы по сравнению с ними.

Парадоксально, но мы с успехом обрезаем убытки и обнаруживаем, что совершаем много хороших сделок, при этом коротко обрезая не только убытки, но и прибыль. И это неудивительно. Эго берет любую прибыль, которую видит. В этом нет ничего хорошего, потому как, чтобы выиграть на рынке, вам надо научиться брать большие прибыли. А для этого вы должны:

Секрет 2. Дайте прибыли накапливаться

Отлично, вы начинаете демонстрировать некоторый прогресс. Вы уже должны систематически получать прибыль, торгуя одним контрактом. Но вы еще не проникли в суть. Вы еще не сделали все 55 шагов (см. главу 2), вы также не прошли до конца эволюцию трейдера (снова см. главу 2). Но на вашей стороне — ствол мозга, и правое полушарие начинают потихоньку включаться в работу. Теперь вы можете начать использовать третье правило:

Секрет 3. Торгуйте избирательно

Вы должны научиться выбирать лишь самые привлекательные торговые возможности. На это требуется время. Вам придется найти подходящий вам подход к торговле. Вы должны более узко взглянуть на рынок. Вам доступно слишком много информации, которую можно

впитать, слишком много даже для вашей правой полушария. Так что определитесь со своей методикой, сконцентрируйтесь на том, что вам действительно нужно, и станьте экспертом в ее применении. Когда вы сделаете это, вы будете знать, какие торговые возможности являются наилучшими, а какие — нет. Параллельно вам потребуется развить дисциплину своего сознания и терпение, что позволит вам ждать появления именно таких возможностей.

На самом деле дам вам дополнительный бонус:

Секрет 4. Торгуйте в направлении тренда

В этом случае у вас будет намного больше прибыльных сделок.

Следуя правилам

Теперь рассмотрим проблемы, возникающие при применении трех «простых» правил на практике. Вы можете подумать, что обрезать убытки должно быть, весьма просто. По крайней мере сама идея выглядит достаточно простой. Но она несет с собой много других моментов, несомненно, осложняя весь процесс трейдинга. Однако альтернатива — разорение, по крайней мере для большинства.

Сначала рассмотрим общую философию. Если вы рискуете слишком большим процентом своего капитала по одной сделке, то делаете свое разорение более вероятным. Таким образом, необходимо разработать механизм входа в позицию, который обеспечит открытие позиций с низким риском; под низким риском подразумевается небольшой процент вашего капитала.

Использование стоп-ордеров

Дойдя до этой точки, трейдеры вынуждены использовать стопы, выставленные на рынке, так как их навыков редко хватает, чтобы воспользоваться одной из многих альтернатив.

При этом трейдинг сразу становится намного более сложным потому, что стопы все время выкидывают вас из позиций. К несчастью, это всего лишь одна из тех вещей, к которым трейдеру придется привыкнуть. Особенно когда рынок вначале заставляет сработать ваш стоп, а после этого разворачивается в том направлении, которое вы и ожидали. Подобное также будет происходить очень часто!

Но я думаю, что основная идея очевидна, и хороший аргумент в пользу того, что стопы на рынках производных инструментах использовать не нужно, мне еще лишь предстоит услышать, хотя я до-

пускаю, что некоторые трейдеры лучше работают, не прибегая к ним. С акциями ситуация несколько другая, там нет такого рычага¹; также ситуация может отличаться, если трейдер принимает решения на основе фундаментального анализа. Но у новичков нет ни денег, ни опыта для того, чтобы делать это.

Теперь поговорим о практических трудностях использования стоп-ордеров. Их разнообразие крайне велико. Начнем с тех, что обусловлены «человеческим фактором», как мы обычно называем это в повседневной жизни. Когда мы видим что-то, что нам хочется получить, мы хватаем это. Когда мы видим нечто, что нам не нравится, то стараемся выкинуть это из головы — «давайте забудем об этом, авось само как-нибудь разрешится». В мире, в котором мы живем, это, возможно, и не приносит слишком много вреда, но на рынке убытки, к которым относятся подобным образом, имеют тенденцию к росту. Человеку присуще игнорировать плохое развитие событий, поэтому мы запрограммированы не брать убытки, и мы также запрограммированы хватать прибыли, как только видим их. Задумайтесь о своей жизни до этого времени и о том, как вы ее прожили. Насколько легко, по вашему мнению, будет изменить некоторые из основных характеристик вашего поведения? Достаточно сложно? Но это то, что вам придется сделать для того, чтобы следовать первым двум простым правилам.

Убытки

Далее мы встречаемся с нашим старым добрым эго. Знаете что? Большинству из нас не нравится, когда мы не правы. Для большинства из нас потеря денег ассоциируется с собственной неправотой. И знаете еще что? Мы скорее не возьмем убыток, который вследствие этого, вероятно, станет лишь хуже, чем признаем, что мы могли оказаться не правы. Некоторые трейдеры ставят вопрос так «Сколько начинающий трейдер готов заплатить прежде, чем он признает себя не правым?» А какова ваша цена — 1000, 2000, 5000 фунтов или вы попадаете в категорию людей, подобно некоторым моим знакомым, готовых расстаться со 100 000 фунтов? **Перед тем как начинать торговлю, убедитесь, что в очень многих случаях, когда вы не правы, вы все равно остаетесь в хорошем расположении духа. Это может сэкономить вам целое состояние.**

¹ Возможность открывать позиции, стоимость которых превышает торговый капитал. — Прим. пер.

Перед тем как начинать торговлю, убедитесь, что в очень многих случаях, когда вы не правы, вы все равно остаетесь в хорошем расположении духа.

Но очень многие трейдеры, которых я знаю, полностью согласны со всем этим, и, тем не менее, они каким-то образом умудряются получать большие убытки. Я их в прошлом тоже получал. Обычно такое с нами происходит, когда мы как-то меняем свой подход к рынку (торговую систему). Возможно, мы увеличиваем размер открываемых позиций, возможно, начинаем торговать на новом рынке, возможно, для разнообразия оставляем позицию на ночь. Что бы это ни было, но мы начинаем спотыкаться. Что-то немного изменилось — и до тех пор, пока вы не наберетесь опыта и практики, вас и правильно работающую методику постановки стоп-ордеров может разделять какая-то мелочь. Так что будьте начеку.

Большая часть трейдеров обучаются наиболее болезненным способом, и самый неприятный момент обучения — это фиксация убытков, так как он приносит наибольшее количество боли. Большая часть трейдеров довели дело до той самой сделки, которая оказалась просто ужасной, и я подозреваю, что те, кто не признает этого, также пережили нечто подобное. Они просто предпочитают не выставлять этого напоказ, спрятать это — возможно, и от самих себя. Намного лучше быть открытым, особенно с самим собой.

Последовательность событий такова: мы входим в сделку и не выставляем стоп-ордер. Если же мы отдаем стоп-приказ, то на следующий день он уже «не работает»¹. Как бы то ни было, сделка идет против нас, и мы неожиданно обнаруживаем, что убыток оказался больше, чем мы планировали. Это один тип проблем. На самом деле мы готовы принять убыток размером в X, но фиксация убытка 2X нами предусмотрена не была. Мы проходим стадии страха, отрицания, надежды и отдыха. Мы не можем себе позволить взять такой большой убыток, так что мы вынуждены остаться в позиции. Неверно, мы уже потеряли то, что потеряли, и мы должны выйти из сделки — хотя я мог бы предложить поставить еще один стоп и таким образом дать сделке еще один шанс. Но это — временная мера, просто для находящегося в смятении трейдера проще пойти на нее, чем просто взять и выйти из рынка. Если же трейдер не сделает этого, тогда может последовать длительный период мучений, который может затянуться и на недели. В конечном ито-

ге боль становится столь сильной, что пересиливает другую боль — боль взятия убытка, признания, что он — ваш. Трейдеры обычно не желают брать убыток потому, что не хотят принимать его и надеются на то, что он уйдет и им не придется столкнуться с ним лицом к лицу, признав собственную тупость. Намного лучше заранее признать, что все мы в достаточной степени тупы, до того как начать рисковать деньгами — но это, как раз то, что нам сделать весьма трудно. Скромность действительно имеет высокую цену на рынке.

Скромность действительно имеет высокую цену на рынке.

Часто происходит так, что когда эта точка достигнута, на рынке происходит сильный разворот. Поэтому трейдер чувствует себя тупым вдвойне. Он не только, оставаясь в позиции чересчур долго, получил большой убыток, но и вышел как раз в самое неподходящее время. В данном случае ущерб, который нанесен таким развитием событий самооценке трейдера, станет той проблемой, которую трейдеру придется разрешить до того, как он сможет добиться успеха. Такой психологический «раскол» повлияет на трейдинг, так как он может время от времени вызывать «вынужденные» сделки. Я называю любой эмоциональный трейдинг «вынужденным» потому, что трейдер на самом деле не контролирует ситуацию. Проблемы, связанные с самооценкой, могут обостриться как только что-нибудь, например спор, начнет угрожать этой уже ослабленной самооценке. Кстати, спор — намного более хороший способ почувствовать себя лучше, чем торговля на рынке!

Но теперь вернемся к страдающему трейдеру, который закрыл позицию как раз в самый неподходящий момент. Рынок — отражение человеческой психологии. То, как каждый участник видит рынок в каждый момент времени, скрыто лишь в его голове. Экстремумы рынка достигаются на пиках эмоционального напряжения. Пики страха обуславливают минимумы, жадности — максимумы. Люди во многом похожи друг на друга. Если бы несколько людей сидело в комнате, в которую вдруг вошел бы тигр, у всех возникли бы одинаковые импульсы. Если бы в комнате было окно, вероятно, все бы бросилось именно к нему. Таким образом, неудивительно, что максимум или минимум на рынке создает максимальное эмоциональное напряжение, которое и заставляет начинающего трейдера в конце концов выйти из убыточной позиции. Определенно подобное экстремальное напряжение эмоций обязано иметь подобное действие, и, втянув последнего покупателя или продавца (в нашем случае — начинающего трейдера), рынок развернется.

¹ Снимается с рынка — Прим. пер.

Рынок — отражение человеческой психологии.

Поэтому фиксировать убытки нелегко; это умение наряду с другими навыками, требуемыми на рынке, необходимо в себе развить. Но в конце концов нам удастся овладеть этим искусством, и приходит время для освоения критически важного навыка номер два — теперь необходимо научиться дать прибыли накапливаться. Здесь возникают две очевидные проблемы. Во-первых, умение давать прибыли накапливаться абсолютно отличается от умения фиксировать убытки и на самом деле является почти противоположностью ему. Первое требует активного наблюдения за сделкой и готовности действовать в нужный момент. Второе предполагает более пассивную роль, которая в основном заключается в воздержании от каких-либо действий. Трейдер должен хорошо научиться фиксировать убытки перед тем, как он позволит идти своим прибылям. Это умение другого порядка. Новичок не должен слишком усердно пытаться давать прибылям накапливаться, так как это может вызвать проблемы с фиксацией убытков, что является главным приоритетом на данной стадии. Как только навык короткой фиксации убытков наработан, можно побеспокоиться и о том, как дать прибылям накапливаться.

Дать прибыли накапливаться

О второй проблеме мы уже упоминали ранее. Она связана с тем, что мы имеем тенденцию брать приятные вещи тогда, когда мы их видим и желаем их. Мы так делаем всю свою жизнь, и теперь нам придется менять привычки, выработавшиеся у нас на протяжении всей нашей жизни. Это нелегко. Некоторые методики позволяют справиться с этими трудностями. Например, это в какой-то степени справедливо для моего подхода к торговле опционами, потому что он достаточно краткосрочен, часто максимальная длительность позиций составляет две недели и у меня есть четко определенные цели. Я продаю временную стоимость¹ и закрываю позицию, когда она почти исчезает. Просто. Держать позицию по фьючерсам намного сложнее, и вам придется переучить все свое естество, чтобы делать это. Трудность состоит в том, что рынки все время тестируют уровни, делая попытки пойти то в одном, то в другом направлении. Вам надо быть действительно стойким,

¹ Превышение цены опциона над его собственной (внутренней) стоимостью. Собственная (внутренняя) стоимость опциона — разность цены базового актива и цены исполнения опциона. — *Прим. пер.*

чтобы выдержать все эти тесты; этот навык приходит лишь с опытом. Также необходимо, чтобы вы развили в себе чувство глубины коррекции, которую вы примите, и смены тренда, с которой вы не смиритесь. Частично это определяется тем, что вы видите, когда смотрите на график цены. Вы видите максимумы и минимумы или тренды? Может создаться впечатление, что такой взгляд на вещи несколько странно, но это на самом деле критически важно. Если вы видите и то, и то, вероятно, у вас будут проблемы с тем, чтобы «дать прибыли идти». Если вы видите максимумы и минимумы, то вы будете запрограммированы видеть максимумы и минимумы. Если вы видите их все время, вы будете выходить из хороших, идущих в направлении тренда, позиций. Это затрагивает достаточно глубокие сферы. Я не говорю, что вы должны устроить себе промывание мозгов, но вы должны знать, как работает ваш разум.

Еще один фактор — расслабление. Я пришел к выводу о том, что смирение и расслабление также важны при занятии трейдингом, как и управление капиталом, контроль риска и т. д. Если вы не расслаблены, то вы всегда будете готовы к действию, которое в данном случае будет мешать давать прибыли накапливаться.

Избирательность торговли

Третье правило — «избирательность торговли» — проще в плане своей концепции, однако включает в себя всю работу, которую вы делаете как трейдер. Это начнет у вас хорошо получаться лишь тогда, когда вы пройдете весь курс своего обучения и станете экспертом. Вся книга посвящена этому процессу, так что здесь я не буду об этом слишком распространяться.

Торгуйте в направлении тренда

Я также не буду много распространяться и о торговле в направлении тренда. На самом деле, это напоминает триумф. Тренды имеют тенденцию продолжаться, на то они и тренды. Поэтому если вы торгуете в направлении тренда, шансы на удачный для вас исход сильно возрастают. Конечно, тренды различаются на разных временных масштабах. Так что прежде всего вам следует определиться со своим временным масштабом. Далее следует разработать методы открытия позиций. Позиции должны быть с небольшим риском. После того как вы открыли позицию, вы должны оставаться в ней до тех пор, пока тренд на вашем временном масштабе не изменится. Все действительно очень просто; проблемы вызывает реализация всего этого на практике!

Резюме

- Обрезать убытки — первый урок, который вы должны выучить. По многим причинам именно на этом правиле важно сконцентрироваться в начале.
- Дать прибыли накапливаться — второй навык, которым вы должны овладеть, и он во многом является противоположностью первого.
- Избирательность торговли — последний навык, который появится у вас, когда вы станете экспертом в своем подходе. «Своем» — ключевое слово.
- Торговля в направлении тренда обычно дает вам больше шансов на успех в зависимости от вашей стратегии.
- Важно знать о практических и психологических проблемах, которые могут помешать следовать этим правилам, и научиться преодолевать их.

Глава 10

ПАРАМЕТРЫ СИСТЕМЫ – МЫСЛИТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС, СТОЯЩИЙ ЗА РАЗРАБОТКОЙ СИСТЕМ



На рынке существуют два вида риска. Есть риск потери денег и риск потери больших денег. Поскольку ничего бесплатного не существует, вы вполне можете предположить, что три торговых инструмента, которые мы обсудим, позволяют сбалансировать эти два вида риска, и

будете совершенно правы. Если мы покупаем опцион, риск потери больших денег (под большими деньгами подразумеваем сумму, превышающую вашу начальную ставку) становится равным нулю, так как все, что мы можем потерять, — это то, что мы заплатили за него в самом начале. Если мы решаем продать опцион (а эту операцию я считаю другим инструментом), мы видим, что риск наших потерь мал, так как те, кто продает опционы, выигрывают по итогам большинства месяцев. Но в случае, если мы получим убыток, он может привести нас к разорению. Этот деморализующий процесс повторяется снова и снова. Для новичков, как мне кажется, оптимальный баланс предоставляют фьючерсы. Риск убытка составляет примерно 50/50 (в зависимости от вашего умения), но аккуратное использование стоп-приказов и контроль риска (не держать позицию, когда не надо) может очень значительно снизить вероятность получения больших убытков (но не избавить вас от нее).

Покупка опционов

Для того чтобы получить прибыль, используя этот инструмент, вы должны выбрать как правильный момент, так и верную цену. Вы начинаете с большого гандикапа (опционной премии), и это трудно преодолеть, но не невозможно. Однако для того, чтобы получать прибыль, покупая опционы, вы должны достичь достаточно высокого уровня мастерства. Они кажутся привлекательными для начинающих трейдеров, так как риск потерь ограничен уплаченной суммой. Эти трейдеры оказываются не в состоянии понять, что эта сумма — то, что они в большинстве случаев теряют. Другая проблема, возникающая при покупке опционов, связана с тем, что вы должны поймать быстрое движение, иначе вы увидите, что по мере того, как рынок движется в нужном вам направлении, опционная премия (временная стоимость) будет размываться так же быстро, как будет расти внутренняя стоимость. Вы должны быть достаточно опытны и умелы для того, чтобы получать прибыль, покупая опционы. Если это так, то мне нет необходимости рассказывать вам, как делать это.

Продажа опционов

Большая часть моего трейдинга сводится к продаже опционов. Вы начинаете с большого преимущества, но для того, чтобы сохранить его, вам необходимо хеджироваться на рынке фьючерсов. Задача становит-

ся достаточно сложной, когда вы рассматриваете возможность снятия этих хеджей. В главе 11 речь идет о простых правилах трейдинга и человеческого мозге. Сложный трейдинг — ночной кошмар до тех пор, пока вы не стали опытным. Жонглирование непокрытыми опционами и фьючерсными позициями¹ далеко от того, чтобы его можно было назвать простым и однозначным. Однако такая форма трейдинга в потенциале может обеспечить хорошую и устойчивую доходность, но этому необходимо научиться.

Фьючерсы

Устоявшееся мнение гласит, что фьючерсы — слишком рискованный инструмент². Никогда не следует доверять тому, что общепринято, так как это почти всегда неверно. Фьючерсы, вероятно, являются наиболее привлекательным инструментом, но лишь в том случае, если вы усвоили первый урок — обрезайте убытки. Если вы будете следовать торговым стратегиям, описанным в этой книге, то будете использовать лишь наилучшие торговые возможности, быстро выходить из сделки, если рынок пошел против вас, и давать прибыли накапливаться. Делайте так, и вы выиграете еще до того, как начнете.

Разработка системы

Так как же надо разрабатывать систему? Прежде всего необходимо создать основу. Под этим я подразумеваю цель вашей системы. Что вы хотите делать? Вы хотите ловить тренды? Хотите торговать внутри диапазона? На какой риск вы хотите идти? К какому проценту прибыльных сделок вы стремитесь?

Некоторые из этих параметров будут влиять друг на друга. Например, если вы ставите слишком короткие стопы, то ваш процент прибыльных сделок уменьшится. Но пока ваши ожидания реалистичны, нет причин, по которым эти параметры не могли бы быть достигнуты.

Следующим шагом после того, как вы решили, что вы хотите, является наблюдение. Изучите поведение рынка и подумайте, как вы можете воспользоваться его движениями. Это ключевой элемент любой системы. Вы должны отделить себя от того психологического эф-

¹ Не обеспеченными соответствующими активами для их исполнения. — *Прим. пер.*

² Так как позволяют использовать очень большое плечо. — *Прим. пер.*

фекта, который рынок оказывает на вашу психику. Вы должны пережить рынок, иначе вы будете все время проигрывать.

Это можно сделать различными путями. Но, прежде всего, вы должны определиться, будете ли вы торговать диапазоны или торговать тренды. Выбор первого варианта означает, что вы будете ловить экстремумы и входить, когда рынок достигает их. Второй означает, что вы пытаетесь ловить тренды и открываетесь, когда ваша система показывает, что тренд установился. Также можно сочетать оба этих подхода.

В обоих случаях необходимо определить условия вашей торговли. Вы должны определить либо диапазон, либо тренд. Когда вы решаете, на чем вы будете играть, вы одновременно должны определить, как отследить это событие. Определить тренд можно многими различными способами. Во-первых, требуется решить, на каком временном масштабе вы желаете определить тренд. Далее вы должны получить сигнал о начале тренда на этом временном масштабе, например если вы собираетесь торговать недельные тренды, то вы должны каким-либо образом определять тренд, пользуясь недельным графиком. Как только вы определили тренд, вы получите свой трендовый индикатор. Так, если вы установили, что более высокая максимальная цена на недельном графике означает, что установился восходящий тренд, то это и будет вашим индикатором. Либо вы можете решить, что принятие цены выше диапазона значений предыдущего дня (см. главы 15 и 18) означает начало нисходящего тренда — тогда это будет вашим трендовым индикатором.

В данном случае для целей этой главы я сконцентрируюсь на системах, следующих за трендом, но тот же самый основной подход применим ко всему, что вам захочется торговать, — будь это тренды, диапазоны, спреды или что-либо другое, что вам понравится.

Что требуется для создания системы

Теперь поговорим о том, что вам потребуется для того, чтобы создать целостную систему:

1. Вы должны определить *задачи вашей торговли*.
2. Исходя из них вы получите свой *сигнал начала тренда*.
3. Далее вы должны принять решение по поводу своей *системы управления капиталом* — критически важный момент.
4. Система управления капиталом подскажет вам, на сколько вы можете позволить себе риск по каждой сделке, и исходя из этого вы сможете определиться со своей *политикой постановки стоп-приказов и размером позиций*.

5. Далее необходимо принять решение по поводу вашей *стратегии в целом*.
6. Следующим шагом следует определить, как вы будете *перемещать свой стоп* по мере развития сделки.
7. Наконец, вам понадобится *стратегия выхода*, которая, например, может быть сведена к простому ожиданию срабатывания стопа.

Мы уже обсудили элементы 1 и 2. Об управлении капиталом рассказывается в главе 7, и мне не хотелось бы повторяться. Вполне достаточно сказать, что вам не следует рисковать более 1 или 2% своего капитала по каждой сделке; максимальное значение риска может достигать 5%, но это не рекомендуется. В противном случае вы подвергаете себя риску разорения.

Из вышесказанного вытекает политика постановки стопов. Если вы знаете, чем вы можете рисковать, вы в состоянии разработать политику постановки стопов и выбрать размер позиций. Однако политика постановки стопов — это один из основополагающих элементов вашей системы. Это соотношение точки входа и стопа, которое является определяющим для системы. В каком-то смысле здесь и начинается волшебство. Это неотъемлемый элемент, который мы не в состоянии постигнуть логикой. Это акт творения. Вы должны принять решение по поводу своей методики, которая и является сердцем вашей системы.

Указанный аспект требует наблюдения, размышления, творения, а затем — тестирования. И хотя само по себе творение должно быть вашей прерогативой, есть несколько полезных рекомендаций, которые я могу дать. Но перед этим скажу пару слов о покупке готовых систем. Намного лучше разработать собственную торговую систему, но если вам хочется пойти коротким путем, вы можете купить готовую. Только удостоверьтесь в том, что эта система имеет хоть какие-то шансы соответствовать задачам вашей торговли. Не позволяйте никому вас обдурить и заставить купить «черный ящик». На самом деле просто не позволяйте никому вас ввести в заблуждение. В этом смысле «бесплатная» система может в результате оказаться для вас чрезвычайно дорогой.

Временно-ценовые возможности

Теперь поговорим о временно-ценовых возможностях (ВЦВ) (см. главу 18). Все графики состоят из этих строительных блоков, каждый из которых представляет собой отметку о пребывании цены на том или ином уровне. Концентрация этих строительных блоков всего лишь отражает тот

факт, что с течением времени, насколько очевидным это не покажется, бумага доступна и торгуется по различным ценам. Отсюда и ВЦВ, термин из «профиля рынка» (ПР) Питера Штейдлмайера. Из ВЦВ можно построить график любого удобного вам типа. Не следует ограничиваться лишь теми методами, которые вы знаете, — барами, «крестинами-полисами», свечками и самим ПР. Подходите творчески, разрабатывайте новые способы отображения сырых данных (ВЦВ) — вам нет необходимости придерживаться лишь тех методов, которые вы знаете. Возможно, вы найдете метод, который намного лучше соответствует целям вашей системы (возможно, вы станете новым Штейдлмайером, разработав более совершенный способ отображения цен!). Поэкспериментируйте, по-другому используя сначала время, а потом — цены. В процессе этого, возможно, новые идеи появятся у вас сами собой.

Возможно, вы станете новым Штейдлмайером, разработав более совершенный способ отображения цен!

Если вместо ВЦВ мы анализируем непосредственно ценовую динамику, чем сами ВЦВ, мы можем увидеть некоторые другие аспекты. Направлена ли динамика в одну сторону или другую? Преодолела ли цена предыдущие максимумы и минимумы? Наблюдаются ли резкие движения от предыдущих максимумов и минимумов? Произошло ли резкое отвержение цены после достижения некоторого ценового уровня? Произошло ли принятие ценового уровня? Все эти вопросы и ответы на них могут подсказать вам, как могла бы работать ваша система.

Кроме ценовой динамики мы также располагаем множеством индикаторов, которые рисуют нам множество различных диаграмм, над которыми мы можем «поколдовать».

Из всей этой информации разработчик системы должен выбрать то, что он будет использовать для достижения задач своей торговли. Лично я предпочитаю использовать «индикатор» «Отрицательное развитие» (ОР), который обычно, но не всегда, является шипом¹. Шипы мне нравятся потому, что они представляют собой экстремумы и стоп, поставленный за этим уровнем, является достаточно безопасным. Думаю, что системы, основанные на использовании шипов, имеют большую вероятность успеха, чем другие системы. То, как вы ставите стоп, жизненно важно потому, что если стоп уязвим, то уязвима и система в це-

¹ Обычно — непродолжительный «выступ» на графике цен; см. главу 20. — Прим. пер.

лом, и это подводит нас к концепции стабильности данных. Более долгосрочные данные являются более стабильными, и их использование позволит вам получить более качественные сигналы. С другой стороны, вам придется использовать намного более длинные стопы, т. е. либо больше рисковать, либо торговать меньшее число контрактов.

Долгосрочные и краткосрочные системы

Здесь имеется большая дилемма. Если вы хотите получить наибольший возврат на вложенный доллар, то вы будете стремиться использовать краткосрочную систему, используя при этом менее стабильные данные и получая большее число убыточных сделок. Но более качественные системы будут также и более долгосрочными. Многие трейдеры, которых я знаю, попались в ловушку — причина, по которой они торгуют, состоит в том, что они не располагают большими деньгами и рассматривают трейдинг как средство разбогатеть. Это заставляет их ориентироваться на использование краткосрочных систем, так как они не могут позволить себе торговать по более долгосрочным сигналам и изначально слишком торопливы в ожидании подобных сигналов. Те же, кто богаты, испытывают уважение к своим деньгам, из-за чего они, собственно говоря, и являются богатыми. Поэтому они торгуют чрезвычайно осторожно, т. е. по более долгосрочным системам, и у них достаточно терпения, чтобы дождаться, пока такой сигнал поступит. Многие трейдеры не слишком уважительно относятся к своим деньгам и, вероятно, обречены на проигрыш еще до того, как подобное уважение успеет выработаться.

Однако сам процесс разработки систем не должен различаться для краткосрочных и более долгосрочных целей, за исключением того момента, что более долгосрочные системы, вероятно, будут системами, следующими за трендом, так как рынки показывают тенденцию демонстрировать тренды в более долгосрочном периоде. Это может заставить разработчика систем думать в двух различных направлениях. Первому соответствуют следующие рассуждения: «Для того чтобы добраться из пункта А, соответствующего началу тренда, в пункт Б, соответствующий его концу, цена должна преодолеть множество точек между ними». Таким образом, задача сводится к определению одной из тех точек, в которых система и даст сигнал для входа в рынок. Желательно, чтобы стоп при этом был поставлен за каким-либо экстремумом. Возможен и второй вариант: «Когда старый тренд завершается и начинается новый, ценовая динамика часто демонстрирует схожее поведение». Здесь задача состоит в том, чтобы определить тип

ценовой динамики, определяющей подобные поворотные точки. Под ценовой динамикой я подразумеваю различные индикаторы и тому подобное, а также то, как они могут вести себя в точках разворота или на продолжающемся тренде.

Было бы полезно, если бы у читателей возникло желание написать продолжение того, о чем говорится здесь. Это могло бы дать некоторые очень интересные идеи относительно возможных способов разработки систем. Если вы напишите, не стесняйтесь послать мне копию по электронной почте.

Подводя итог

Давайте же, наконец, разработаем систему! Нашей задачей будет поймать большие движения и оставаться в них. Мы будем использовать недельный график для определения тренда. Правилем системы будет преодоление двухнедельного минимума или максимума. Таким образом, восходящим трендом будем считать прорыв двухнедельного максимума, при этом мы также должны увидеть принятие¹ цены выше второго максимума. Стоп будем ставить на уровне последнего значительного максимума или минимума. Мы также будем использовать многочисленные неудачные попытки тестирования в качестве торгового сигнала, что наблюдалось 5 августа 1998 г. на FTSE и 4 сентября 1998 г. на S&P. Вход может производиться либо просто по поступлению сигнала, либо вы можете использовать краткосрочные техники для того, чтобы проверить движение и поймать его. Стоп будет передвинут в точку безубыточности и останется там, как только прибыль по нашей позиции составит 50 пунктов. Иными словами, мы выйдем из позиции лишь тогда, когда увидим сигнал в другую сторону. Эта простая система поймает практически все хорошие движения. Стоп-приказ надежен и является относительно коротким. Система также позволяет прибыли накапливаться. Она, вероятно, будет совершать лишь несколько сделок в год, возможно, всего одну. На самом деле последнее было бы идеально, так как самые хорошие позиции никогда не закрываются, а продолжают приносить деньги.

Если вам нравится предложенная концепция, проверьте ее на исторических данных для нескольких рынков. Последний сигнал на покупку по FTSE был подан в районе 4990 (по спот-котировкам) в начале декабря 1997 г., когда максимум, сформированный неделей, 16–21 ноября, был преодолен. Первоначально стоп был бы поставлен на от-

метке 4382, но затем он был передвинут в точку безубыточности. По этой позиции было бы получено порядка 780 пунктов, и в мае 1998 г. система открыла бы короткую позицию. Теперь мы должны ждать разворотного сигнала (либо на недельном графике, либо мы можем увидеть другой сигнал, означающий значительный разворот) или срабатывания стопа. Давайте назовем эту систему «недельная система «ТТТ»». Она представлена на рис. 10.1. Некоторые из правил, изложенных выше, должны быть более четко определены, но я вижу своей задачей лишь дать пример того, что может работать на рынке. Под эту категорию подходит все, что делает возможными большие прибыли и лишь маленькие убытки. В этом примере первоначальный стоп был слишком длинным, хотя, с другой стороны, рынок уже не смотрел в другую сторону после сигнала, поданного в начале декабря. Отметим, что нельзя судить о системе по одной единственной сделке.



Рис. 10.1. «Недельная система *ТТТ*»

Резюме

- Мы сконцентрировали свое внимание на рассмотрении трех торговых инструментов. Я рассматриваю покупку и продажу опционов как два различных инструмента. Третьим инструментом являются фьючерсы.
- Разработка системы требует учета целого ряда факторов, включая временной масштаб, политику постановки стоп-приказов и управление капиталом.
- Вы должны решить, будете ли вы торговать диапазоны или тренды.
- Вы должны определить, чего вы хотите, определить те задачи, для решения которых разрабатывается ваша система. Одним из ос-

¹ Концепция принятия подробно рассматривается в главе 15. — *Прим. пер.*

новых моментов при создании системы является определение элементов ценовой динамики, которые будут генерировать сигналы на покупку и на продажу.

- Политика постановки стоп-ордеров является одним из важнейших аспектов, так как определяет соотношения риска и прибыли нашей системы.
- «Недельная система "ТТТ"» является примером того, что может работать на рынке.

Глава 11

ПАРАМЕТРЫ СИСТЕМЫ – ТРИ ПРОСТЫХ ПРАВИЛА И ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ МОЗГ



*Как только идея получила признание,
самое время от нее отказаться.*

Холбрук Джексон (Holbrook Jackson)

В этой главе я хотел бы объяснить суть процесса торговли, рассказать, для чего на самом деле нужен анализ, и показать, как выигры-

вать на рынке. Вам может показаться, что я чересчур амбициозен, но я торгую на рынке уже в течение 10 лет и на своей шкуре выучил смысл этих вещей.

Естественно, существуют две стороны трейдинга. Первой является теория, и здесь появляются три простых правила. Второй — практика, и здесь человеческий мозг (включая эмоции и инстинкты) играет свою роль. Формула проста:

Простые правила торговли + Человеческий мозг = Хаос и смятение.

Любой, кто когда-либо торговал, знает об истинности этой формулы.

Говоря о простых правилах, следует указать: если ваш торговый подход дает прибыли накапливаться и коротко обрезает убытки, а вероятность попадания составляет 50%, то в целом вы выиграете. Ясно, что это так. На каждую прибыльную сделку будет приходиться убыточная, но поскольку вы даете прибылям идти, то первые в среднем дадут большую сумму, чем последние, величина которых удерживается на низком уровне.

Цель анализа (технического или фундаментального)¹ — не анализировать рынок, а построить вашу систему/торговый подход. Я говорю это не для того, чтобы преуменьшить значение технического анализа, а потому, что построение системы является существенным шагом к успеху. Причиной, по которой я знаю, что вам нужна система, является формула, приведенная чуть выше. Система действительно дает простые правила торговли, все иное будет более сложным. Я мог бы резюмировать это так:

Если простые правила торговли + человеческий мозг = хаос и смятение,

Тогда сложные правила торговли + человеческий мозг = ?

Этот вопросительный знак не является чем-то приятным, я убедился в этом в течение первой части своей карьеры трейдера.

Системы

Таким образом, у трейдера есть четкая цель: разработать систему, которая в целом даст положительное математическое ожидание. Процент попаданий, равный 50, — хорошая цель, но вы можете иметь и меньшее значение этого показателя и, тем не менее, выигрывать, если даете

¹ Технический анализ рассматривает динамику рынка; фундаментальный — фундаментальные факторы, например экономические показатели компании. — *Прим. пер.*

прибыльным сделкам достаточно развиться. Вот здесь вам и потребуются анализ — для разработки такой системы. Как давать прибылям идти, так и коротко фиксировать убытки не так-то просто (см. главу 9), но этому можно научиться. Так что это не должно стать большой проблемой.

Лично я не люблю индикаторы статистического типа, и для своей торговли я разработал системы, основанные на профиле рынка Питера Штедлмайера. Концепции «ценности», «отрицательного развития» и «принятия» — как глоток свежего воздуха после того мусора, на который я зря тратил время в течение последнего десятилетия. Эти важные концепции подробнейшим образом описаны в этой книге.

Несколько слов о «случайных» системах, или, точнее, о «системах со случайным входом». Я часто слышал о том, что случайные системы работают, т. е. достаточно просто подбросить монету для определения момента открытия позиции. Я не тестировал эту теорию, но здесь мне видится логическая ошибка. Я готов согласиться с тем, что система со случайным входом, работающая без стоп-ордеров, должна выигрывать в 50% случаев. Но это не позволит ничего достигнуть, так как прибыли и убытки, вероятно, уравниваются с течением времени, а комиссионные приведут к разорению. Если же вы начнете использовать стопы, то вероятно (гарантированно) ваш процент попаданий упадет ниже значения 50%. Даже если забыть о психологических проблемах, возникающих при торговле системы, дающей множество убыточных сделок, математика все равно показывает, что вы разоритесь.

Применительно к своим системам я использую «логику стопа». Ключевой момент — удерживать размер убытков на низком уровне. Таким образом, ключевым элементом является соотношение между точкой входа и уровнем стопа. Вот здесь и находит применение концепция отрицательного развития (ОР) — я всегда ставлю стопы за ОР. Я не хотел бы слишком много философствовать в пределах этой главы, но часто (обычно?) то, чего нет, является более важным чем то, что есть. Это можно пояснить на примере Шерлока Холмса и «собаки, которая не лаяла». Великие музыканты говорят, что критическое значение имеют пробелы между нотами, а не сами ноты. ОР — это отсутствие развития. Работа Штедлмайера заключается в трансформации хаоса в порядок. Это делает кривая нормального распределения. Развитие имеет место тогда, когда рынок проводит некоторое время на некотором ценовом уровне. ОР имеет место в случае, если рынок находится непродолжительное время либо во-

обще не задерживается на определенной цене — когда эта цена отвергается.

Уровень стопа контролирует ваш риск. Именно соотношение риска и вознаграждения определяет, насколько ваша система позволит вам добиться успеха. Но я опять увлекся, важно понять, что создать систему, которая даст вам статистическое преимущество, несложно.

Мозг человека

Но это только стадия 1. Что действительно трудно — так это использовать ее! И здесь человеческий мозг проявляет себя.

В замечательной статье Тоини Пламмера (Приложение 2) упоминается о «триедином» мозге. Вкратце он состоит из трех частей: инстинктивной, эмоциональной и мыслящей. Как только мы хотим подставить человеческий мозг в какое-либо уравнение, мы должны подставить все три его части. Думающая часть полезна применительно к трейдингу. Однако про другие это можно сказать не всегда. Трейдинг — очень напряженное занятие. Речь идет о деньгах, о больших деньгах. Есть риск убытка и получения потенциально больших прибылей. Большинство трейдеров открывают чрезмерно большие позиции, немедленно подвергая себя существенному психологическому давлению. Это неудивительно — ведь если вы открываете чрезмерно большие позиции, вы разоритесь, это логическое следствие. Все это заставляет действовать инстинктивную и эмоциональную части мозга, часто бешено действовать. А это не приносит пользы торговле. Они заставляют вас делать не то, что нужно, и не тогда, когда нужно. Заставляют вас присоединиться к толпе, вытряхивают вас из хороших позиций, они делают все, что могут, чтобы гарантировать ваш проигрыш.

Трейдинг — очень напряженное занятие. Речь идет о деньгах, о больших деньгах.

Человеческий мозг должен играть определенную роль в разработке торговой системы и далее в мониторинге ее работы. Но в то время, пока система активна, он должен оставаться в стороне. Но это как раз и есть то, что, несомненно, является очень трудным.

В начале этой главы я говорил, что хочу объяснить суть процесса торговли, рассказать, для чего на самом деле нужен анализ, и показать, как выигрывать на рынке. Позвольте закончить, кратко сформулиро-

вав эти три момента. Суть процесса торговли заключается в применении стратегии с низким уровнем риска. Убытки¹ должны удерживаться на низком уровне (1–2% капитала — хороший ориентир), прибылям необходимо дать накапливаться (иначе вы никогда не сможете покрыть свои убытки). Хорошая система позволит достичь этого, в то же время давая вам процент попаданий более 50 — да, вы все равно будете проигрывать почти в половине случаев! С этим нелегко смириться тем, кто испытывает глубокое чувство уважения к своим с таким трудом заработанным деньгам.

Анализ служит для разработки вашей системы, вот и все. Вы убеждаете, научившись контролировать свои эмоции и инстинкты, так что оказываетесь в состоянии следовать своей системе, — для этого требуется опыт. Хотя я думаю, что этот процесс можно ускорить, если вы знаете свои проблемы, — но я, похоже, оптимист.

Резюме

- Основное тождество выглядит так:
Простые правила торговли + Человеческий мозг = Хаос и смятение.
В основном это объясняется работой триединого мозга.
- Работать по более сложным правилам становится чрезвычайно трудно, особенно для новичков.
- Логика постановки стоп-приказов определяет соотношение риск/вознаграждение вашей системы.

¹ По одной сделке. — Прим. пер.



Вероятно, это ключевой раздел книги, так как именно ваша методика в действительности определяет, выигрываете ли вы или проигрываете. Столь же жизненно важно, чтобы вы обладали дисциплиной, достаточной для того, чтобы следовать этой методике, но вы не сможете даже начать, пока у вас нет самой методики.

Я не могу дать вам *вашу* методику. Я могу сделать какие-то предложения, привести примеры, как я и делаю в этой книге, но, несомненно, вы должны разработать свою собственную систему, потому что

вы должны быть способны следовать ей. Таким образом, для того, чтобы быть применимой, она должна соответствовать вашим личным особенностям.

Значимость этого момента нельзя переоценить. Вы не сможете использовать успешную систему другого трейдера по целому ряду причин. Вы прежде всего должны определить, как ваша личность соотносится с рынком. Вы увидите, что некоторые вещи вы в состоянии делать, а некоторые — нет. Вы увидите, что у вас есть свои сильные стороны и свои слабости. Главное — разработать такую систему, которая в максимальной степени будет использовать ваши сильные стороны и минимизировать влияние ваших недостатков. Но также есть и другие факторы, которые требуется принять во внимание. Во-первых, временной масштаб. Нет никакого смысла заниматься внутридневной торговлей (т. е. открывать и закрывать позиции по мере движения цены в течение одного торгового дня), если вы предпочитаете рассматривать более длительные периоды. Это очевидный пример причины, по которой методика другого трейдера может вам не подойти.

Так что перед тем, как я приведу примеры нескольких методик, я остановлюсь на некоторых параметрах.

Временной масштаб

Вы хотите торговать внутри дня либо работать по дневным, недельным, или месячным графикам? В каком-то смысле это можно сформулировать так: «Хотите ли вы играть на движениях рынка именно такой продолжительности?», или, по-другому: «Вы хотите ловить поворотные точки именно на избранном вами временном масштабе?». Как только вы приняли это решение, вы уже знаете, на чем вы будете играть, и можете скорректировать свой анализ так, чтобы достичь этой цели. Таким образом, один шаг вперед уже сделан. Иногда методика может включать несколько стратегий, работающих на разных временных масштабах, так что ваш подход вовсе не обязательно должен концентрироваться на каком-то одном — хотя такой выбор вполне может оказаться для вас наиболее подходящим.

Тип торговли

Есть много способов торговли на рынке. Самым распространенным является «направленный» («дирекционный») подход, при котором трейдер стремится получить прибыль за счет движения рынка в на-

правления, благоприятном для открытой позиции. Однако стратегия продажи страдла (продажи одновременно опционов пут и колл на один и тот же актив), например, приносит наибольшую прибыль, когда рынок идет вверх. Арбитраж — еще один подход, заключающийся в поиске краткосрочных ценовых аномалий и игре на них. Далее можно вспомнить о хеджировании, торговле спредов и широком диапазоне производных инструментов. Если же вы решаете сконцентрироваться на направленном подходе, то вы все равно должны принять решение о том, будете ли вы торговать акции, варранты, опционы или фьючерсы. Затем решить, будете ли вы открывать длинные или короткие позиции по этим инструментам (причем часто будет принято решение торговать и вверх, и вниз).

Тип анализа

Большинство людей неправильно подходят к анализу. Они концентрируются на какой-то одной конкретной технике — на волнах Эллиотта, анализе Ганна, схождении-расхождении скользящих средних или на чем-нибудь другом. Далее они выясняют, как работает эта техника, и начинают использовать ее. Если подумать об этом, становится ясно, что именно этого вполне можно ожидать, но при этом мы ставим телегу впереди лошади. Любой тип анализа придуман для того, чтобы отвечать на определенные вопросы. Врач, изучающий пациента, смотрит на симптомы и далее принимает решение о проведении дальнейшего анализа для ответа на возникшие вопросы. Врач не становится экспертом по ногам, чтобы потом анализировать ноги пациента вне зависимости от его заболевания. Но именно так подходят к анализу большинство технических аналитиков. Они становятся экспертами в какой-либо технике и далее вне зависимости от того, как им следует торговать (какой тип торговли им подходит), используют именно эту технику. Особенно актуальна эта проблема для начинающих трейдеров, так как часто они не знают никаких других, кроме этой одной, техник.

Есть еще один момент, в котором проявляется негативное значение «анализа». Анализ часто используется как основополагающий элемент методики, хотя должен быть лишь одним из факторов, поэтому подходить к этому надо с противоположной стороны. **Решите, как вы хотите торговать, решите, какие возможности вы будете использовать, а затем исходя из этого выбирайте методы своего анализа.** Избегайте использования хорошо известных техник хорошо известными

способами, потому что так поступает большинство, а большинство проигрывает. Вы же хотите сделать нечто иное — вы хотите победить.

Решите, как вы хотите торговать, решите, какие возможности вы будете использовать, а затем исходя из этого выбирайте методы своего анализа.

Лично я считаю, что большая часть анализа — пустая трата времени. Большая часть трейдеров отслеживают появление фигур. Я имею в виду, что они разрабатывают методику, которая подает сигнал на вход, когда наблюдается определенный тип динамики рынка. И если поведение рынка удовлетворяет этому критерию, они действуют, если нет — то нет.

Управление капиталом (УК)

Более подробно об УК рассказывается в главе 7. Для того чтобы объяснить цель УК, позвольте мне привести один пример. Давайте, допустим, что у вас есть лучшая в мире (см. ниже) методика входа и выхода. Ваш процент попаданий составляет 99. Да, из каждых 100 сделок 99 приносят вам прибыль. Вы не можете не добиться успеха! Но пусть при этом у вас также худшая из возможных систем управления капиталом. Вы ставите все на каждую сделку. Тогда, вероятно, вы станетесь миллионером, но затем наступает этот единственный случай из 100 — и вы теряете все! Система УК предназначена для достижения двух целей. **Важнейшей задачей является то, что вы никогда не должны разориться, вторая цель заключается в максимизации вашей доходности.**

Важнейшей задачей является то, что вы никогда не должны разориться, вторая цель заключается в максимизации вашей доходности.

Существует несколько очень сложных формул, предназначенных для создания оптимальной системы УК, но все они требуют знания вашего процента попаданий. А это большая проблема — ведь даже если вы будете располагать количественным значением своего процента попаданий, то эта величина будет исторической и вовсе не обязательно отражать качество вашей будущей торговли. По этим и другим причинам мы не будем рассматривать эти формулы. Однако я хочу рассказать о своем наблюдении, связанном с одной из этих формул, которая носит

название «оптимальное F». Один проигравший трейдер сказал: «Мое F было оптимальным!» Звучит не слишком приятно.

Вместо этого мы будем придерживаться основ. Есть еще один показатель, определяемый системой УК: величина вашего риска по каждой сделке. Эта цифра зависит от двух переменных: размера позиции и уровня стопа. Приведем простой пример. Допустим, вы решили, что не будете рисковать более 5% своего капитала по одной позиции. Если вы будете ставить по 5% от величины начального капитала, то потребуется 20 убытков подряд для того, чтобы вас разорить. Если же это будет 5% от оставшегося, уменьшающегося капитала, на это потребуются больше сделок, и после 10 убытков у вас все еще останется 6000 фунтов, предполагая, что в начале у вас было 10 000.

При разработке системы УК необходимо учитывать следующие факторы:

1. Величину своего капитала.
2. Успешность или убыточность вашей методики в целом — да, это рефлексивный процесс. Если ваша методика не является успешной — скорректируйте ее!
3. Соотношение величины ваших убытков и величины прибылей¹.
4. Допустимую максимальную потерю от первоначальных инвестиций.
5. Число позиций, которые вы можете держать открытыми в каждый момент времени.
6. Тип трейдинга.
7. Склонность рынка демонстрировать движения, которые могут оказаться для вас катастрофическими.

УК — абсолютно необходимый элемент для достижения успеха в трейдинге.

Контроль риска (КР)

Более детально контроль риска обсуждается в главе 8. Можно сказать, что КР является частью УК, но в то же время он выполняет и собственную функцию. Ваша система УК в какой-то степени будет присматривать за вами, но иногда рынок заставит вас получить больший убыток, чем вы предполагали. Например, допустим, что вы решили выйти из

¹ Имется в виду соотношение среднего дохода по прибыльной сделке и среднего убытка по убыточной. — Прим. пер.

позиции в случае, если FTSE упадет ниже, скажем, 5700. Но что будет, если FTSE откроется с разрывом на отметке 5650? Очевидно, что и ваш убыток окажется соответственно больше. КР позволяет попытаться избежать подобных ситуаций. Так, если создается впечатление, что рынок становится более волатильным¹, то имеет смысл уменьшить или закрыть свои позиции. Конечно, это решение субъективно, и вы вполне можете сделать ненужную вещь в неподходящий момент, как рынок периодически заставляет нас поступать. Но самое главное на рынке — это выживание, и если что-то угрожает вашему выживанию, вы должны действовать.

Если что-то угрожает вашему выживанию, вы должны действовать.

Стратегия входа (Свх)

Анализ — всего лишь средство создания Свх и Свых (см. ниже). Лишь когда вы четко знаете, когда входить в позицию и когда выходить, можно сказать, что у вас есть однозначная методика. Все другие факторы включаются в эти два действия, которые в действительности и определяют, достигните ли вы успеха или потерпите поражение. Свх — наиболее простая из двух.

Стратегия выхода (Свых)

Разработка Свых — более сложная задача, что легко объясняется тем, что именно выход определяет, будет ли получена прибыль или убыток. Здесь я скажу несколько слов по поводу своей собственной стратегии. Я продаю опционы и затем по мере необходимости хеджирую их фьючерсными позициями. Я крайне редко закрываю проданные опционы (за исключением случаев, когда это обходится всего в несколько пенсов), так как весь смысл игры — в получении временной стоимости опциона. Этот процесс завершается с наступлением срока истечения либо ранее, при использовании опциона. Так что я предпочитаю вообще не выходить, работая по этой стратегии; хотя, у меня есть правило закрывать позиции, когда они становятся очень дешевыми (порядка 15 пунктов). Хеджирование при помощи фьючерсов так

¹ Склонным совершать более сильные (резкие) движения; волатильность цены является степенью ее изменчивости. — Прим. пер.

же несложно, так как это тоже вход, единственная трудность — с определением момента снятия хеджа, т. е. с Свых.

В заключение этой главы приведу интервью с одним институциональным трейдером, которое проиллюстрирует многие моменты, о которых мы говорили.

Интервью с институциональным трейдером

Было очень приятно узнать, что многие принципы, по которым работает этот трейдер, совпадают с теми, что регулярно появляются на страницах моего бюллетеня (и в этой книге). Данный индивидуум пожелал по ряду причин не называть его имени, и я, конечно, с уважением отнесся к его просьбе.

Прежде всего хочу отметить, что этот индивидуум не работает на площадке и не окружен людьми, занимающимися тем же делом, что и он. Он работает самостоятельно, и другие компании, желающие, чтобы он торговал их деньгами, заключают контракты с его управляющей компанией. Он предпочитает оставаться в одиночестве, так как при этом он не столь подвержен дестабилизирующему влиянию рыночных настроений, но здесь есть и отрицательные стороны. В частности, он не видит потока заявок, а новости и слухи доходят до него не так быстро.

Условия, необходимые для достижения успеха на рынке

Совсем неудивительно, что ключевым моментом его подхода является дисциплина. Он говорит, что есть несколько конкретных вещей, которые необходимы, чтобы добиться успеха на рынке:

1. Прежде всего нужен метод, учитывающий информацию о динамике цен и объемов, и таким образом позволяющий лучше увидеть наиболее привлекательные торговые возможности. Анализ требуется для создания такой методик, но затем его значимость уменьшается. Критически важно, чтобы эта методика была понятна самому трейдеру и соответствовала его личностным особенностям.
2. Во-вторых, вне зависимости от того, какую методику вы используете, у вас должна быть возможность закрыться в случае, если вы не правы, без потери слишком большого количества денег. Проблема многих независимых трейдеров состоит в том, что они торгуют в соответствии со своим мнением и готовы потерять достаточно много, прежде чем изменят его.

3. В-третьих, необходимо знать, где вы выйдете из сделки, до того, как вы войдете в нее. Это подтверждает то, что сумма, которую вы готовы потерять, — фактор, которому необходимо уделить самое пристальное внимание. Он не откроет позицию, если в достаточной близости не видно точки выхода. Для FTSE это расстояние составляет порядка 40 пунктов. Однако стратегия постановки стоп-приказов не является простой, и на рынок они не выставляются. Он предпочитает дождаться и увидеть, что рынок торгуется на уровне его «стопа» и собирается там остаться, прежде чем закрыть позицию. Касание ценой этого уровня не заставит его выйти. Кроме того, он использует еще один стоп как часть стратегии управления капиталом, который ставится дальше первого и срабатывает автоматически. Однако выставляется он на «безопасном» расстоянии.
4. Весь подход в целом должен быть достаточно гибким, чтобы он мог приспосабливаться под изменяющиеся рыночные условия.

Эти четыре требования хорошо сочетаются с теми «правилами трейдинга», которые я время от времени публикую; все существенные моменты совпадают.

Стратегия управления капиталом достаточно проста. Он не желает допускать падения капитала более чем на 25%, так как это отметка, на которой клиенты начинают изымать свои средства. Далее он делит эту величину на 10, что и составляет сумму, которой он готов рисковать по одной позиции. Так, если объем торгового капитала составляет 1 млн фунтов, риск по каждой сделке не должен превышать 25 000 фунтов, или 2,5%. Работая с фьючерсами на FTSE таким образом он бы торговал 30–40 контрактов (когда один пункт FTSE соответствовал 25 фунтам; сейчас, когда один пункт индекса соответствует 10 фунтам, цифры соответственно будут больше), ставя стоп на расстоянии 40 или менее пунктов от точки входа. Однако это также зависит от волатильности рынка (на очень волатильном рынке размер позиций будет уменьшен). При достижении экстремумов он увеличивает размер позиций из-за более высокой привлекательности подобной торговой возможности. Он считает, что такой подход удерживает вероятность его разорения на уровне меньше процента. Кроме того, он удерживает просадки капитала на приемлемых уровнях. Его методика оказывается права в 55–60% случаев, при этом он находит, что можно ожидать появления максимум 4–5 убыточных сделок подряд. Так что максимальная просадка с использованием данного подхода не должна превысить 12%. Благодаря этой методике он не закончил с убытком ни

одного года, а по итогам нескольких лет продемонстрировал действительно впечатляющие результаты. Он начал торговать в 1985 г. и его целью является сделать 20% годовых — цифра, которую я часто рекомендую как хороший критерий для трейдера.

Это очерчивает рамки среды, в которой должен работать трейдер. Правила контроля не являются внешними, данный трейдер подчиняется им благодаря самодисциплине. И именно так и должно быть всегда, особенно применительно к частному трейдеру, у которого нет другой альтернативы. Единственный внешний метод контроля — брокеры, с которыми работает этот трейдер. Они, как правило, знают, каков максимальный размер позиций, которые он имеет право открывать, так что он не может увеличить их — но у него и не возникает такого желания. Его подход является достаточно долгосрочным, и он говорит, что для каждого трейдера важно определить свой временной масштаб. Как правило, он совершает только одну сделку на одном рынке в месяц. В связи с этим он понимает, что некоторые месяцы будут закончены с убытком, но это не слишком сильно его беспокоит. **Убыточные сделки являются частью его (нашего) бизнеса.**

Убыточные сделки являются частью его (нашего) бизнеса.

Тип торговли

Теперь поговорим о типе торговли, осуществляемой нашим трейдером, оговорившись вначале, что в целом ее структура не слишком бы изменилась, используй он какой-либо другой подход. Наш трейдер является по существу дирекционным свинговым трейдером¹, пытающимся поймать наиболее важные движения и посредством фьючерсов получить на них прибыль. Он учитывает как технические, так и фундаментальные факторы, а его подход по существу выведен из основных принципов логики рынка. Он не пытается открыться в самом низу или на самом верху, но будет оставаться в позиции до тех пор, пока она не будет опровергнута рынком. Основой его подхода является стратегия выхода, которая, по его мнению, более важна. Это, несомненно, так — ведь именно выход определяет отрицательный или положительный результат, который будет получен по итогам каждой сделки, а также его размер. Его удивляет то, какое

¹ *Свинговый трейдер* (от англ. swing — качаться) в отличие от скальпера играет на достаточно значительных движениях рынка, а не ловит «копейки». — Прим. пер.

количество времени трейдеры, даже институциональные, тратят на разработку стратегий входа. Все слишком увлечены техниками, дающими сигналы на открытие вверх или вниз, а не ключевым моментом — когда выйти. Он использует свой подход на многих различных рынках, не меняя его. Но при этом особое внимание уделяет нескольким рынкам, среди которых рынки фьючерсов на акции и облигации США, Великобритании и Германии. Однако он предпочитает не держать одновременно более двух открытых позиций. Этот элемент его управления капиталом еще более уменьшает риск потерь. Он считает, что движения рынка непредсказуемы и никогда не формирует мнения относительно того, куда рынок может пойти, он также считает, что увлечение предсказаниями на рынке — одна из основных причин неудач в этом бизнесе. Однако он действительно верит в существование методик, которые позволяют трейдеру определить, является ли текущая цена актива выше или ниже его «ценности». Именно это и является целью его методики.

Так, например, джоббер¹ определяет ценность как цену последнего тика. Тогда джоббер будет стремиться купить ниже этого уровня и продать выше него. Так, если цена последнего тика составила 6005, то спрэд покупки/продажи джоббера составит 6004/6006. Таким образом, он попытается совершить сделку с выгодой по сравнению с «ценностью» — рис. 12.1. Наш трейдер пытается делать примерно то же самое, но на более длительном временном масштабе.

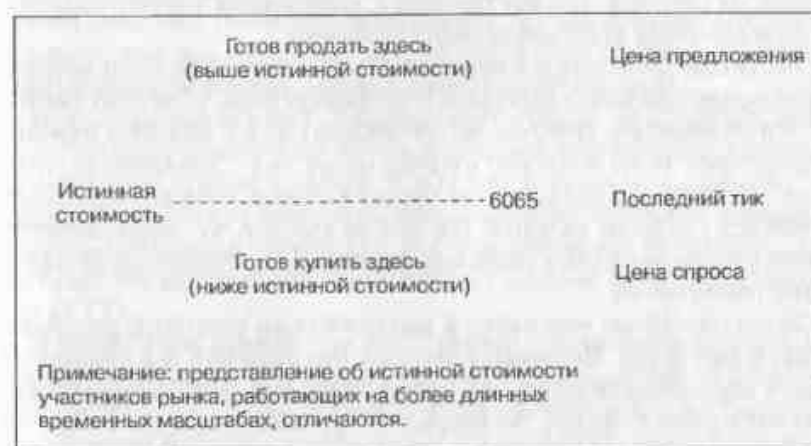


Рис. 12.1. Представления джоббера о ценности

¹ *Джоббер* — краткосрочный спекулянт. — Прим. пер.

Он также затронул еще один момент, касающийся времени, которое большинство трейдеров, по его мнению, тоже недооценивают. Как следствие того факта, что на рынке выигрывает лишь меньшинство, он любит проводить сделки по цене, которая лишь едва доступна. Если далее доступность этой цены повышается, так как рынок начинает торговаться на этом уровне в течение более длительного периода, это уменьшает силу сделки. Например, если он видит, что рынок открылся на определенном уровне, а затем быстро ушел от него, отвергнув цену открытия, то он будет считать, что вошел в позицию по хорошей цене, если он открылся в этой точке. В случае же, если рынок вернется к уровню открытия, это снизит ценность его входа. Этот момент относится лишь к привлекательным ценам. Так, после длительного ралли цены будут высоки. Они при этом не будут привлекательными для покупателей, но, вероятно, будут таковыми для продавцов (во время восходящего тренда всегда просто продать по «высоким» ценам). Это справедливо лишь в том случае, если продавцу удастся поймать цену, которая далее уже будет недоступной для других продавцов, чтобы он смог утверждать, что получил преимущество, недоступное никому, за исключением лишь немногих.

После входа в позицию он либо вскоре быстро выйдет из нее потому, что рынок заставит сработать его стоп, либо позиция войдет в прибыльную область. Далее он использует скользящий стоп — при этом уровни, на которых стоп выставляется, выбираются аналогичным образом и алгоритм действий остается прежним.

Он считает свой подход в целом оппортунистическим в том смысле, что он всегда стремится торговать с преимуществом. Если стоп выбросит его из позиции, которая, по его мнению, далее пойдет в нужном направлении, то он повторно откроет ее, но уже с меньшим количеством контрактов. Он пропустит сделку в случае, если уровень стопа покажется слишком далеким, так как он считает, что возможностей совершить сделку, удовлетворяющую данному критерию, представится еще очень много.

Он отрицательно относится к механическим торговым системам по двум причинам. Во-первых, потому, что хотя они и в состоянии ловить хорошие движения, но между ними они совершают множество «мусорных» сделок. Во-вторых, те, кто их используют, часто не полностью понимают, как они работают, что делает их фактически неприменимыми.

Говоря о важных вопросах психологического характера, он оказывается в состоянии избежать множества проблем, потому что, во-пер-

вых, понимает, как работает его торговый подход, и, во-вторых, на деле доказал его эффективность. Он убежден, что одним из важнейших условий успеха в трейдинге является способность совершать сделки, когда в этом есть необходимость. Многие трейдеры вступают в диалог с самим собой перед совершением сделки, деморализуя самого себя. Если у вас есть стратегия, вы должны ее использовать (конечно, в случае, если она того стоит, в противном случае от ее использования следует отказаться). Время от времени дела будут идти не самым лучшим образом, так какой смысл позволять этому факту препятствовать своему трейдингу?

Одним из важнейших условий успеха в трейдинге является способность совершать сделки, когда в этом есть необходимость.

Он сравнивает трейдинг со спортом, которым надо заниматься, не учитывая внешних факторов. Так, подобно спортсмену, соревнующемуся на Олимпийских играх, трейдеру лучше не задумываться о постороннем, о семье, о друзьях, о своих финансах, а сосредоточиться на стоящих перед ним задачах. Это также означает, что торговать надо без учета возможных финансовых последствий этого процесса.

Еще одним фактором, пагубному влиянию которого, по его мнению, подвержен частный трейдер, является склонность к совершению сделок, т. е. тенденция совершать больше сделок, чем показывает используемая методика. Это контрпродуктивно, так как означает, что вы открываете позиции, не полностью удовлетворяющие вашим критериям, размывая таким образом эффективность своей системы.

Кроме того, он находит полезным учет мнения окружающих, только с обратным знаком — он всегда принимает собственные решения и не поддается чужому мнению. Я вот уже в течение нескольких лет пытаюсь разработать индикатор, показывающий окончание тенденции (противотрендовый индикатор), и теперь я знаю, как это сделать. Этому будет посвящен отдельный материал в одном из будущих выпусков «ТТТ».

В заключение скажем, что наш трейдер рассматривает рынок как балансирующий механизм, коим тот, несомненно, является, и его подход разработан с целью торговать, играя на дисбалансе внутри системы. Из этого нетрудно видеть, что за его подходом стоит четкая логика, что он дисциплинированно претворяет в жизнь свою методику и что его система управления капиталом дает ему положительное матожидание, благодаря которому все это работает.

Резюме

- Разработка собственной методики требует принятия решений относительно:
 1. Временного масштаба.
 2. Типа трейдинга и т. д.
 3. Типа анализа.
 4. Управления капиталом.
 5. Контроля риска.
 6. Стратегий входа и выхода.
- Я привел интервью с институциональным трейдером, которое подчеркивает многие моменты, на которые следует обратить внимание.

Глава 13

ТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ



Если вам удалось сохранить голову в то время, как все вокруг потеряли свои, вероятно, вы неправильно поняли ситуацию.

Автор неизвестен

До сих пор мы говорили о философии, которая должна у вас быть, если вы хотите добиться успеха. Я не утверждаю, что лишь эта философия может оказаться работоспособной, но именно ее я нахожу полезной. Я бы напомнил, что «ничто не вырублено в камне», «нет абсолютных

истин» и что все, что мы можем разработать, является лишь «полезной ложью» — гипотезами, устоят которые или нет, зависит исключительно от того, как они проявят себя на рынке.

Теперь предметом нашего внимания станут реальные торговые ситуации. Есть много таких подходов, точно так же, как есть много трейдеров. У каждого трейдера есть свой собственный выигрышный подход. Многие так и не находят свой, обрекая себя на то, чтобы быть выбитыми с рынка по одной или другой причине: из-за открытия слишком больших позиций, плохого управления капиталом, недостатка стремления, прилагаемых усилий и т. д. Помните, что мы всегда несем ответственность за все, что происходит с нами с самого момента рождения. Это важная «полезная ложь» для начала. Так что в этой точке мы можем еще далее отойти от обсуждения того, что полезно для вас.

Фигура

Когда дело касается торговых операций, я прохожу через отдельный мыслительный процесс. Ключевым моментом является фигура. Я не обращаю внимания на торговые системы или торговые сигналы до тех пор, пока что-нибудь не подскажет мне, что имеется высокая вероятность того, чтобы установился тренд. Лишь тогда я начинаю думать о том, какая система наиболее подходит для того, чтобы отыграть это движение. Это сильно отличается от того, как многие трейдеры используют системы. Многие просто торгуют в соответствии с правилами той или иной системы, но реальность такова, что рынок почти случаен с математической точки зрения, так что значительная часть систем не достигает слишком больших результатов, лишь беспокоя ваш торговый счет. Я думаю, что вам нужно что-то лучшее. Определенно вам нужна методика, так как если у вас нет чего-то, что будет говорить вам, что делать, вы никогда не сможете быть уверенным, что торгуете интуитивно всем своим естеством, а не эмоционально. Вы должны пройти через фазу, в течение которой вы будете абсолютно точно знать, что вам следует делать, — так, чтобы вы смогли скорректировать свои «вредные» личностные особенности. Но в жизни трейдера много этапов (см. «55 шагов», глава 2). Все эти фазы можно сравнить со ступенями лестницы, ведущей к успеху, которого в конце концов вы достигните.

Я не обращаю внимания на торговые системы или торговые сигналы до тех пор, пока что-нибудь не подскажет мне, что имеется высокая вероятность того, чтобы установился тренд.

Существует огромное разнообразие фигур, поэтому разберем сам мыслительный процесс:

1. Идентифицируйте фигуру
2. Определитесь с направлением открываемой позиции (длинная или короткая позиция¹).
3. Определите, какая торговая система лучше всего подходит для отработки этого движения.
4. Дождитесь сигнала.
5. Определитесь с параметрами стоп-ордера и риском.
6. Откройте позицию.
7. Наблюдайте за сделкой.
8. Поставьте стопы в случае необходимости (см. главу 15). Лично я предпочитаю выставлять лишь «длинные» стопы², которые, вероятнее всего, не сработают. На начальном этапе развития позиции я могу выйти достаточно быстро, если рынок не демонстрирует того поведения, которое я ожидаю.
9. На этом этапе существуют три основных варианта развития событий. Достаточно быстро дела могут пойти не так, как надо, и стоп выкидывает вас из позиции. Вы поздравляете себя с отличным трейдингом и остаетесь с легким чувством на душе по поводу произошедшего. Или все может пойти хорошо с самого начала и вы, поднимая стоп, начинаете чувствовать себя все более комфортно, по мере того как риск убытка становится все меньше и меньше. Или рынок может продолжить болтаться вокруг уровня входа, и в этом случае вы можете «превентивно» выйти из позиции. Если так, то вы должны быть уверены, что повторно войдете в сделку в случае, если критерии, по которым вы ее совершили, останутся в силе. Это ключевой момент.

Фигуры, которые использую я, относятся к экстремумам, а сигналы, появления которых я жду, являются неудачными попытками повторного тестирования ценовых уровней и неудачными прорывами, а также неудачными попытками развития движения. Первые два подробно обсуждаются в главе 22. Последний является моим любимым сигналом, при котором рынок подает четкий сигнал на покупку или

¹ Длинная позиция предполагает игру на повышение, короткая — на понижение. Автор более подробно рассматривает эти понятия далее. — Прим. пер.

² Находящиеся на достаточно большом расстоянии от точки входа (не следует путать с «длинной» позицией). — Прим. пер.

продажу, а потом делает резкое движение в обратном направлении за экстремум. При этом происходит настоящий разворот. Я нахожу, что подобное происходит очень часто при формировании ключевых пиков и впадин.

Проблемы, возникающие при совершении торговых операций

Я ранее обещал, что мы рассмотрим те проблемы, с которыми трейдеры сталкиваются при совершении торговых операций. Некоторые из них своими корнями уходят глубоко, очень глубоко, и для их разрешения может потребоваться помощь тренера или психолога по трейдингу (см. главу 16), но некоторые наиболее общие мы можем рассмотреть без дополнительной подготовки.

Конечно, кое-что из этой области мы уже обсудили. Большая часть трейдеров торгуют слишком часто, так как их мотивация носит эмоциональный характер. Но те, кто не в состоянии в нужный момент совершить действие, часто имеют менее поддающиеся воздействию проблемы. Это может быть просто страх, это может быть связано с какой-то системой убеждений (например, человек может считать, что трейдинг не является настоящей работой), парализующей трейдера, это может быть связано с предшествующим опытом, приобретенным, возможно, еще в детстве, который похоронен глубоко в подсознании.

Большая часть трейдеров торгуют слишком часто, так как их мотивация носит эмоциональный характер.

Хорошая книга по нейролингвистическому программированию (NLP) поможет вам справиться с системой убеждений, и это обойдется вам намного дешевле, чем помощь профессионального психолога. Отмечу, что вам не нужно идти прямо к психологу по трейдингу, хотя это и может сэкономить время, так как любой местный практик нейролингвистического программирования может оказаться полезным. Все зависит от того, с какой именно проблемой вы столкнулись.

Если это страх, то вам сможет помочь простая стратегия:

1. Прежде всего некоторое время поторгуйте на бумаге — это придаст вам уверенности в вашей системе. Если же у вас нет системы, то, вероятно, для вас будет лучше вообще ничего не делать.
2. Пока торгуете на бумаге, потренируйтесь звонить своему брокеру.

3. Затем найдите друга или коллегу, у которого вы сможете «виртуально» размещать свои заявки. Также в США существует несколько брокеров, которые предлагают подобные услуги.
4. Затем позвоните брокеру по-настоящему и начинайте по-настоящему торговать.

Этот метод может и не сработать, но он позволит точнее определить проблему, с которой вы столкнулись. Кроме того, повисить свою уверенность в собственной системе никогда не помешает.

Можно порекомендовать пользоваться следующим правилом — любую проблему следует рассматривать как подарок, ведь любая проблема несет с собой свое решение, что может оказаться для вас чрезвычайно полезным. Именно поэтому я предпочитаю не классифицировать новости на «хорошие» и «плохие». Если смотреть с этих позиций, то, вероятно, вы сможете рассматривать проблему как вызов, которым она на самом деле является. При этом вероятность того, что эта проблема утопит вас, значительно понижается.

Далее, любая проблема даст вам «подарок» (решение), если вы сделаете ее объектом внимательного анализа, корректирующих воздействий (включая повторение), обратной связи, дальнейшего анализа и т. д. Решение может оказаться радикальным, но, возможно, что это будет лучшей из возможных альтернатив. В ходе процесса решения, возможно, вы пересмотрите всю свою систему убеждений, а это весьма неплохо.

Одна техника, которая может оказаться полезной, состоит из четырех следующих вопросов:

1. Чего я хочу?
2. Как я собираюсь достичь этого?
3. Что я тогда буду иметь? Опишите ваши предполагаемые эмоции.
4. Чего я тогда буду хотеть? Это повторение первого вопроса, после чего последовательность следует повторять до тех пор, пока не будет получен «правильный» ответ.

Несколько раз пройдя по этой цепочке, вы сможете многое узнать. Также, возможно, вы сможете достичь момента осознания «небытия», о котором так много написано в трудах мистиков и сагах древних веков.

Резюме

- Ничто в среде трейдинга не является вырубленным в камне. Все, с чем мы можем работать, является «полезной ложью» — гипоте-

зами, которые подтверждаются или опровергаются в зависимости от ваших результатов.

- Я прохожу через определенный мыслительный процесс при открытии позиции. Он детально здесь расписан.
- Некоторые трейдеры сталкиваются с проблемами при совершении торговых операций, но существуют способы их минимизировать или по крайней мере более четко высветить проблемную зону.
- Проблемы всегда несут с собой свои решения и поэтому их надо рассматривать как подарки судьбы.

Глава 14

ВСЯ СТРУКТУРА = ПРИБЫЛЬ/УБЫТОК



Итак, мы уже детально обсудили пирамиду трейдинга и рассмотрели все уровни, предшествующие последнему, который называется «прибыль/убыток». Последний уровень чрезвычайно прост — это всего лишь ваши результаты. Но он также критически важен и определяет всю структуру. Если вы регулярно получаете прибыль, это означает, что вам удалось создать работающую структуру, что ваша пирамида сконструирована правильно. Если же вы получаете убытки — значит нет. Но даже если вы остаетесь с прибылью, не делайте ошибки, ду-

мая, что прошли этот путь до конца. Эта дорога никогда не заканчивается. Трейдинг — воистину жизненный опыт. На самом деле я пахожу, что многие ситуации показали, что логика трейдинга также применима и в окружающем нас мире.

Есть три вопроса, ответы на которые должен знать каждый трейдер:

1. Почему большинство трейдеров проигрывают на рынке?
2. Каким образом вы можете выиграть?
3. Как можно перестать проигрывать и начать побеждать?

Ответы на эти вопросы уже были даны на страницах этого издания. Кратко их можно сформулировать так:

1. Большинство проигрывают потому, что играют в игру с отрицательным матожиданием, и потому, что они ведут себя эмоционально в этой среде.
2. Мы можем выиграть, следуя структуре пирамиды трейдинга.
3. Этот процесс можно описывать по-разному. «55 шагов» и «эволюция трейдера» из главы 2 — два тому примера. В качестве третьего можно привести переход от эмоционального трейдинга к механическому подходу, а затем — к интуитивному (экспертному). Это достаточно важный процесс с позиции пирамиды трейдинга. Изначально мы все начинаем торговать эмоционально, хотя будем настаивать на противоположном до последней капли крови, и, вероятно, не можем осознать, что это именно так. На самом деле первый большой шаг заключается в осознании того, что мы торгуем эмоционально. В этом контексте причина, которая заставила нас прийти на рынок, может оказаться нашим злейшим врагом. Повторюсь, что трейдеры редко начинают торговать действительно по тем причинам, по которым, как им кажется, они торгуют. Типичный случай — когда кто-либо, преуспев на своем профессиональном поприще или в бизнесе, ищет новых вызовов. Возможно, ему или ей немного наскучила такая жизнь. Возможно, именно эта скука и является причиной того, что он/она торгует, хотя опять это происходит на подсознательном уровне. Знаете что? Когда такому человеку станет скучно, то скука будет вынуждать его торговать. Но моменты ее наступления не обязательно будут совпадать с моментами появления хороших торговых возможностей. Примерно то же самое справедливо и в отношении тех, кто страдает проблемами, связанными со своей самооценкой, со своим эго, неадекватным поведением, и здесь мы можем перечислить длинный список эмоциональных посылов, из-за которых трейдер может действо-

вать. Когда вы начнете использовать механический подход, вы увидите, что часто действуете не так, как должны, и после этого вы сможете начать выяснение причин этого. Именно в этот момент вы можете действительно начать демонстрировать прогресс. Я понимаю, что я повторяюсь, но этот шаг очень важен для достижения успеха!

В этом смысле пирамида действительно является живой и органичной структурой. От каждого ее уровня идет обратная связь к другим уровням. Как только вы начинаете больше узнавать о самом себе, вы можете начать подстройку других уровней пирамиды так, чтобы они соответствовали вашей личности. Таким образом, вы придете к подходу, который будет действительно разработан специально для вас, по которому вы сможете стать экспертом и работать интуитивно. Я не верю в то, что механический трейдинг — это цель движения, но это — важный шаг в правильном направлении. Лишь когда у вас будет квазимеханический подход (или полностью механический), в котором вы станете экспертом, так что сможете интуитивно отказываться от совершения некоторых сделок, вы увидите, что деньги потекли в вашу сторону. Именно на достижение указанной цели и направлена эта книга.

Резюме

1. Единственное, что может свидетельствовать о том, что ваша пирамида сконструирована правильно, — это ваши результаты.
2. Я привел три важных вопроса, которые трейдер должен понять и которые требуют ответа:
 - Почему большинство трейдеров проигрывают на рынке?
 - Каким образом вы можете выиграть?
 - Как можно перестать проигрывать и начать побеждать?
3. Обратные связи в пирамиде — ключевой фактор, делающий ее живой органичной структурой.

Глава 15

СТОП-ПРИКАЗЫ

Действительно ли стопы необходимы?

Первый вопрос, который должен себе задать трейдер, звучит так: «Нужны ли мне стопы?» Стопы в очень значительной степени являются палкой о двух концах, они сделают вам много хорошего, но за их использование придется заплатить довольно большую цену. Боюсь показаться циничным, но хочу сказать, что большинству трейдеров стопы не нужны. Без них они разорятся намного быстрее, сэкономив много времени и нервов.

Однако на самом деле мой ответ на этот вопрос звучит так: «Стопы мне нужны, и я не могу без них работать». Возможно, отчасти потому, что я торгую графические фигуры. Под моей торговлей нет никаких фундаментальных основ, кроме динамики рынка¹. Если я отрабатываю сигнал, например неудавшуюся попытку повторного тестирования, то я должен выйти, как только эта фигура развалится. Также имеется ценовой уровень, при достижении которого фигура теряет всякое значение, так что в этом случае я так же должен выйти. Но есть еще более веские причины. В основе всего моего торгового подхода лежит тезис о том, что я рискую не более чем 1–2% своего капитала по сделке. Но без стоп-ордеров я просто не могу обеспечить его выполнение, так что я делаю вывод, что стопы необходимы — для меня.

Но совсем не обязательно для вас. Я вспоминаю, как читал об одном из известных трейдеров в «Волшебниках рынка». У этого трейдера была огромная позиция по облигациям, которая в течение многих ме-

¹ Автор при принятии решений использует исключительно динамику рынка, не рассматривая фундаментальные факторы. — *Прим. пер.*

сяцев шла существенно против него. В прошлом я использовал его, как пример того, что вы можете выйти из положения без использования стоп-ордеров. Моя логика в то время была такой: если вы — один из лучших фундаментальных аналитиков мира, если вы располагаете огромной суммой денег, если у вас хватит душевных сил действовать в условиях подобных убытков, то в этом случае вы можете и не использовать стопы.

Я бы хотел подвергнуть это утверждение более тщательному анализу, так как хотя оно и не является абсолютной истиной, но определенное рациональное зерно в нем есть. Отметим три момента:

1. Для того чтобы избежать использования стопов, к которым я отношу и стопы, которые выставляются «в уме», вы должны торговать, действительно основываясь на каких-то взглядах. Будь они техническими или фундаментальными, или и теми, и теми, но вы должны выйти из позиции, как только доказана ошибочность вашего анализа. К несчастью, этого может никогда не произойти. Приведем пример «технических» взглядов: если вы открываете короткую позицию (продаете) потому, что рынок перекуплен, вы можете, к своему разочарованию, обнаружить, что он может находиться в значительно более перекупленном состоянии в течение длительных периодов времени. Но если вы — хороший аналитик, если вы детально продумали свой подход, если у вас есть история своих сделок, по которой вы можете проверить свои воззрения, что придаст вам уверенности, то в этом случае вы можете принять решение не использовать стопы, если этот подход для вас работает.
2. Если же вы не располагаете большой суммой денег, чтобы пережить огромные убытки, тогда вы подвергаете себя большому риску. Рынок может пойти слишком далеко для вас. Вы можете быть на 100% правы, но уже будете на 100% мертвы. И это — главная причина, по которой я считаю, что стопы необходимы. И совершенно точно, что они необходимы в течение периода обучения, во время которого трейдер часто мало представляет себе, во что на самом деле он ввязался.
3. Однако если вы находите, что, несмотря на то что вы прекрасный аналитик, вы психологически не в состоянии перенести такие большие убытки, вам придется использовать стопы.

Существуют различные типы стопов, и они не обязательно должны быть автоматическими. В этом месте я хотел бы сделать предупреждение, касающееся сохранения вашего капитала: **если вы — неопытный**

трейдер, не полагайтесь на постановку стопов «в уме», они могут нанести серьезный ущерб вашему капиталу. Подобные проблемы наблюдаются и у некоторых более опытных трейдеров. Если вы — начинающий, убедитесь, что вы ставите стоп на рынке в тот момент, когда совершаете сделку.

Если вы — неопытный трейдер, не полагайтесь на постановку стопов «в уме», они могут нанести серьезный ущерб вашему капиталу.

В этой игре в разные моменты следует руководствоваться различными правилами. В течение начального периода вашей целью является изучение бизнеса и минимизация платы, вносимой за свое обучение. Лишь позже вы сможете начать экспериментировать с более сложными методиками постановки стопов.

Подходы к постановке стопов

Ниже приведен список различных подходов к постановке стопов, об использовании которых имеет смысл задуматься:

1. Простой фиксированный стоп, выставляемый «на рынке».
2. Простой фиксированный стоп, выставляемый «в уме».
3. Стоп по времени.
4. Точка стопа, основанная на концепции «принятия», см. ниже.
5. Поднимающийся стоп-приказ.
6. Опускающийся стоп-приказ.
7. Точка стопа, в который вы еще раз принимаете решение о целесообразности сохранения позиции, но не обязательно выходите.
8. Стоп из соображений управления капиталом.
9. Длинный (далекий) стоп.
10. Сложный стоп, сочетающий в себе признаки нескольких из выше перечисленных вариантов.

В добавление к этому списку, который не является исчерпывающим, следует отметить, что существуют различные типы стоп-приказов, которые могут размещаться на рынке. Они могут различаться на разных биржах, так что это решение может оказаться достаточно сложным. Однако, по крайней мере в данном контексте, слово «сложность» является синонимом богатства выбора, так что не стоит огорчаться. Главное, как всегда, решить, чего вы хотите, а затем пойти и найти это, заблаговременно убедившись, что такое в принципе возможно.

Принятие

Теперь поговорим о концепции «принятия», которая может много раз окупить вам стоимость этой книги. В главе 20 я буду говорить о типе рыночной динамики, который получил название «шип». При этом на рынке постоянно наблюдаются ценовые экстремумы, что приводит к двум вещам: во-первых, стопы выводят из позиций многих трейдеров, а, во-вторых, такое поведение может служить хорошим индикатором тренда. Таким образом, для вас нежелательно, чтобы ценовые пики заставили сработать ваш стоп, так как они часто являются подтверждением правильности открытой вами позиции, одновременно выбрасывая вас из нее. Решением этой проблемы является концепция «принятия», но, так как ничего бесплатного не бывает, за это решение также придется заплатить.

Принятие является противоположностью отвержению. Вероятно, проще будет сначала объяснить последнее. Допустим, что FTSE показывает сильную поддержку¹ на отметке 4600 (или S&P 500 — на 923,00). Рынок затем опускается ниже этих уровней, но затем вдруг вновь поднимается выше них. Допустим также, что FTSE показал минимум на отметке 4597, а S&P — на 922,90. После этого на обоих рынках начинается сильный рост. Это — пример отвержения, которое является сигналом на открытие длинной позиции в случае, если реакция покупателей достаточно сильна — простого движения назад выше поддержки недостаточно. Но если у нас уже открыта длинная позиция, для нас нежелательно потерять ее из-за подобного резкого движения цены. В случае если бы у нас на рынке были выставлены стоп-приказы на отметках 5898 по FTSE и 1119,95 — по S&P, то они бы сработали, выкинув нас из позиции. Но если бы мы решили вместо этого дожидаться принятия цены ниже уровней поддержки, этого бы не случилось. Мы привели пример отвержения цены, при котором в течение нескольких минут ценовая область ниже ключевых уровней поддержки была отвергнута рынком, после чего он вновь пошел вверх. Если бы мы увидели, что цена продержалась под этими уровнями в течение часа или полутора, а затем ускорила свое движение вниз, то мы наблюдали бы пример принятия. На рис. 15.1 и 15.2 это представлено на графике баров² и графике, построенном по ме-

¹ Уровень поддержки — уровень, от которого цена оттолкнулась (или, вероятно, оттолкнется) при движении вниз. — Прим. пер.

² График столбцов или баров обычно отображает цену открытия, максимальную, минимальную цены и цену закрытия за период. — Прим. пер.



Рис. 15.1. Принятие и отвержение — график баров

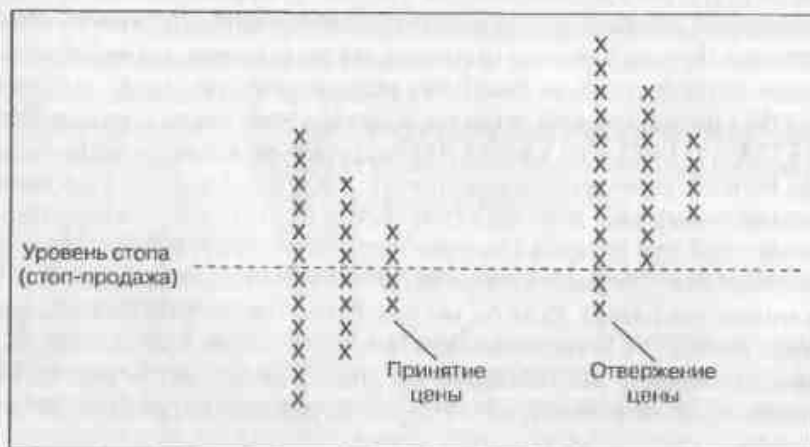


Рис. 15.2. Принятие и отвержение цены — профиль рынка

тому «профиль рынка». Но рисунки незакончены — каждому трейдеру предстоит самому определить, когда происходит принятие цены и завершается процесс ее отвержения, и это зависит от используемого подхода. Лично я нахожу для себя сложным задерживаться дольше времени, достаточного для очевидного отвержения, и редко когда я буду держать позицию более 10 минут в случае, если цена опустилась ниже моего уровня стопа. Таким образом, можно сказать, что для меня через 10 минут завершается отвержение и происходит принятие цены. Каждый трейдер должен определить оптимальное для своего трейдинга значение данного параметра. В терминах «профиля рынка» это все завязано на концепции отрицательного развития. ПР определяет длительность пика на рынке не более чем два получасовых бара (или строчек ВЦВ). Так что если мы видим, что цена остается ниже ключевого уровня более часа, мы наблюдаем принятие.

Преимуществом данного подхода является то, что мы можем сохранить позиции, которые используют сильные движения рынка. Его недостатком является обычно менее привлекательная цена сделки в случае, если стоп все-таки срабатывает. Так что стоит сопоставить риск (дополнительные издержки) с выгодой (дополнительными прибылями). Однако следует помнить, что это — торговая возможность с низким риском. Издержки обычно очень низки, а потенциальные прибыли — огромны. Так что я рекомендую вам использовать этот подход в своей торговле, хотя он не предназначен для новичков — надо быть уверенным, что когда это будет необходимо, вы захотите выйти из позиции и выйдете из нее.

Теперь вернемся к тому трейдеру, работающему с облигациями, интервью которого было напечатано в «Волшебниках рынка». То, что я говорил о своих прошлых мыслях, еще не вся история. Следующей стадией моих размышлений стало то, что причин не использовать стопы для этого индивидуума все равно нет, так как если бы он прибегал к ним, то он все равно смог повторно открывать позиции на более высоком уровне. Однако теперь я осознаю, что это — недопонимание сути трейдинга, которая состоит в том, что каждый индивидуум должен найти подход, который заработает в его руках. Единственный же критерий оценки — финансовый результат, прибыль или убыток.

Слишком много книг о трейдинге дают ценные указания: «Вы должны делать это, вы не можете делать вон то». Но на самом деле все не так. Вы как трейдер являетесь самостоятельной личностью, и вы должны найти способ успешного выражения своей личности на рынке. Он может подразумевать использование стопов, может обходиться без них.

Но я думаю, что трейдеров, которые могут с успехом избежать использования стопов, очень мало, по крайней мере, когда речь идет о рынках фьючерсов и опционов.

Резюме

- Вы должны внимательно подумать над вопросом «Нужны ли мне стопы?». Большинству трейдеров они нужны.
- Я рассказал о различных типах стоп-приказов.
- Принятие и отвержение — ключевые аспекты динамики рынка, которые большинству трейдеров лучше принять во внимание.
- Используемые стопы должны соответствовать вашим личностным особенностям.

Глава 16 ТОРГОВЫЙ ТРЕНЕР?

Если вы думаете, что образование слишком дорого, оцените, во что вам обойдется невежество.

Дерек Бок (Derek Bok)

Я думаю, что навыки трейдинга — одни из самых сложных качеств в плане приобретения. И сколько трейдеров при этом обращаются к услугам консультанта, который мог бы им помочь с их торговлей? Если бы речь шла о теннисе, о парусном спорте, о гольфе, тогда бы нам вряд ли пришлось дважды раздумывать над тем, стоит ли нанять кого-то, чтобы он нас этому научил. Но трейдинг — нет, с ним, как нам кажется, все обстоит по-другому. Конечно, услуги наставника по трейдингу стоят недешево, но все же намного дешевле, нежели те убытки, которые многие терпят на рынке.

Услуги наставника по трейдингу стоят недешево, но все же намного дешевле, нежели те убытки, которые многие терпят на рынке.

Здесь абсурдность ситуации достигает максимума. Зарабатывать деньги на рынке не сложно, но для того, чтобы делать это, надо научиться многим вещам (а от многих — «отучиться»). Вы узнаете о них, торгуя самостоятельно и читая такие материалы, как эта книга, мой бюллетень, а также книги, которые мы рекомендуем, но этого недостаточно. Что действительно очень трудно — так это научиться делать то, что вы изучили в теории.

Те, кто играет в гольф, очень хорошо знакомы с этой проблемой. Одно дело — знать, что вы должны делать для того, чтобы продемонстрировать совершенный удар, а совсем другое — действительно сделать это в пылу состязания. С трейдингом — то же самое. Знания того, что вы

должны делать, еще не достаточно. Вот здесь вам и пригодится наставник, который не только поможет вам узнать, что надо делать, но и поможет поступать подобным образом.

Преимущества работы с наставником

Таких наставников существует несколько. Адриен Тогри, Ван Тарп и Марк Дуглас — три, о которых я знаю. Я также и сам немного занимаюсь консультированием. Трое упомянутых мной тренеров проживают в США, у каждого из них — своя история и свой подход. Вот что сказал один из моих клиентов, некоторое время проработав с одним из этих тренеров:

«Я участвовал в этой программе более года и мог бы легко очень много написать о ней и о том, что она для меня сделала.

Я бы хотел обратить внимание на слова "для меня", так как и сами трейдеры, и их проблемы настолько различны, насколько это можно себе представить. Потребности каждого отличаются от потребностей других, это как с вашим доктором: он не может вылечить абсолютно все лишь потому, что он вам нравится, и нет гарантии, что с этим справлюсь я.

Эта программа может повысить качество торговли трейдера, а также положительно сказаться и на его личной жизни. Я считаю, что первое и второе тесно связаны между собой. Люди, когда рассматривают возможность воспользоваться услугами "учителя" по трейдингу, принимают во внимание лишь тот факт, что это окажет влияние на качество их торговли, не обращая внимания на то, как это улучшит качество их жизни. Читая мои комментарии, следует помнить, что для меня трейдинг является хобби, а не основной работой.

То улучшение качества жизни, о котором я говорил, происходит потому, что вы начинаете заглядывать внутрь себя, лучше себя узнавать, что позволяет вам лучше контролировать свои действия, а также преодолеть прочие негативные черты.

Эта "двойная" польза увеличивается по мере прохождения каждой стадии "лечения", начиная с курса домашнего изучения, далее на семинарах и, в моем случае, с каждой следующей консультацией.

Это познавательный путь самообогащения, самопознания, ведущий к улучшению качества жизни и трейдинга. Какой смысл быть хорошим трейдером, если при этом качество ва-

шей жизни вызывает сочувствие? Неужели жизнь создана лишь для того, чтобы зарабатывать или терять деньги?

Больше всего пользы из программы, которую я еще не закончил, для меня принесла консультация "один на один". В моем случае польза от этой программы была столь огромна, что ее невозможно оценить количественно, так что это один из самых удачных шансов, которые представлялись мне когда-либо.

Также следует понимать, что польза, получаемая тем или иным участником, зависит от его стремления, которое требуется и далее, особенно для того, чтобы выработать уровень дисциплины, который сможет обеспечить улучшение качества трейдинга.

Качество моей жизни и результаты моего трейдинга сильно изменились.

Что еще я могу сказать?»

(Слегка отредактировано.)

Подобные письма доставляют мне огромное удовольствие. Хотя и не я ответственен за полученный результат, но то, что этот индивидуум получил эти выгоды — прямое следствие моей работы. Моя философия очень проста. Каждому своему клиенту я должен дать самый лучший совет, и если этот совет — воспользоваться услугами других специалистов, то для меня это нормально.

Подобные реакции типичны для тех, кто работает с тренерами по трейдингу (или с торговыми психологами, как их часто называют). Вот комментарий одного из клиентов Адриена Тогри:

«Я... хотел бы поблагодарить вас за ту замечательную работу, которую вы провели со мной на ваших семинарах и, что наиболее важно, на вашей личной консультации. Успех в мою жизнь пришел неожиданно, и стал регулярным... после того, как я прошел через те многочисленные техники, по которым мы работали. Я должен признать, что счастлив потому, что наши жизни пересеклись и вы изменили мою жизнь. Я думаю, что многим сотрудничество с вами принесет пользу».

Если вы задумаетесь о том, каково это — регулярно получать прибыль на рынке и наслаждаться более высоким качеством жизни, то поймете, о чем говорят эти люди. Но, как и со всем стоящим в жизни, это потребует работы и с вашей стороны, простой оплаты услуг будет недостаточно. Об их стоимости я поговорю ближе к концу главы.

Адриен Тогри

Но прежде позвольте мне рассказать, почему я выбрал Адриена Тогри своим личным «учителем». Несколько лет назад я принял два важнейших торговых решения. Первое было разработать и использовать торговую систему (на самом деле не одну), второе — отказаться от торговли опционов, хотя сейчас я его и пересмотрел. Эти два решения очень сильно повлияли на мой трейдинг. Как только я начал использовать торговую систему, я начал понимать, в чем мои слабости. Почему получалось так, что система часто зарабатывала больше денег, чем я? Как только я прекратил торговать опционы, я получил намного более ясное представление о том, чем я занимался. На самом деле именно мое решение стать «системщиком» привело к решению отказаться от продажи опционов. Теперь я точно знаю, где требуется улучшение. Вероятно, многим читателям также необходимо провести некоторые улучшения в тех же областях.

Отдельно хочу добавить, что именно то, что я узнал о своей психологии, а не о трейдинге, позволило мне вновь вернуться к этой форме торговли.

Прежде всего, я узнал, что должен совершать меньше сделок. За мной прослеживалась тенденция отрабатывать слишком много различных сигналов. Эта проблема может стать особенно острой после того, как вы сыграли сильное движение, после чего стали слишком самоуверенны и теперь реагируете на любой сигнал, который видите. Как только вы начинаете делать это, ваши прибыли вскоре исчезают. В течение нескольких лет у меня было много клиентов, которые выражали удивление по поводу того, что они могут зарабатывать прибыль, но не в состоянии удержать ее.

Во-вторых, мне требовалось более последовательно «давать прибылям идти». Обе эти проблемы сводятся к дисциплине, эмоциональной дисциплине. Именно здесь в игру и вступает психолог, который выяснит, что же мешает вам соблюдать дисциплину. Он даст вам методики, которые позволят вам укрепить вашу внутреннюю дисциплину, и будет работать с вами до тех пор, пока это не поможет вам. После этого момента уплаченные деньги становятся малы по сравнению с теми деньгами, которые вы можете заработать на рынке.

Что касается моей торговли, то я нахожу, что сейчас я способен последовательно достигать ее задачи. За мной прослеживалась тенденция отрабатывать слишком много сигналов, но Адриен предложил мне, чтобы я нумеровал каждый из них перед тем, как действовать по нему,

и я нахожу это полезным занятием. По своему опыту я знаю, что необходимо давать прибылям накапливаться, и теперь я умею это делать.

Некоторые из читателей, возможно, не осознают необходимости постановки стопов или у них не хватит дисциплины для того, чтобы это делать. Обычно именно с этими двумя большими проблемами сталкивается трейдер на раннем этапе своей карьеры, и именно они могут оставить вас открытыми для парализующих убытков. Говоря «парализующих», я имею в виду именно это. Вы можете обнаружить, что убыток определенного размера буквально парализует вас, точно так, как это делает кобра своим взглядом. Мы все прошли через это, по крайней мере я точно прошел. И, побывав в такой ситуации, мы осознаем, почему нам нужны стопы и дисциплина, достаточная для того, чтобы применять их. Но возможно, что есть более легкий способ понять это.

Вы можете обнаружить, что убыток определенного размера буквально парализует вас, точно так, как это делает кобра своим взглядом.

Первые шаги

Однако вовсе нет нужды выбрасывать на ветер тысячи долларов, чтобы этот процесс заработал в вашем случае. Есть несколько «первых шагов», которые вы можете предпринять для того, чтобы увидеть, какую выгоду вы получите. Одним из них является «Курс домашнего изучения Тарпа» (*Tharp's Home Study Course*), но это довольно дорогой первый шаг. Книги, являющиеся аналогами частей этого курса, можно приобрести в вашем ближайшем книжном магазине по гораздо более низким ценам. Например, книги по управлению стрессами, поддержанию общей физической формы и диетам, а также по нейролингвистическому программированию (NLP). Я также думаю, что для начала имеет смысл прочесть книгу Адриена «Положительное ожидание» (*The Winning Edge*) (о том, как использовать психологическую силу в трейдинге). Книга продается по реалистичной цене, кроме того, Адриен предлагает кассеты с материалом по специфическим проблемам трейдинга, таким как дисциплина, мотивация, самоуверенность.

Меньше всего мне хочется убедить читателя приобрести что-либо, что, как кажется, не должно принести никакой пользы. Однако очевидно, что польза от таких услуг может быть огромна. И хотя вряд ли этим может похвастаться каждый, но тот, кто рожден победителем, всегда найдет то, что ему нужно для победы. Если вы считаете, что ряд

аспектов вашего трейдинга нуждается в улучшении, то вам следует сделать что-то по этому поводу. Прежде всего нужно решить, что вы будете победителем, а затем — стать им!

Резюме

- Люди часто прибегают к услугам тренеров в других сферах деятельности, особенно, при занятиях спортом. Читателям следует задуматься о том, не стоит ли сделать то же самое и применительно к трейдингу.
- Мой собственный опыт говорит о том, что тренер по трейдингу просто бесценен.
- Следующим шагом может быть приобретение соответствующих книг и работа над собой, но определенно, «настоящего» тренера это вам не заменит.

Часть II

МЕТОДИКИ И ТЕХНИКИ РАБОТЫ НА РЫНКЕ

В «Руководстве по трейдингу», первой книге, которую я написал, предлагалась стратегия открытия коротких сбалансированных опционных позиций (открытие короткой позиции по опционам пут и по опционам колл), которая не принимала в расчет предполагаемое будущее движение рынка. Это — работающая стратегия, но мой опыт торговли по ней говорит о том, что есть способ намного лучше. Он заключается просто в открытии дирекционной позиции, т. е. короткой позиции либо по опционам колл, либо по опционам пут (а не по тем и тем одновременно), либо непосредственно по фьючерсам.

Я знаю, что некоторых трейдеров смущают слова «длинная» и «короткая», так что в следующих нескольких строках я поясню их. На рынке «короткая» позиция означает продажу, «длинная» — покупку. То же самое и с опционами: «короткая» опционная позиция означает продажу опционов. Если у вас открыта «короткая» позиция по опционам колл, значит, у вас короткая позиция, так как вы получите прибыль в случае, если рынок пойдет вниз. Если у вас открыта «короткая» позиция по опционам пут, это означает, что вы получите прибыль при движении рынка вверх, т. е., у вас открыта «длинная» позиция. Если кому-то все равно непонятно — пожалуйста, не стесняйтесь воспользоваться бесплатной пятиминутной консультацией, право на которую вам дает покупка этой книги — свяжитесь со мной, подробности на с. 251.

Теперь я убежден, что лучше открывать направленные позиции по одной очень простой причине: самые хорошие идеи, касающиеся рынка, всегда просты. То есть в случае, если вы окажетесь правыми, трейдинг становится намного проще и прибыльней, чем в случае, если вы вынуждены хеджироваться, а вам всегда придется делать это при открытии сбалансированной позиции по опционам. Далее, если вы все же

оказались не правы, вы всегда сможете позже открыть сбалансированную позицию, если захотите. Вы можете потерять время и получить не столь привлекательные цены. Однако я считаю, что эти отрицательные моменты — крайне скромная плата за те преимущества, которые вам дает направленная торговля. Другими словами, это является торговой возможностью с низким риском, но я хотел бы обратить внимание на один момент: характер трейдинга целиком зависит от цены. В 1997 г. опционные премии были столь привлекательны, что опционные стратегии работали очень хорошо. В 1998 г. ситуация изменилась; премии остались такими же, но чрезвычайная волатильность рынка стала играть отрицательную роль. То, о чем я говорил выше, необходимо сопоставлять с тем, что рынок предлагает в данный конкретный момент.

Из этого вытекает еще несколько моментов. Во-первых, иногда бывает совершенно ясно, в каком направлении движется рынок — это должен знать каждый трейдер. В таких случаях для нас желательно находиться в позиции, соответствующей направлению тренда, а не стоять против него. Если мы находимся в сбалансированной опционной позиции, то, вероятность того, что мы стоим в направлении рынка, равна, по крайней мере, 50%. Во-вторых, ранее я уже говорил, что всегда необходимо хеджироваться в случае, если у вас открыта сбалансированная короткая опционная позиция. Однако, говоря это, я негласно делаю одно допущение (которого всегда следует опасаться, так как из-за него вы можете потерять деньги). Это допущение заключается в том, что вы продаете опционы «на деньгах», т. е. те, цена исполнения которых близка к текущей цене базового актива. Некоторые трейдеры продают сильно неприбыльные опционы, и в этом случае хеджирование является обязательным далеко не всегда. Это хорошая новость, так как при продаже сильно неприбыльных опционов полученная премия обычно не столь существенна, чтобы компенсировать издержки на хеджирование, и поэтому я так не торгую.

Другие общие моменты

Здесь мне следует привести несколько основных моментов, которые, по моему мнению, влияют на все стратегии:

1. Логика рынка всегда будет влиять на любую используемую вами стратегию.
2. Если вы не будете использовать дисциплинированную стратегию, то ваш трейдинг в лучшем случае будет носить случайный характер.

3. Если же вы все-таки будете использовать дисциплинированную стратегию, то начнете узнавать очень много о своей психологии, о том, как она влияет на ваш трейдинг, и начнете действительно демонстрировать некоторый прогресс.
4. Логика рынка при продаже сбалансированных стрэддлов такова, что в большинстве случаев вы будете получать прибыль. Раз в шесть месяцев для вас будут наступать трудные времена. Человеческая психология такова, что размер позиций увеличивается, пока все идет хорошо, что часто приводит к разорению, как только дела начинают идти плохо.
5. Пункт 4 справедлив вне зависимости от того, продаете ли вы опционы почти «на деньгах» или сильно неприбыльные. Проблема с сильно неприбыльными опционами заключается в том, что убыток может оказаться абсолютно несопоставим с полученной премией.
6. Рынок всегда заставит большинство торговать в неправильном направлении относительно надвигающегося тренда.
7. Пункт 6 объясняет, почему многие решают открывать сбалансированные позиции. Если вы, вероятно, все равно окажетесь не правыми, то не лучше ли быть по крайней мере наполовину правым? Думаю, что такая логика ошибочна по двум причинам. Во-первых, проблемы, вызванные тем, что вы окажетесь наполовину не правы, намного хуже, чем преимущества того, что вы окажетесь наполовину правы. Во-вторых, существуют способы, позволяющие оказываться правым достаточно часто, так что необходимость постоянно быть наполовину не правым отпадает.
8. Часто есть возможность достаточно хорошо спрогнозировать движение рынка в среднесрочном периоде, т. е. в течение нескольких следующих дней. Однако если торговать данный сигнал, продавая опционы, возникает конфликт временных масштабов. Логично ли продавать инструмент, который не истекает, скажем, еще в течение четырех недель по сигналу, который может дать вам преимущество лишь в течение последующих четырех дней?
9. Тем не менее продажа опционов является стратегией с низким риском. Ключевой момент — использовать ее преимущества в соответствии с логикой вашего торгового стиля. Это одна из тем, которым посвящена эта книга, хотя она также призвана рассказать и о других стратегиях.

10. Еще один вопрос, на который должен найти ответ трейдер, следует ли открывать все позиции за один прием или повременить.
11. Говоря со своим брокером, я вновь получил напоминание о том (как я только мог забыть?), что важно обрезать убытки и давать прибыли идти. Все мы имеем психологическую склонность делать обратное. Когда мы видим прибыль, мы хотим взять ее, нам становится страшно, что мы ее потеряем. Когда же мы видим убыток, мы начинаем надеяться, что рынок развернется. Результатом двух этих реакций является то, что мы коротко фиксируем прибыли, давая убыткам расти. Но это — фатально. *Логика проста.* Убытки все равно будут. Для того чтобы ваши прибыли перевесили ваши убытки, вы должны дать первым накапливаться.
12. Рынки имеют тенденцию идти дальше, чем можно ожидать — тогда, когда не обманывают наших ожиданий. Как только рынок начинает явно идти в каком-либо направлении, это движение, вероятно, продолжится. Торговля коррекций, таким образом, не является логичным шагом. Если вы все же занимаетесь этим, убедитесь, что вблизи есть точка, где имеются основания для совершения сделки. Желательно дождаться торговой возможности с низким риском для того, чтобы отработать ее, — но, по моим наблюдениям, коррекции не часто предоставляют такие возможности!

Торговые возможности с низким риском

Необходимое условие успешного трейдинга — разработка торговых идей с низким риском, и чем больше таких у трейдера, тем лучше. Я использую следующие основные идеи:

1. Продажа опционов.
2. Использование «Профиля рынка» для продажи выше «ценности» и покупки ниже нее. При этом отрицательное развитие используется как торговый ориентир. Я могу использовать такие возможности посредством продажи опционов, на фьючерсах или (ни разу за последние четыре года) путем покупки опционов.
3. Неудавшиеся фигуры — еще одна идея с низким риском, которой я занимаюсь — см. главу 22.

Каждая из этих концепций будет рассмотрена более детально далее в этой книге.

Я определяю торговую возможность с низким риском как имеющую следующие характеристики:

1. Потенциальный убыток по ней многократно меньше потенциальной прибыли.
2. Уровни стопа недалеки и основаны на здоровой логике, т. е. на концепции отрицательного развития (ОР) (см. главу 18).
3. В идеале направление соответствует направлению видимого нами тренда, а не направлено против него.
4. В идеале цена уровня входа не является доступной в течение слишком большого периода времени.

Любая торговая идея с низким риском является таковой, если реализуется в среде с низким риском. Это означает следующее:

1. Не открывайте позицию непосредственно перед выходом новостей.
2. Не открывайте позицию в конце торгового дня, особенно в пятницу.
3. Никогда не открывайте позицию в случае, если риск по каким-либо причинам ненормально высок, либо должен возрасти в ближайшем будущем.

Эти соображения подтверждаются тем, что часто можно видеть при формировании основных пиков и впадин на рынке: рынок достигает какого-либо экстремума, верхнего или нижнего. Далее выходит новость, которая, по идее, должна поддержать продолжение тренда. Но вместо этого происходит сильный разворот. Вероятно, лучший пример, иллюстрирующий это, — начало войны в Ираке, после чего на рынке началось сильное ралли. Логика проста. Трейдеры понимали, что грядет разворот, но крупные трейдеры используют очень четкие правила контроля риска, так как это — единственный способ стать крупным трейдером и остаться таковым. Поэтому они не торговали до выхода новости, так как после этого будущих потрясений, которые могли бы расстроить их сделки, уже не остается. Можно посоветовать понаблюдать за подобным развитием событий на рынке и дожидаться выхода новостей. Я понимаю, что говорил об этом уже где-то в этой книге, но данный момент кажется мне критичным для понимания динамики рынка.

Некоторые могут мне возразить, что, дожидаясь выхода новостей, они упустят лучшую часть движения, и это именно так. Но торговля перед выходом новостей не есть использование возможностей с низким риском, и если вы поступите так, то вы вряд ли останетесь надолго в игре.

Низкий риск необходим!

Еще пара слов о торговых возможностях с низким риском. Когда я впервые услышал эту фразу, я подумал: «Ага, вся штука в этом!», — и это именно так. Но я воспринимал это как «Священный Грааль», и меня поражает, что по прошествии десяти лет торговли что-то во мне от желания найти его все еще осталось. Так что когда идею низкого риска мне объяснили, я был разочарован. «И это все», — сказал я себе. Это абсурдно. Нет никакого «Священного Грааля», все, что вам нужно, — это торговые возможности с низким риском. Конечно, это не является великой мудростью, это просто способ, которым нужно торговать, если вы хотите добиться успеха. Я не имею в виду, что вы должны использовать те возможности, о которых говорится в этой книге, — существует и много других, но они должны соответствовать описанным выше принципам.

Подсказки для трейдера

Я узнал некоторые вещи о рынке и о трейдинге. Одна из проблем, с которой сталкиваешься при составлении списка, подобного этому, состоит в том, что многие важные моменты в своей работе я выполняю на подсознательном уровне. Важно знать, что то, что мы делаем хорошо, мы делаем на уровне подсознания, а то, что делаем плохо, — делаем сознательно. Тем не менее я постараюсь рассказать как можно больше, хотя останется много уроков, которые читателю лишь предстоит изучить.

1. Всегда минимизируйте риск любым возможным способом.
2. Всегда торгуйте относительно какой-либо опорной точки. Опорная точка — это точка, в которой вы можете решить, что вы не правы и, в зависимости от наблюдаемой динамики рынка в этой точке, выйти из позиции. Это особенно актуально в случае, если вы хотите открыть короткую позицию против ралли либо купить против падения: дождитесь какого-либо разворота перед открытием, или используйте предыдущую опорную точку (даже в этом случае лучше будет дождаться разворота). Этот урок мне преподавал рынок. Я думаю, что 15 лишних пунктов за контракт, в которые мне это обошлось, — разумная плата за обучение, и мне определенно надо было это узнать. Возможно, это можно сформулировать следующим образом: «Всегда определите допустимый размер неблагоприятного движения, когда открываете позицию».

3. Оставайтесь в позиции до тех пор, пока не увидите чего-то, что четко говорит о необходимости ее смены. Раньше у меня были с этим проблемы. Я часто входил в сделку, основываясь на каком-либо ясном сигнале, который, как можно было ожидать, будет еще некоторое время оставаться в силе. Но затем я бросал взгляд на пятиминутные бары либо на что-то столь же краткосрочное, и у меня возникало впечатление, что рынок должен развернуться. Я, таким образом, закрывал позицию. Конечно, иногда я оказывался прав (мы вновь сталкиваемся со старым добрым «случайным подкреплением»), но факты таковы:
- а) краткосрочный сигнал не отменяет более долгосрочный, и поэтому его отработка является абсурдом;
 - б) краткосрочный сигнал прежде всего, вероятно, является лишь иллюзией;
 - в) даже если мы увидим после него какой-то разворот, то он редко создаст помеху действию долгосрочного сигнала.

Конечно, есть и другие факторы, которые могут заставить вас выйти рано из хорошей позиции. Но необходимо понять, что как только мы оказываемся в хорошей позиции, мы начинаем *бояться* разворота — и этот страх становится сильным мотивом, который может выкинуть вас из сделки. Надо научиться справляться с ним.

4. Обычно лучше всего дождаться какого-либо подтверждения перед открытием позиции, в особенности при покупке вблизи максимума и при продаже вблизи минимума. Так что если речь идет всего о нескольких пунктах, дождитесь его, не поддавайтесь нетерпению. Необходимость в этом отпадает, если вы уже в какой-либо иной форме получили подтверждение на некотором более привлекательном уровне.
5. Всегда, когда входите в позицию, следует знать, на каком уровне вы выйдете, и на каком — будете хеджироваться (если применимо). Убедитесь, что поступаете именно так.
6. Разработайте методику, которая вам подходит (см. главу 12). Как только вы сделали это, ведите аккуратную запись своих результатов и, в особенности, случаев, в которых вашего уровня дисциплины оказалось недостаточно для следования за своей стратегией. Поймите, как такое могло случиться. Используйте свой процент попаданий для построения четкой системы управления капиталом.

7. Необходимо знать, когда следует нарушить правила. Конечно, это несколько осложняет дело, но трейдинг — это искусство, а не наука, так что иногда это правило необходимо — хотя обычно его лучше игнорировать.
8. Торгуя в соответствии с дисциплинированным подходом, вы поймете, что самый важный фактор в трейдинге — это вы. Потребуется работа, и я могу помочь в этом плане.
9. Вы должны научиться давать прибылям расти, у вас нет прибыли по позиции до тех пор, пока вы не передвинули стоп, чтобы запереть ее. И даже в этом случае гэпы на открытии (или быстрое движение рынка) могут помешать сработать вашим стопам.

Резюме

- Длинные и короткие направленные позиции обычно лучше сбалансированных.
- Я привел несколько общих моментов, касающихся трейдинга, которые, по моему мнению, будут полезны любому трейдеру.
- Торговые возможности с низким риском являются необходимостью.

Глава 18

ПРОФИЛЬ РЫНКА
И ОТРИЦАТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Профиль рынка

Профиль рынка (ПР) — это метод организации рыночной информации способом, более полезным для тех, кто хочет, торгуя, получать прибыль. Этот подход был разработан Питером Штедлмайером, и его гениальная идея проста: он всего лишь применил испокон веку известный статистический инструмент, кривую нормального распределения, к рынку. Кривая нормального распределения всегда была чем-то магическим. Возможно, она не превратит свинец в золото, но она превращает хаос в порядок. Если кто-то думает, что это — лишь красивые слова, посмотрите на рис. 18.1.

Возможно, она не превратит свинец в золото, но она превращает хаос в порядок.

Возможно, человеческая смерть — лучший пример. Возьмите группу людей и посмотрите, как смертельные удары происходят совершенно случайно, точно так же, как случайными оказываются такие величины, как рост, размер обуви и так далее. Но возьмите большое число людей, и вы увидите кривую нормального распределения. Мало по краям и много посередине. Именно так часто происходит и с рынком.

Существуют некоторые специфические термины, связанные с концепцией профиля рынка, которые могут быть неизвестны многим трейдерам. Некоторые из них я сейчас постараюсь объяснить.

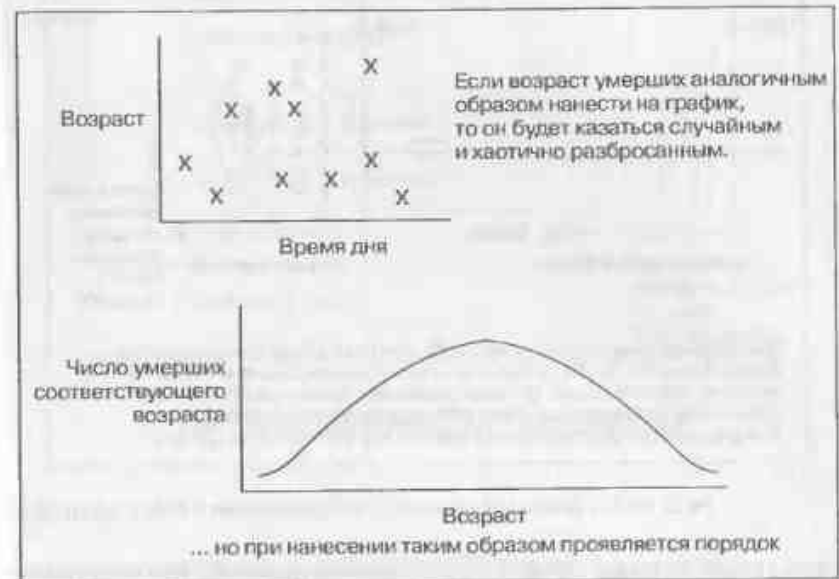


Рис. 18.1. Превращение хаоса в порядок

Трейдеры часто говорят о тренде на рынке и о его отсутствии. В «профиле рынка» имеются схожие (но отличные) концепции, которые называются «баланс» и «дисбаланс».

Если деньги притекают на рынок или утекают с него (вследствие действий покупателя или продавца, работающего на более длинном временном масштабе), это вызывает резкие ценовые движения, подобная динамика рынка называется «дисбаланс». После этого рынок должен «перезарядить» произошедшие события, и на нем наступает «баланс».

Применительно к одной торговой сессии аналогичными концепциями являются «развитие» и «отрицательное развитие» (ОР). Согласно моему определению, развитие должно состоять как минимум из трех ВЦВ (временно-ценовых возможностей), ОР — из двух и менее, см. рис. 18.2. ВЦВ — строительные блоки «профиля рынка», и каждая цена, появляющаяся в течение получасового сегмента, является ВЦВ. Так что ОР означает, что цена провела час и менее на этом уровне, а развитие имеет место, когда цена задержалась там на час или более. На типичном профиле ОР имеет место на экстремумах, а развитие — посередине, см. рис. 18.3. Если бы мы посмотрели на профиль распределения



Рис. 18.2. Кривая нормального распределения и ВЦВ

роста людей, то увидели бы, что лишь немногие ниже 3 футов и немногие — выше 7. Динамика рынка в течение одной торговой сессии часто формирует «кривую нормального распределения», которая и является классической формой «профиля рынка». Когда же рынок быстро движется, развития не наблюдается, и поэтому мы используем термин «отрицательное развитие» (ОР).

Отрицательное развитие

Отрицательное развитие встречается в различных формах и является важной концепцией «ПР» — на самом деле это практически единственный аспект ПР, который я использую. В большинстве случаев оно соответствует быстрому движению рынка, состоящему не более чем из двух ВЦВ (см. ниже) вне зависимости от того, наблюдается ли такая ценовая динамика на экстремумах дневного торгового диапазона (на пиковых значениях цены), или кривые нормального распределения формируются с обоих его концов. Но под ним также подразумеваются и разрывы (подлинное отрицательное развитие), а также уровни, куда рынок не идет, т. е., например, сильный уровень сопротивления, сформировавшийся в течение длительного периода времени. В этом смысле ОР является достаточно широкой концепцией. Также необходимо сказать, что ОР дает трейдерам ориентир для торговли. Определенно, ОР показывает уровни стопа.

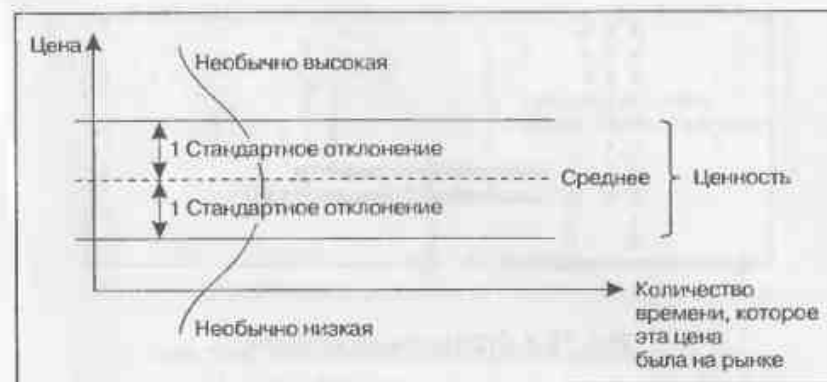


Рис. 18.3. Кривая нормального распределения

Ценность

Возможно, центральной концепцией ПР является «ценность», и данная концепция ПР является уникальной в техническом анализе, что удивительно, учитывая ее важность. Когда вы знаете, какой уровень соответствует ценности, вы также знаете, что продажа выше него и покупка ниже дает вам столь необходимое статистическое преимущество. Конечно, ценность отнюдь не является абсолютно четко зафиксированной величиной, и любая попытка быть чересчур научным обречена на провал. Статистически 66% элементов выборки находятся на расстоянии, не превышающем одного стандартного отклонения от среднего. Именно так в «профиле рынка» и измеряется ценность — это ценовой диапазон, простирающийся на одно стандартное отклонение в обе стороны от среднего за сессию или за ряд сессий.

Ранее я говорил о ВЦВ. Каждая точка на графике ПР является ВЦВ (см. рис. 18.4); причина названия очевидна, каждая точка является временно-ценовой возможностью.

ПР имеет «фрактальную» природу в том смысле, что он может успешно применяться на многих временных масштабах. Кажется логичным, что чем длиннее временной масштаб, тем надежнее результаты, и чем более короткий временной масштаб мы используем, тем более будет нарушена целостность картины.

Это подводит нас к одному из основных подходов, который можно использовать, основываясь на данной форме анализа, — хотя я не уве-

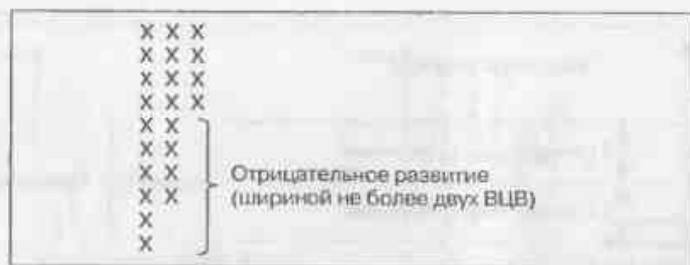


Рис. 18.4. Отрицательное развитие

рен, что подобное выражение применимо к ПР. Прежде всего хочу сказать, что он крайне прост — но то же самое справедливо и для большинства других хорошо работающих техник. Стратегия пресорачна: ждите сигнала на более долгосрочном временном масштабе (на профиле, построенном по месячным графикам), а после этого дождитесь краткосрочного сигнала. Именно в этом случае совершение сделки будет правильным с точки зрения «ценности» не только в краткосрочном, но и в более долгосрочном периоде.

Из этого следует, что если события не начинают разворачиваться в нашу пользу сразу после открытия позиции, мы в ней не остаемся. Но нам это и не нужно — представится еще множество возможностей открыть сделки, которые сразу пойдут так, как надо.

Ключ к успеху в трейдинге состоит в использовании торговых возможностей с низким риском. Риск же можно определить лишь тогда, когда вы знаете, что вы будете делать в случае, если все пойдет не так, как надо. В моей методике для подачи сигналов на совершение сделок используется ОР. Я использую три типа стратегий выхода. Прежде всего, стоп из соображений управления капиталом ставится там, куда рынок, по моему мнению, пойти не должен, т. е. на уровне, выходящем за рамки его нормального рационального поведения. Далее я ставлю «предупредительный» стоп на уровне или за ОР, и если рынок принимает цену на этом уровне, я выхожу. Концепция принятия цены может быть кому-то незнакома но в общих чертах если развитие формируется на каком-либо уровне, то эта цена считается принятой (глава 15). Отвержение цены, вероятно, является более простой для понимания концепцией, и «шип» — тому пример. Третья стратегия выхода состоит в том, что я попросту выхожу в случае, если рынок не ведет себя так, как предполагалось. Когда я захожу в сделку, я пытаюсь открыться



Рис. 18.5. Начальный баланс и расширение диапазона

по цене, которая доступна лишь немногим трейдерам, и если цена в последующем будет принята, это является негативным сигналом, и часто я просто выйду.

После того как сделка входит в прибыльную зону, используются те же подходы.

Другие концепции

Существует также ряд других концепций, о которых необходимо знать. Начальный баланс (НБ) — ценовой диапазон, сформировавшийся в течение того отрезка времени, который потребовался рынку для того, чтобы найти «справедливую цену», которая определяется тем, что при ее достижении торги идут как вверх, так и вниз. Обычно на это уходит около часа, но на некоторых рынках этот период может быть больше или меньше. Расширение диапазона (РД) — это движение за пределы НБ, см. рис. 18.5. Подобное движение может быть как иницирующим, так и ответным, в зависимости от того, как цены, по которым ведется торговля данного дня, соотносятся с ценностью. Обычно если покупатели вступают вблизи нижней границы диапазона, соответствующего ценности, то такое движение называется «ответным», т. е. покупатели отвечают на привлекательную цену. Однако если вместо них придут продавцы, то движение уже будет иницирующим, т. е. продавцы иницируют дальнейшее развитие нисходящего тренда по непривлекательным ценам. Обратное справедливо для верхней границы диапазона, соответствующего ценности.

Область ценности, установленная в течение предыдущего дня, или зона ценности (ЗЦ), НБ, РД, ответные и иницирующие движения — все они служат индикаторами того, что происходит на рынке, и под-

сказывают, что делают трейдеры, работающие на более длинных временных масштабах. Если вспомнить начало этого параграфа, то там было сказано, что действия трейдеров, работающих на более длинном временном масштабе, вызывают направленные движения рынка.

Статья из «ТТТ»

Нижеследующее было напечатано в «ТТТ» в начале 1998 г. (кое-что повторяется, но новые идеи часто лучше усваиваются, если объясняются многократно различными способами).

В течение нескольких месяцев мы работали с институциональным трейдером («ИТ») (интервью с ним приведено в главе 12). Этот трейдер обладает безупречной репутацией, он регулярно получал прибыль в течение последних пяти лет и показал значительные прибыли в 1994 г., в котором многие профессионалы продемонстрировали крайне плохие результаты. Стиль его трейдинга мы могли бы назвать «расслабленным». Он старается поймать среднесрочные развороты и, работая на FTSE, может торговать два-три раза в месяц. Но когда он все же заключает сделку, то стремится поймать значительное движение. Я знаю, что многие хотели бы принять данный стиль торговли, и целью нижеследующего является изложение методики дальнего трейдера. Помимо прочего, следует сказать еще несколько слов о другом подходе, позволяющем добиться успеха на рынке.

Как знают читатели моего бюллетеня, я стремлюсь помочь вам зарабатывать деньги на рынке, хотя по отношению к новичкам целью должна быть помощь в минимизации убытков. Мы добились некоторого успеха в достижении этих целей в течение последних 10 лет, и теперь мы можем пролить свет на то, каким образом один крайне успешный трейдер делает деньги.

Весь смысл трейдинга состоит в поиске и использовании «низко рискованных» возможностей. Для их поиска ваш ИТ использует «Профиль рынка» («ПР»), который является методом отображения исторических данных по динамике рынка с целью выявления подобных возможностей.

Перед тем как мы начнем вдаваться в подробности, необходимо сказать, что ПР — предмет, о котором написано много

книг. Цель этой статьи — позволить читателям понять основу используемой методики и способ торговли на рынке с использованием ПР. (В приложении 3 приведены рекомендуемые книги по профилю рынка.)

ПР является альтернативным способом отображения исторических данных о ценовой динамике и, таким образом, его можно сравнивать с такими методами, как график баров, «крестики-нолики» и свечи. Он отличается от них тем, что торговый день разделяется на временные сегменты. Изначально использовались 30-минутные сегменты, но сейчас данная техника получила развитие, так что трейдеры могут использовать любые сегменты, которые захотят. Затем каждый сегмент откладывается вдоль вертикальной, ценовой, оси таким же образом, как и график баров, за тем исключением, что ценовые сегменты как бы «вжаты» в вертикальную ось. Например, если во время первого сегмента дня мы увидели цены с 3100 по 3110, то это и будет нанесено на график. Если в течение следующего сегмента бумага торгуется между значениями 3095 и 3105, то ценовая динамика с 3095 по 3099 включительно будет нанесена как продолжение той же вертикальной линии, соответствующей первому сегменту, а динамика с 3100 по 3105 включительно — рядом с первым сегментом. Таким образом, профиль строится для ценовой динамики каждого дня, часто напоминая кривую нормального распределения, — см. рис. 18.6 и 18.7.

Полученный профиль дает дальнейшую информацию о рыночной динамике, и, в частности, может быть использован для определения «ценности». Это важно, так как мы, как трейдеры, желаем открывать позиции, являющиеся низко рискованными возможностями. Определением такой возможности могла бы быть продажа выше ценности и покупка ниже нее. Так как профиль показывает «ценность», он, таким образом, предоставляет как раз такие возможности.

Ценность вычисляется как ценовая динамика в пределах одного стандартного отклонения от среднего каждого дня, и «ценность» может быть выражена как спрэд покупки/продажи¹.

¹ Судя по всему, под «продажей» автор понимает верхнюю часть диапазона, сформировавшегося за некоторый период и отражаемый на графике ПР, под «покупкой» — соответственно нижнюю. — *Прим. пер.*



Рис. 18.6. График баров

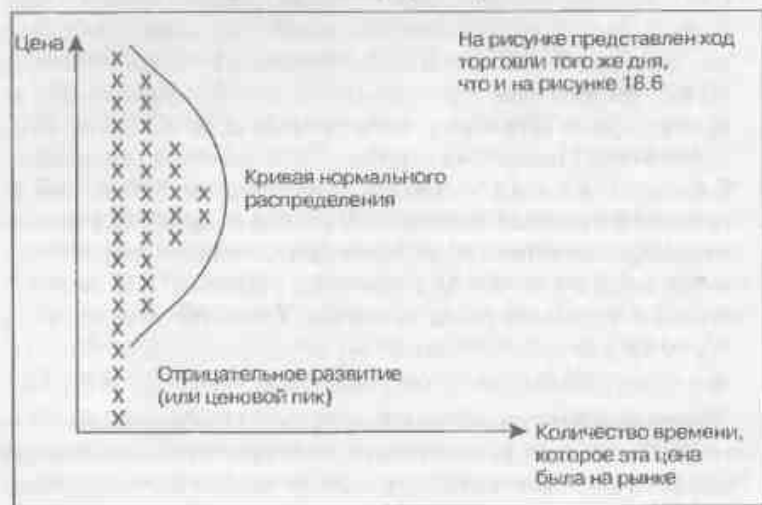


Рис. 18.7. График ПР

Однако надо несколько расширить понятие «среднее». ПР использует «Временно-ценовые возможности» (ВЦВ), и каждый тик на графике ПР является такой ВЦВ. Иными словами, в течение каждого временного сегмента формируется ценовой диапазон, каждая цена которого войдет в «тик» графика ПР — в ВЦВ. Именно среднее всех этих ВЦВ участвует в расчете ценности.

Если сказать другими словами, то это можно назвать основным принципом ПР. Получается, что цена с течением времени равна ценности, или, иначе, что цена с течением времени определяет

ценность. Понять это утверждение не так-то легко, на самом деле и у меня самого есть с этим некоторые проблемы, но именно оно лежит в фундаменте данной эффективной техники. В основном оно имеет отношение к тому, что в течение какого времени бумага торгуется по той или иной цене в течение торговой сессии.

После того, как с помощью профиля сегодняшней торговой сессии определена ценность, важно интерпретировать последующую динамику. Например, если рынок быстро «отваливается»¹, отвергая «покупку»², то это сигнал слабости, но это не обязательно件олезно для нас, так как мы хотим продавать по «продаже», а не по «покупке» — т. е. мы хотим продавать по цене, превышающей ценность. Таким образом, идеальной сделкой было бы, если бы мы увидели на следующий день движение вверх к «продаже»³, а затем — быстрое отвержение этого уровня с последующим падением рынка назад.

Если мы видим подобную динамику, то у нас есть возможность продажи «выше ценности», подтвержденная быстрым отвержением этих цен. Целью хорошей торговой системы может быть игра именно на таких ситуациях — продажа выше ценности и покупка ниже.

Из вышесказанного видно, что ПР «нейтрален» к рынку. Под этим мы имеем в виду, что при взгляде на профиль сегодняшнего дня мы не знаем, представит ли следующий день возможность продажи или покупки с низким риском. Но другие техники, используемые нашим ИТ, являются дирекционными. Одной из них является «теория консенсуса». Наш трейдер создал большую сеть, в которую входят трейдеры и советники, предоставляющие ему информацию. Это позволяет ему следить за возникновением единодушия их мнений, и когда оно появляется, он готов открываться в противоположном направлении. Он находит эту технику одним из самых своих надежных индикаторов. Другим являются линии долгосрочных трендов, которые мы время от времени публикуем в «ГТТ». Как только рынок

¹ Падает после роста. — Прим. пер.

² Отвергая усилие покупателей. — Прим. пер.

³ Здесь открыли бы короткую позицию (играя на понижении). — Прим. пер.

достигает экстремума, вверх или вниз, он знает, что, возможно, представилась отличная возможность с низким риском.

Таким образом, хотя основой его методики является ПР, есть также и другие техники, которые корректируют ее. Кроме того, методика поддерживается соответствующим управлением капиталом, контролем риска, дисциплиной, менеджментом стрессов и так далее. Более подробно эти вопросы обсуждаются в интервью, приведенном в главе 12.

Хаос делает возможным появление нового, в этом его значение.

Джеймс Сломан (James Sloman), «Ничто»

Как использовать профиль рынка

В нашей работе мы часто встречаемся с успешными трейдерами, но анализируя то, что они делают, мы выясняем, что они всего лишь берут несколько основных идей и используют их. В связи с этим они могут быть убеждены, что являются специалистами в области «анализа Ганна», «профиля рынка», «волновой теории» или «эллиоттистами», но на самом деле, это не так. Они всего лишь берут несколько хороших идей и используют их с пользой для себя, становясь экспертами в этой области. Лично я ни разу не встречал человека, который был бы специалистом исключительно в области анализа Ганна или волн Эллиотта и при этом был бы хорошим трейдером — подумайте об этом. Я уверен, что анализ Ганна и волновая теория Эллиотта, возможно, в настоящее время являются наиболее вводящими в заблуждение техниками (и совершенно неизвестно, принесла ли торговля Ганну богатство). Я вовсе не хочу опровергнуть подход Ганна, а лишь сбить ажиотаж вокруг него.

Также моей целью не является опровержение какой-либо формы анализа, я просто хочу показать, как ПР можно использовать сегодня на рынке для того, чтобы делать деньги. Полезными являются следующие идеи:

1. Концепция ценности, как уже говорилось, позволяет выгодно позиционировать сделку на любом временном масштабе.
2. Концепция ОР полезна в качестве опорной точки при торговле. Некоторые из стратегий, о которых говорится в главе 22, полностью основаны на концепции ОР.
3. Для целей следования за трендом, ОР может предложить ряд преимуществ. Если кратко, то они заключаются в том факте, что тренд

может быть поставлен под вопрос лишь в случае, если наблюдается иницирующее движение против него. Далее, подобное движение не может привести к таким выводам, если оно быстро отвергается, т. е. иницирующее движение должно быть принято. Таким образом, ПР позволяет воспользоваться достаточно сложной техникой следования за трендом.

Резюме

- Магия кривой нормального распределения превращает хаос в порядок.
- «Баланс» и «дисбаланс» — термины, которые в рамках подхода «профиль рынка» означают соответственно отсутствие и наличие тренда на рынке.
- «Отрицательное развитие» — ключевая техника «профиля рынка», которую я повседневно использую в своей торговле.
- Понятие «ценности» также является одной из центральных концепций «профиля рынка», хотя я ее использую менее часто, нежели «отрицательное развитие».
- Торгуя, я обычно использую выходы трех типов. Первый — стоп управления капиталом¹, который ставится достаточно далеко. Второй стоп находится ближе, обычно за уровнем, соответствующим «отрицательному развитию», при достижении которого я, возможно, закрою позицию — в зависимости от складывающихся на рынке условий. Третий — «быстрый выход», в случае, если я сразу не вижу той динамики рынка, которую ожидал.
- «Начальный баланс» и «расширение диапазона» — еще две концепции «профиля рынка», которые я также использую.
- «Цена с течением времени» — одна из основополагающих концепций «профиля рынка», которая связана с тем, как долго бумага торговалась по той или иной цене в течение торговой сессии².

¹ Или стоп, выставленный с целью контроля риска, который исключает получение катастрофических убытков. — Прим. пер.

² Вероятно, автор подразумевает, что участники рынка «привыкают» к цене актива, если она держится в течение длительного времени, начиная считать ее «нормальной». — Прим. пер.

Эта книга в основном ориентирована на тех, кто хочет заняться торговлей фьючерсов и опционов, но для того, чтобы сделать изложение полным, мы также поговорим и об акциях. Наши комментарии по опционам также будут интересны и тем (заблудшим душам?), которые желают заняться их покупкой.

Акции

Мы начнем с акций, которые являются самым основным торговым инструментом. Все работает просто. Вы покупаете акцию, а затем получаете прибыль от любого роста ее цены, кроме того, вы также получаете дивиденды в соответствии со своим периодом владения ей. Однако в случае падения цены вы получаете соответствующий убыток. Рычаг можно получить, заняв на стороне часть средств для покупки акций. Также подобную услугу предлагают некоторые брокеры. Несмотря на то что большинство людей покупают акции, также возможно и коротко их продавать. При этом вы стремитесь получить прибыль за счет падения цены этой акции. Многие не понимают сути короткой продажи — того, как можно что-то продать прежде, чем вы купили это. На этот вопрос ответить нелегко, вы просто можете, и позиция будет закрыта, когда вы вновь купите бумаги¹. Таким образом, вне зависимости от того, покупаете вы или продаете коротко, вы всегда проводите две транзакции — покупку и продажу. Вы получаете прибыль в случае, если цена продажи превышает цену покупки, и не имеет значение, что произошло ранее. Хотя механизмы транзакций могут немного раз-

¹ Обычно трейдер берет акции в долг (у брокера), продает их, а затем стремится купить по более низкой цене. — *Прим. пер.*

личаться. Однако мы не должны игнорировать издержки, которые могут достигать вплоть до 6% суммы транзакции по акциям. Это означает, что вы должны сделать 6%¹ лишь для того, чтобы остаться «в нуле». Именно из-за таких издержек так тяжело зарабатывать на рынке, потому что все прибыли уходят компаниям, которые предоставляют брокерские услуги. Их прибыли приходят к ним и от вас, и от меня, и именно поэтому менее 10% трейдеров зарабатывают деньги.

Вы должны сделать 6% лишь для того, чтобы остаться «в нуле».

Фьючерсы

Фьючерсы не отличаются от акций в плане своего движения. Если вы купили фьючерсный контракт, вы получаете прибыль в соответствии с той величиной, на которую вырос фьючерс, но при ее падении вы получаете соответствующий убыток. Однако издержки при работе с фьючерсами намного ниже, обычно на уровне минимального шага цены. Каждый фьючерсный контракт на FTSE в настоящее время (октябрь 1998 г.) соответствует примерно 52 000 фунтов базовых акций. Для вычисления этого значения надо просто умножить текущую котировку фьючерса на FTSE на 10 фунтов, так что при цене фьючерса 5200 мы получаем 52 000 фунтов. Таким образом, если вы хотите торговать одним фьючерсным контрактом, вы должны быть готовы к игре с акциями на сумму 52 000 фунтов. Перед тем как вам позволят сделать это, брокер потребует от вас внести гарантийное обеспечение (маржу) в размере 2–3 тыс. фунтов, хотя часто брокер потребует и больше для открытия счета. Таким образом, вы можете торговать фьючерсами с эффективным рычагом 20 : 1 или 30 : 1. Угадайте, что происходит? Частные трейдеры поддаются и делают это. Но они до смерти напуганы с самого начала, а «напуганные деньги никогда не выигрывают». Вы можете научиться зарабатывать деньги на фьючерсах, но убедитесь, что до того, как вы начали торговать, вы знаете во что ввязываетесь. Конечно, технические издержки, возникающие при торговле фьючерсами, пренебрежимо малы по сравнению с теми, которые имеют место при покупке и продаже непосредственно акций.

Вероятно, читателю будет интересно знать, почему фьючерсы обычно торгуются с премией по отношению к спотовым котировкам индек-

¹ Справедливо для Великобритании. В «отечественных условиях» можно легко уложиться в 0,5%. — *Прим. пер.*

са. Для этого поставим покупателя фьючерсного контракта в эквивалентную позицию с покупателем акций на соответствующую сумму (52 000 фунтов). С этой целью придется заставить покупателя фьючерса заплатить премию вместо процента, который предположительно платит покупатель акции, т. е. надо сделать поправку на стоимость капитала. Вычисления осложняются необходимостью учета дивидендов, которые получил бы покупатель акций. Если держать акцию стоит больше, чем она приносит дивидендного дохода, а именно это справедливо для FTSE (что называется рынком с отрицательным доходом от владения), то мы обычно имеем фьючерсы, торгуемые с премией по отношению к спот-котировкам. **Чем дальше срок истечения фьючерсного контракта, тем больше премия.** Приведенные вычисления дают «справедливую цену», которой и является премия, и она будет уменьшаться по мере приближения срока исполнения контракта, и в момент его истечения стоимость фьючерса будет равна значению самого индекса. Но так как фьючерсный контракт торгуется, его премия по отношению к индексу не остается на постоянном «справедливом» уровне, увеличиваясь, если индекс демонстрирует ралли, и уменьшаясь при его падении. Это упрощение. Фьючерсы также имеют тенденцию увеличивать премию по мере приближения падения к уровням поддержки и уменьшать ее, когда ралли достигает уровня сопротивления, т. е. премия в какой-то степени предвосхищает движения базового индекса. Все вышесказанное также справедливо и для S&P.

Чем дальше срок истечения фьючерсного контракта, тем больше премия.

Опционы

Теперь поговорим об опционах. Опционы — один из самых наиболее сложных и опасных инструментов трейдинга/инвестирования. Они также дают возможность использовать некоторые из наилучших стратегий и возможностей.

Так как же «отделить зерно от плевел» и использовать возможности, одновременно избегая опасностей?

Цена опциона

Прежде всего посмотрим, как рынок определяет цену опциона, будь это опцион пут или опцион колл. В данном случае я предполагаю, что читатель владеет базовыми знаниями по опционам, знает, что опционы пут имеют тенденцию дорожать на падающем рынке, знает значе-

ния таких понятий, как «цена исполнения», «исполнение контракта», «дата истечения» и т. д. Если это не так, свяжитесь со мной, и я представлю объяснения всех этих терминов, или свяжитесь со своим брокером.

На цену опциона влияют следующие основные факторы:

1. Уровень текущих котировок по отношению к цене исполнения опциона.
2. Волатильность рынка.
3. Ожидаемое участниками направление (тренд) рынка.
4. Длительность периода времени, остающегося до истечения опциона (наступления даты истечения).

Имеются также и другие факторы, влияющие на цены опционов, например, ставки процента, но они имеют второстепенную важность.

Критичным для понимания опционных цен и стратегий является понимание того, каким образом цена опциона складывается из двух составляющих. Первая, внутренняя стоимость, является положительной величиной, на которую опцион является прибыльным, т. е., на сколько текущая рыночная цена превышает (для опционов колл) или находится ниже (для опционов пут) цены исполнения опциона. Вторая составляющая более сложна и критична. Это временная стоимость. Временная стоимость — это просто разница между ценой опциона и его внутренней стоимостью, она отражает, какую цену рынок определяет за то время, которое у опциона еще остается. Ясно, что для «неприбыльных» опционов внутренняя стоимость определенно отсутствует, и поэтому цена опциона целиком является временной стоимостью. На рис. 19.1 показано, как это работает.

Понимание и изучение поведения временной стоимости необходимо, если вы хотите зарабатывать деньги на рынке опционов. Например, многие трейдеры сталкиваются с ситуацией, когда они покупают опцион, после чего рынок начинает двигаться в желаемом направлении, а цена опциона не растет. На самом деле она может даже падать. Это объясняется всего лишь тем, что любой рост внутренней стоимости нивелируется уменьшением временной стоимости. Что может объясняться, например, замедлением динамики рынка (снижением волатильности), эрозией временного элемента (которая, конечно, происходит гарантированно) или, возможно, тем, что во время покупки опциона временная стоимость опциона была чрезмерно высокой. А в соответствии с законом спроса и предложения многие покупают именно тогда, когда временная стоимость чрезмерно высока — если спрос велик, то и цена велика.

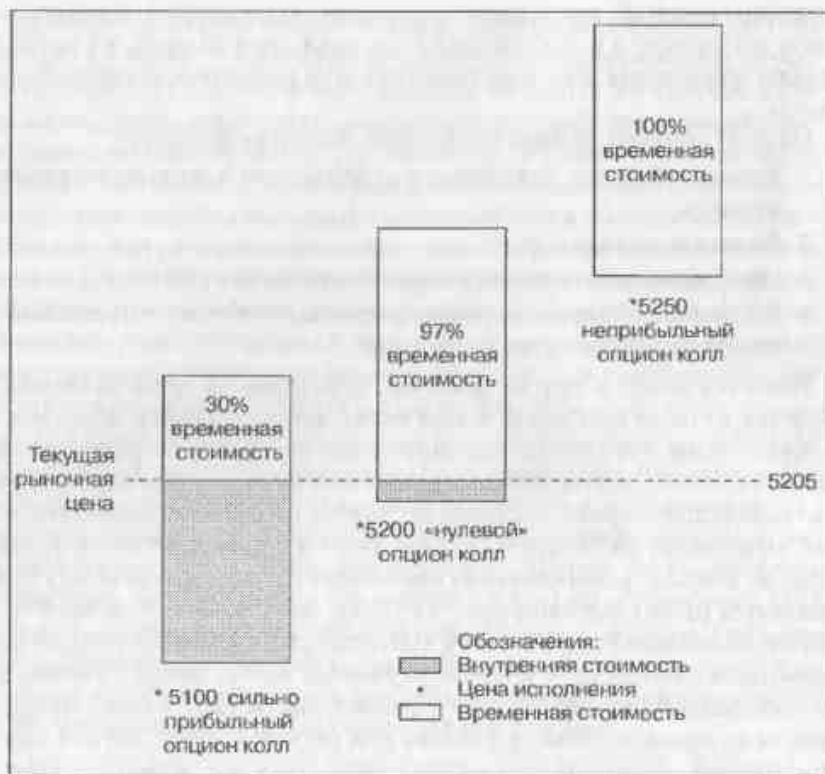


Рис. 19.1. Ценообразование опционов

Покупать или продавать?

Это подводит нас к вопросу о том, что лучше — покупать или продавать опционы. Различие между этими двумя альтернативами огромно, и в каждом случае применимы абсолютно разные параметры. Это вполне естественно, так как это — две стороны одной медали.

Риск покупателя опциона строго ограничен стоимостью опциона, его прибыль потенциально не ограничена ничем. Однако из-за поведения временной стоимости получение прибыли не является вероятным. Вспомним о семи типах движения рынка. Первые три — слабый, умеренный и резкий рост. Следующие три — падение с аналогичной градацией скорости. Седьмой тип — «боковой» рынок. Покупатель опциона

получит убыток в случае, если рынок пойдет против него либо пойдет «вбок», и, вероятно, потеряет деньги в случае, если рынок пойдет в желаемом направлении, но медленно. Он, скорее всего, останется «в нуле», если рынок пойдет в нужную сторону умеренными темпами, и заработает лишь в том случае, если цена будет резко двигаться в его направлении. Так что лишь в одном из семи случаев покупатель останется с прибылью, а в пяти из семи он получит убыток — см. рис. 19.2. Этот эффект можно минимизировать, покупая опционы с небольшой временной стоимостью, например сильно прибыльные опционы.

Риск покупателя опциона строго ограничен стоимостью опциона, его прибыль потенциально не ограничена ничем.



Рис. 19.2. Типы динамики рынка

Однако даже в случае, если рынок резко движется в правильном направлении, существует отрицательный момент. Он заключается в том, что по мере того, как внутренняя стоимость растет, временная падает. Это связано с тем, что по мере роста внутренней стоимости также растет и риск покупателя, так как его основу составляет цена опциона, и этот возросший риск отражается в снижении временной премии. Однако возросшая волатильность может компенсировать влияние этого фактора.

Ситуация, в которой находится продавец опциона, противоположна. Он продает опцион и получает опционную премию, так что ему хорошо сразу — из-за уменьшения временной стоимости. Продавец получит прибыль в том случае, если покупатель останется с убытком, т. е. в пяти случаях из семи описанных, останется «в нуле» — в одном, и в одном — получит убыток. Шансы намного лучше. Но здесь следует быть осторожным, так как продавец сталкивается с одной большой проблемой: величина его прибыли строго ограничена полученной опционной премией, в то время как риск убытка не ограничен.

Соотношение риска/возможной прибыли покупателя и продавца опционов приводит к следующим заключениям:

1. Покупатели в большинстве случаев будут терять деньги, но время от времени дела у них будут идти очень хорошо.
2. У продавцов в большинстве случаев дела будут идти хорошо, но время от времени — очень плохо.
3. В большом убытке останутся продавцы опционов, которые будут застигнуты на неверной стороне рынка большим движением. Например, был зафиксирован ряд случаев, когда продавцы опционов обанкротились в результате обвала 1987 г. и в результате сильных движений, произошедших с того времени.
4. С большой прибылью останутся продавцы опционов, которые смогут поймать большое движение.

Теперь мы готовы рассмотреть, как следует с максимальной выгодой использовать две простые опционные стратегии.

Но сначала — предупреждение. Продажа непокрытых опционов — это занятие, которым можно заниматься лишь профессионально и на условиях «полного рабочего дня». Нет другого способа контролировать неограниченный риск, и я бы не стал рекомендовать такую стратегию. Продажа покрытых опционов с одновременным приобретением таких же опционов с другой ценой исполнения не столь проблематична. Однако тот факт, что временная стоимость опцио-

на тем выше, чем в большей степени он является неприбыльным, может иметь своим результатом то, что применение данной стратегии не будет оправданным.

Главная задача покупателя опциона — минимизировать амортизацию временной стоимости в течение периода держания опциона. Это можно сделать пятью способами:

1. Избегать покупки во времена высокой волатильности.
2. Покупать сильно прибыльные опционы, временная стоимость которых вследствие этого низка.
3. Покупать опционы вблизи сроков их истечения.
4. Избегать периодов, в течение которых временная стоимость уменьшается наиболее быстро, обычно начиная с шести недель до истечения, до двух недель до истечения. Однако крайне высокая волатильность 1998 г. уменьшила этот срок до двух недель до самого истечения.
5. Использовать короткие стопы по времени. Под этим понимается, что если вы ожидаете сильного движения в течение некоторого периода, а оно не происходит, то вы продаете.

Из приведенных выше способов первый можно рекомендовать всегда. Я не рекомендую второй, так как риск слишком велик (хотя некоторым нравится такой подход). Третий может привести к получению больших прибылей, но вы должны правильно поймать движение и очень точно угадать время. Четвертый — необходимость: всегда лучше покупать более дальние опционы и избавляться от них по мере того, как наступает период сильной амортизации. Пятый является сложным в связи с проблемами прогнозирования как ценовой динамики, так и динамики временной стоимости. Говоря о стопах, точки стоп-лосса всегда должны использоваться при торговле опционами, так же как и при других формах торговли, хотя действовать в соответствии с ними может быть весьма трудно, так как при их достижении стоимость опциона будет крайне непривлекательной. Здесь есть еще два момента. Во-первых, лучше использовать всю опционную премию в качестве стопа, т. е. вашим стопом будет являться потеря всех средств, вложенных в опцион, но это, конечно, должно соответствовать правилам вашей системы управления капиталом. Во-вторых, в случае продажи опциона срабатывание стопа может означать не закрытие позиции, а применение некой формы хеджирования либо посредством фьючерсов, либо — других опционов. Об этом будет более подробно рассказано далее в этой книге.

Короче говоря, предпочтительным способом является четвертый, третий может также периодически использоваться при условии того, что должно произойти резкое движение и в это время будут доступны соответствующие опционы.

Однако если вы готовы отказаться от неограниченного потенциала своей позиции, вы можете достичь более низкого уровня риска, продавая опционы по следующей менее прибыльной цене исполнения¹ против ваших длинных позиций, имеются в виду длинные позиции по опционам, а не по базовому активу. Эта стратегия является противоположностью продаже покрытого опциона, но поскольку стратегия работает против продавцов, она лучше работает для покупателей². По опционам FTSE-100 вы обычно можете получить спрэд в 50 пунктов, и это будет стоить вам порядка 20 пунктов, на OEX спрэд в 5 пунктов стоит порядка 1,5 пункта, оставляя возможность получения 200% прибыли. Стоимость таких спрэдов будет время от времени меняться, уменьшаясь по мере того, насколько менее прибыльные опционы вы продаете.

К несчастью, у данной формы торговли спрэда есть недостаток, который относится ко всем более сложным позициям вообще. Дело в том, что выбор времени операций становится более сложным и часто такие позиции придется оставить до истечения. Это вряд ли можно назвать идеальным, так как в этом случае вы зависите от конкретного уровня рынка в момент истечения и теряете гибкость выбора своей точки выхода.

Вообще, я убежден, что зарабатывать деньги, покупая опционы, тяжело!

Продавцы опционов могут применять прямо противоположную стратегию. Если покупатель опциона стремится минимизировать воздействие временной стоимости, то продавец — увеличить его. Чем больше временная стоимость, тем больше вероятность быстрого ее размывания и тем больше потенциальная прибыль. Есть три способа достижения этого:

1. Продавайте опционы в периоды высокой волатильности. Они обычно длятся недолго, и в это время можно получить очень привлекательные премии. Моей самой лучшей сделкой была продажа опциона колл в день обвала 1987 г.

¹ По следующей в большую сторону цене исполнения в случае опциона колл. — *Прим. пер.*

² Вероятно, рекомендуется для тех, кто специализируется на покупке опционов, а не на их продаже. — *Прим. пер.*

2. Продавайте опционы, когда до их истечения остается порядка 6 недель, когда временная премия начинает уменьшаться более быстро. Применительно к лондонскому рынку FTSE в последние месяцы этот шестинедельный период уменьшился до примерно двухнедельного.
3. Продавайте неприбыльные опционы, премии которых целиком состоят из временной стоимости, а внутренняя стоимость равна нулю.

Все три цели вполне можно достичь одновременно, и, конечно, подобные периоды являются оптимальными для совершения сделок.

Еще один важный момент состоит в том, что продавцам опционов следует действовать тогда, когда рынок движется в направлении, которое повышает стоимость данного опциона. Например, если продавец стремится продать опцион колл, то рынок должен двигаться вверх. Конечно, трейдер должен предполагать, что это движение является краткосрочным, и что за ним последует более длительное в противоположном направлении, иначе ему не следует продавать такой опцион.

Покупателю опциона, наоборот, следует действовать, когда рынок в краткосрочном периоде движется против предполагаемой позиции. Это объясняется тем, что опционы, особенно те, срок истечения которых вскоре наступит, могут быть очень чувствительны к краткосрочным флуктуациям цены и изменение направления движения рынка может очень сильно сказаться на их цене.

Целью этой главы было дать читателю базовое представление о механизме ценообразования опционов и о том, как ими, таким образом, можно торговать более прибыльно. Опционы предоставляют бесконечное число возможностей и стратегий, выходящих за рамки простой продажи и покупки, о которых мы говорили выше. В заключение я представляю две такие стратегии.

1. Продажа опционов колл против длинных позиций по акциям. Единственный риск состоит в том, что вы можете пропустить особенно сильное восходящее движение, но взамен вы получаете «запертую» прибыль от продажи опционов колл и вы также можете выбрать цену исполнения по этим опционам. Эта цена исполнения должна быть приемлемой для вас в том случае, если рынок поднимется выше нее и контракт будет исполнен.
2. Продажа страддлов. В идеале надо продавать опционы колл при достижении рынком вершины, на срок от восьми до шести недель, а опционы пут — при достижении рынком дна. Однако неудивительно, что этого идеала достигнуть нелегко, так что одной из аль-

тернатив является одновременная продажа опционов пут и колл с одной ценой исполнения. Например, применение подобной тактики на опционах на FTSE обычно принесет 250–300 пунктов по каждому из опционов, хотя эти цифры могут значительно варьироваться в зависимости от волатильности рынка и времени, оставшегося до истечения. Такая же стратегия, применяемая на OEX, обычно будет приносить по 20–25 пунктов. Также можно продавать опционы пут и колл с разными ценами исполнения, которые «захватывают в вилку» текущую рыночную цену. При этом будет получена меньшая премия, но большая временная стоимость. Когда рынок торгуется в границах диапазона, эта стратегия отлично работает, но она является сильно рискованной и ее применение не рекомендуется в случае, если ожидаются сильные движения рынка. При использовании этой стратегии критически важно иметь стратегию хеджирования, например с использованием фьючерсов, для тех случаев, когда давление становится критическим.

Резюме

- Я рассмотрел основные торговые инструменты, начиная с акций.
- Я рассказал о фьючерсах и о том, как вычисляется «справедливая цена».
- Мы поговорили об опционах и об основных различиях покупки и продажи опционов.
- Покупатели опционов должны действовать тогда, когда значение временной стоимости минимально.
- Продавцы опционов должны действовать тогда, когда значение временной стоимости максимально.
- В конце я рассказал о двух стратегиях. Одна — продажа опционов колл против имеющихся акций, вторая — продажа стрэнглов и страддлов.

Глава 20 «ШИПЫ»

«Шипы» — мой любимый подход к рынку. В главе 18 я говорил об отрицательном развитии (ОР), и лучшей, по моему мнению, формой ОР являются ценовые шипы.

Эта глава очень коротка, но я выделил этот материал в отдельную главу потому, что считаю его чрезвычайно важным. Каждый, кто приходит на рынок, нуждается в статистическом преимуществе, в чем-то, что давало бы ему шансы выше среднего. Шипы подойдут для этой цели по двум причинам — рис. 20.1¹:

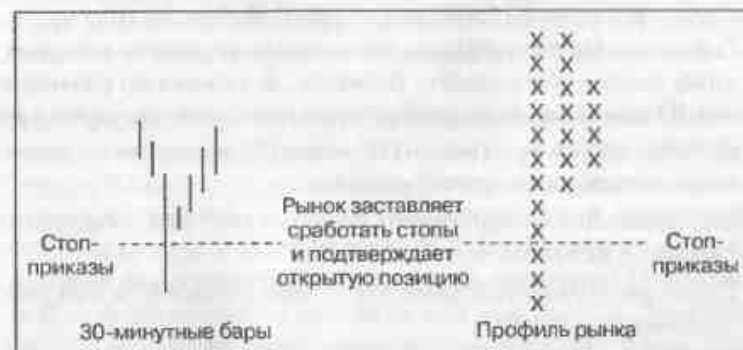


Рис. 20.1. Шип

¹ Можно рекомендовать обратить внимание на рис. 27.1 и 27.3, посмотрев на которые читатель без труда сможет понять, что такое «шипы». — Прим. пер.

1. Шипы имеют тенденцию показывать направление торгуемого тренда.
2. Шипы позволяют ставить относительно безопасные стопы.

Торгуемый тренд

Я определяю торгуемый тренд как направление рынка на том временном масштабе, на котором вы торгуете. Очень долгосрочный (годовой) тренд может быть направлен вверх, долгосрочный (месячный) — также вверх. Среднесрочный тренд может быть направлен вниз, краткосрочный — вверх, более краткосрочный, часовой, получасовой, пятиминутный и минутный тренды могут находиться в диапазоне, а тиковый график — идти вбок. Не все эти тренды будут использоваться при принятии решений. На самом деле я использую всего два из них для своей торговли, торгуемый тренд (30-минутки в моем случае) и дневной тренд. Я думаю, что очень опасно игнорировать четкие сигналы, поступающие в рамках своего торгуемого тренда, но многие трейдеры поступают именно так.

Типы шипов

Существует несколько типов шипов — рис. 20.2:

1. Потенциальное позитивное ОР — шип покупки, за которым еще лишь должно последовать развитие. Я определяю развитие как три 30-минутных бара либо с ускорением, либо на одном уровне.
2. Потенциальное негативное ОР — шип продажи, за которым еще лишь должно последовать развитие.
3. Подтвержденное позитивное ОР — шип покупки, за которым последовало развитие.
4. Подтвержденное негативное ОР — шип продажи, за которым последовало развитие.
5. Дневное позитивное ОР — шип покупки, возникший в конце дня.
6. Дневное негативное ОР — шип продажи, возникший в конце дня.

Потенциальное ОР — обычно более слабый сигнал, чем подтвержденное ОР, которое, в свою очередь, уступает в силе дневному ОР. Но следует опасаться шипов, которые возникают в самой близости или на закрытии рынка, так как они всегда будут вызывать некоторое подожерение до тех пор, пока мы не увидим, что происходит дальше. На са-

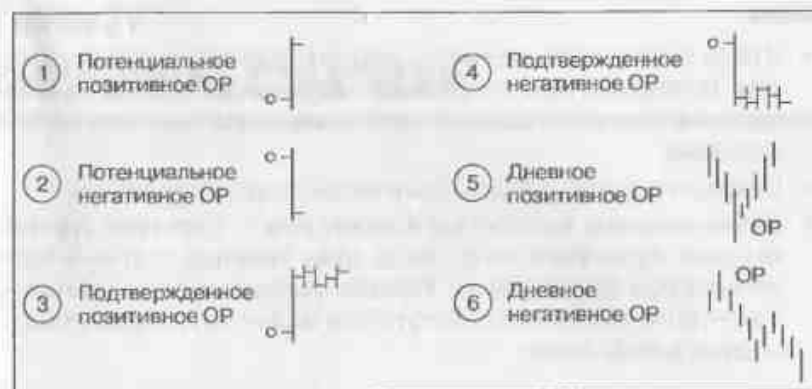


Рис. 20.2. Различные типы шипов

мом деле, подобный шип, возникший в конце дня, было бы правильно назвать потенциальным ОР.

Позитивное ОР поддерживает восходящий тренд и является сигналом к покупке, в зависимости от вашей методики в целом. Негативное ОР поддерживает нисходящий тренд и может дать сигнал на продажу.

Так как шипы свидетельствуют об уверенной покупке или продаже, то для того, чтобы они были пробиты, должно что-то произойти. Вот почему я говорю, что стоп, поставленный за шипом, достаточно безопасен.

Лучшая форма шипа — то, что я называю «эмоциональным» максимумом или минимумом. Он образуется, когда рынок захвачен какой-либо внешней силой, заставляющей трейдеров принимать эмоциональные решения, возможно — очень эмоциональные. В Лондоне такое может произойти в случае, если рынки США показали очень сильный день и сильно выросли или упали на момент закрытия FTSE, хотя действительно эмоциональный минимум или максимум редко образуется, если ему не предшествует существенное движение в этом направлении. Страх перед тем, что может случиться дальше, может привести рынок к очевидному экстремуму, и в этой точке мы увидим сильную покупку или сильную продажу. К несчастью, это часто означает сильный разрыв на открытии следующего дня, но ведь рынки придуманы не для того, чтобы облагодетельствовать трейдеров, они придуманы для того, чтобы максимизировать объемы торговли. Никогда не забывайте об этом.

Резюме

- Шипы дают мне статистическое преимущество по двум причинам. Во-первых, они показывают направление тренда. Во-вторых, они дают мне уровни стопов с низким риском — но не безрисковые.
- Существует шесть разных типов отрицательного развития.
- Эмоциональные максимумы и минимумы — ключевые уровни, которые образуются тогда, когда цена движима сильным эмоциональным напряжением. Премия фьючерсов по отношению к спот-котировкам или ее отсутствие может быть хорошей подсказкой в этом плане.

Глава 21

ОПЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

В этой части рассказывается о стратегиях, которые я сам использую в своей повседневной торговле. Я убедился в том, что эти стратегии полезны и прибыльны. Но есть два момента, которые мне хотелось бы отметить. Во-первых, я не рекомендую вам использовать такие же стратегии, политику постановки стопов, такие же методики. Об этом достаточно хорошо рассказано в главе 12 «Разработка методики» части I, но и напомнить об этом также неплохо. Эти стратегии могут не соответствовать вашим личностным особенностям, вашим ресурсам, вашему торговому капиталу или чему-то еще. Перед тем как использовать что-либо, о чем рассказывается в этой книге, сначала убедитесь, что вы в состоянии использовать это эффективно. Во-вторых, не следует полагать, что если я рассказываю об этих стратегиях, то при их применении я — совершенство. На самом деле все не так, я сталкиваюсь с теми же проблемами, что и мы все, — но об этом как-нибудь потом.

Опционная стратегия — основы

Я продолжаю продавать опционы, несмотря на связанные с этим трудности, которые были описаны в этой книге. Напомню свои соображения по поводу этого:

1. Продажа опционов с высокой временной стоимостью — это явно «торговая возможность с низким риском». Это объясняется тем, что в большинстве случаев опционы истекают и обесцениваются, поэтому в «большинстве» случаев эта стратегия окажется выигрышной.
2. Однако для того, чтобы успешно торговать, используя эту стратегию, необходимо прибегать к хеджированию.

3. Но хеджирование означает, что периодически вам придется открывать позиции по фьючерсам (фьючерсный хедж), которые далеко не будут являться «возможностями с низким риском».
4. Сейчас я убежден, что намного лучше торговать опционами направленно, т. е. продавать лишь «одну сторону» страддла.
5. Мораль здесь такова: если это срабатывает, то трейдинг становится более прибыльным и легким, чем при продаже страддлов. Кроме того, если вы ошибетесь с направлением, это не станет большой проблемой, так как вы уже спланировали свои действия на этот случай. Если же нет — то приостановите торговлю до тех пор, пока не научитесь учитывать неблагоприятный исход раньше, чем желаемый.
6. Но я наблюдаю за собой тенденцию ловить себя на том, что в конце концов у меня всегда оказывается сбалансированная позиция — страддл/стрэнгл. Хотя часто и по лучшим ценам, чем если бы я вошел бы в такую позицию сразу, и даже в случае, если это не так, то обычно я выигрываю некоторое «время». Время важно не только потому, что временная стоимость уменьшается по мере его течения, но и потому, что период, в течение которого вам потребуется хедж, также сокращается.
7. Еще одно «но» состоит в том, что большая часть сигналов на рынке является краткосрочными, по крайней мере вы не знаете в течение какого периода они будут действовать. А если так, то продажа опционов не увязывается с ними. Я часто обнаруживаю, что ловлю хорошее движение лишь для того, чтобы выяснить, что ничего на нем не заработал, так как оно оказалось краткосрочным, и что я застрял с опционами до их истечения.

Прочтя вышесказанное, можно понять, что продажа опционов имеет свои преимущества, но также и не лишена недостатков. Вы можете спросить меня: почему же я тогда занимаюсь этим, и у меня не найдется легкого ответа! Торговать опционами сложнее потому, что вы привязаны к позиции в течение несколько недель и вам часто приходится совершать трудные (с высоким риском) сделки.

Я много думал над этим вопросом; дело здесь в страхе перед убытками. Если я торгую фьючерсами и теряю, скажем, 40 пунктов, то это довольно существенный ущерб, даже если он и составляет всего 2% моего торгового капитала. Но если я получил 10 000 фунтов в виде опционных премий, то они компенсируют потери и я не окажусь в убытке по итогам месяца до тех пор, пока вся сумма премий не уйдет на

покрытие убытков. Это дает «подушку» моей торговле, которая делает ее намного более комфортной. Но действительно ли эта подушка выполняет какую-либо полезную функцию, за исключением того, что делает мою торговлю более комфортной? Я думаю, что да, но я всегда анализирую эти факторы и не считаю, что торговля опционами является единственной стратегией для меня. Именно поэтому эта книга уделяет по крайней мере такое же внимание торговле фьючерсами. Моя предыдущая книга «Руководство по трейдингу» была целиком посвящена продаже опционов и хеджированию таких позиций. В этой же представлены различные стратегии торговли фьючерсами.

Опционная стратегия — операции

Продажа опционов — достаточно простое занятие. Вот правила, которые я использую:

1. Обычно продается текущий месяц¹ (в 99% случаев). Не проблема в 1997/1998 г.
2. Пытаться получить как минимум от 60 до 90 пунктов за каждый проданный контракт. Опять не проблема в 1997/1998 г.
3. Продавать опционы, цена исполнения которых равна или близка к спот-котировкам. Для нас благоприятно, чтобы большая часть полученных пунктов составляла временную стоимость.
4. Я имею тенденцию продавать опционы поэтапно. Так что я могу открыть свою позицию на одну четверть, а затем добавить к ней. Это, кажется, неплохо работает на практике, так как я часто открываюсь немного рановато, что в некоторой степени компенсируется таким методом. Но такой подход необязателен.
5. Обычно я продаю одну пару опционов на FTSE (т. е. сбалансированные опционы пут и колл) на 10 000 фунтов торгового капитала (и один фьючерсный контракт на 10 000 фунтов, те же 10 000 фунтов, так как в данном случае это является одной сложной позицией). Я думаю, что это в принципе правильно. Убедитесь в том, что вы чувствуете себя комфортно, работая с тем числом контрактов, которое вы торгуете, и не забудьте начать с небольших объемов.

¹ Опционы, истекающие в текущем месяце. Если опционы выпускаются раз в квартал (четыре контракта в год), то контракт, который истекает раньше других, называют «ближним месяцем» (front month). — *Прим. пер.*

6. Используйте тот вид анализа (см. ниже), какой захотите, для принятия решений в соответствии со своим дирекционным подходом. Но лучше быть терпеливым и дожидаться наилучших возможностей. Весь анализ развалится и будет практически бесполезным в отсутствии рыночного подтверждения. Я обычно жду подтверждения от рынка и меньше полагаюсь на анализ.
7. Перед тем как открыть любую позицию, убедитесь в том, что знаете, что вы будете делать в том случае, если все пойдет не так, как надо. Определите, что вы имеете в виду под высказыванием: «пойдет не так, как надо». И расширьте ваши действия в этом случае.

Есть еще два момента, которые я хотел бы добавить к приведенному списку. Во-первых, похоже, цены опционов демонстрируют цикличность. Они движутся от очень привлекательных значений к достаточно непривлекательным уровням. Я подозреваю, что это связано с количеством трейдеров, продающих опционы. По мере того как это число возрастает, премии падают, что естественно — больше продавцов. Далее рынок обычно демонстрирует некоторого рода «разоряющее» движение, и премии вновь становятся привлекательными.

Далее рынок обычно демонстрирует некоторого рода «разоряющее» движение, и премии вновь становятся привлекательными.

Во-вторых, я хочу привести список возможных форм анализа.

1. Любая следующая за трендом система. При продаже опционов вы заинтересованы, чтобы тренд продолжился. Например, MACD (схождение-расхождение скользящих средних), скользящие средние, профиль рынка и т. д.
2. Долгосрочные экстремумы и надежные (если таковые бывают) осцилляторы.
3. Надежные ценовые фигуры — неудавшееся повторное тестирование, флаги, треугольники и т. д.
4. Сочетание различных техник.

Но помните, что чем уверенней вы в своем анализе, тем более вероятно, что можно быть уверенным в том, что вы не правы!

Опционы — стратегия хеджирования

Первое, что я хочу сказать о хеджировании, — это то, что это почти всегда проблема. Причина кроется в том, что вы вынуждены откры-

вать позицию, которую в противном случае не открыли бы. Обычно, когда вы открываете позицию, все происходит так, как вы того хотите. Вот почему вход обычно легок, вы просто выбираете подходящие для себя критерии — и дальше все дело лишь в ожидании их выполнения. Но с хеджированием все иначе — вы вынуждены торговать, чтобы защитить себя.

Хеджирование может оказаться проблемой, но этого и стоило ожидать. Продажа опционов и получение столь желанных денег (опционных премий) — идея настолько очевидно хорошая, что здесь просто должна быть какая-то ловушка. И она здесь есть — на самом деле даже несколько. Многие, продавая опционы, разоряются потому, что не прибегают к хеджированию, так что будьте настороже. Те же, кто хеджирует свои позиции, сталкиваются с множеством проблем.

Конечно, я не самый лучший трейдер в мире, но из своего опыта знаю, что «торговать» своими хеджами практически бесполезно. Под этим я понимаю, что вы можете принять на вооружение и использовать простой механический подход. Результаты будут не хуже, чем при «торговле» хеджами, а работать вам будет намного проще.

Так что прежде всего следует проанализировать свои опционные позиции, которые могут стать достаточно сложными, и решить, в каких случаях вы будете хеджироваться.

В данном случае лучше не давать позиции становиться чересчур сложной, так как в этом случае вам будет трудно понять, что же вы должны делать.

Есть два основных и взаимоисключающих соображения:

1. Откладывать хеджирование до последнего момента, тем самым давая себе шанс вообще избежать его, снижая размер потенциальной прибыли при этом в случае необходимости.
2. Либо вы можете хеджироваться настолько рано, насколько это возможно, максимизируя таким образом потенциальную прибыль, но ввязываясь в «хеджевую войну» слишком рано.

Это еще один пример того, что бесплатных обедов не бывает. Каждый из вариантов имеет свои «за» и «против». Иногда вы увидите, что подвернулась «возможность с низким риском» и проблема разрешилась сама собой. В другой раз вы увидите, что к тому времени, когда у вас возникнет потребность в хеджировании, вам будет уже нельзя медлить с ним.

Но в какой-то степени ответ на этот вопрос дает ваш критерий входа. Я уже говорил, что, когда вы входите в позицию, вы должны ре-

шить, когда вы выйдете из нее. Так что действуйте по этим критериям. Запишите их и используйте.

В целях своего собственного хеджирования я иногда использую то, что я называю «правило 25», — рис. 21.1. Если мы возьмем типичный «месяц», под этим я понимаю время, которое проходит между истечениями, после того как истекает один опцион, я начинаю продавать опционы на следующий месяц, и у меня, таким образом, есть 4–5 недель до того, как они истекут. Иногда, если я беру отпуск (например), этот срок может сократиться до двух недель, либо я сразу переключаюсь на следующий месяц, и тогда он составит 6–7 недель. Однако это не влияет на стратегию в целом.



Рис. 21.1. Правило 25

«Правило 25» — простое. Я обычно буду хеджировать первую партию опционов (по FTSE) через 25 пунктов от их цены исполнения. В случае опционов колл — через 25 пунктов выше цены исполнения, опционов пут — ниже. Если же эти опционы сбалансированы против противоположных так, что они «пересекаются», тогда 50 пунктов — более подходящая отметка. Как и с опционами, я предпочитаю открывать хеджевые позиции поэтапно. Так что в случае, если для того, чтобы полностью захеджировать свою опционную позицию, мне требуется четыре фьючерсных контракта, я буду открывать каждый отдельно. Следуя «правилу 25», я буду открывать их на отметках $X + 25$, $X + 50$, $X + 75$ и $X + 100$, где X — цена исполнения первой партии опционов.

Таким образом, средняя цена моего хеджирования составит $X + 62,5$, что неплохо, если учесть, что я получил 50 и более пунктов за хеджируемые опционы и еще 50 и более пунктов — за противоположные опционы, т. е. в сумме опционы пут и колл принесли более 100 пунктов.

Альтернативой открытия одного контракта за раз является открытие двух контрактов за один прием таким образом, чтобы все четыре оказались открыты на отметке $X + 50$.

Я могу варьировать конкретные уровни входов. Я стараюсь использовать сформировавшиеся уровни поддержки/сопротивления, где это возможно, и при возможности пытаюсь покупать откаты после роста/коррекции к падению.

Жизненно необходимо следить за тем, чтобы не пропустить момент, когда возникнет необходимость в хеджировании. Не «потеряйтесь» среди других стратегий, чтобы вдруг не обнаружить, что вы забыли поставить хедж! (Как один раз произошло со мной!)

В некотором смысле это — легкая часть. Вход в хеджевую позицию может быть неидеален, но решить, когда хедж надо снять, значительно труднее. Управление своими хеджами может превратиться в кошмар. Я окончательно закомпостирировал свои мозги, пытаюсь решить эту проблему, но мне еще, похоже, лишь предстоит найти ее решение. Однако я могу, тем не менее, отметить следующее:

1. Не будьте жадным. Я раньше испытывал соблазн снять хедж из-за тех прибылей, которые я бы получил, пойдя все правильно. Часто я поддавался этому соблазну лишь для того, чтобы позже увидеть, что мне надо вновь ставить хедж. Я думаю, что причина этого в том, что я не использовал возможности с низким риском, когда снимал хедж. Я был движим жадностью, и поэтому мои мыслительные процессы не были столь четкими. Теперь у меня уже нет этих проблем.
2. На самом деле, часто мне приходилось обнаружить, что это повторялось несколько раз. Я использовал второсортные возможности для снятия хеджей, рынок наказывал меня, и я впоследствии выходил с очень маленьким потенциалом прибыли или даже с убытком. Именно в это время и наступает разворот, но я уже нахожусь в нокауте и не в состоянии воспользоваться им.
3. Все действительно сводится к торговой дисциплине. Разработайте свою стратегию, а затем придерживайтесь ее.

Вот мое предложение. Допустим, вы продали четыре опционных контракта, т. е. вам необходимо четыре фьючерса для того, чтобы захеджировать свои позиции. Открывайте их, как описано ниже:

1. Если представится возможность с низким риском, используйте ее.
2. Если нет, следуйте стратегии, на которой вы остановили свой выбор при первоначальном открытии опционных позиций. Однако возможно, что вы сочтете необходимым пересматривать эту стратегию каждое утро, а затем анализировать возможности ее усовершенствования в свете последующей динамики рынка.
3. Открывайте первую пару фьючерсов, основываясь на принципе, что следует искать возможности для открытия после того, как спот-котировки ушли на 25 пунктов от цены исполнения. Входите автоматически, если рынок фьючерсов уходит на 10 пунктов дальше¹. Очень часто вы увидите, что нашли более выгодную цену.
4. Если рынок начинает двигаться далее, то ставьте стоп на хедж в точке безубыточности минус 10 пунктов, но если вы поступите так, то вам потребуется повторно выставить хедж в случае, если рынок далее покажет разворот.
5. Если вы видите возможность с низким риском, которая позволяет вам снять хедж, используйте ее — но в этом случае вам придется решить, является ли эта возможность краткосрочной или долгосрочной!

Как можно заметить, вышесказанное представляет из себя в некотором роде «мешанину», подтверждая тот факт, что хеджирование — вопрос сложный. Нижеследующее должно помочь снизить потребность в хеджировании:

1. Открывайте начальную опционную позицию аккуратно и продавайте противоположно направленные опционы лишь в том случае, когда у вас есть подтверждение того, что что-то изменилось. То есть соблюдайте дисциплину!
2. Торгуйте только те опционы, до истечения которых остается 4–5 недель, не более. 2–3 недели — предпочтительней, когда цены опционов это позволяют.
3. Продавайте опционы поэтапно, чтобы избежать потребности в хеджировании.

Однако я также работаю и над полностью противоположным подходом, при котором «телега ставится впереди лошади». Стратегия хеджи-

¹ То есть после того, как спот-котировки ушли на 35 пунктов от цены исполнения. — *Прим. пер.*

рования по своей природе является подходом, следующим за трендом. Так что можно сначала задействовать этот следующий за трендом подход, а затем продавать опционы, что поможет держать позицию. Например, если вы открыли длинную позицию по фьючерсам по 5000, а на отметке 5220 вас по какой-либо причине охватило беспокойство, то вы можете продать несколько опционов колл (скажем, эквивалент 50% фьючерсов) и оставить фьючерсную позицию. У трендовой стратегии будут встроенные уровни стопа, но если они сработают и вы выйдете из позиции, то у вас все равно останется полученная опционная премия. Вы также знаете, что рынок заставил сработать ваши стопы, и если они были выбраны правильно, то предыдущий тренд находится под вопросом. Но если рынок все же продолжит идти в прежнем направлении, это тоже хорошо — вы, возможно, потеряли часть своей потенциальной прибыли, но все равно остались стоять в направлении тренда.

Последнее, что я хочу сказать об опционах, — это то, что я торгую их вот уже 10 лет. Используемая стратегия может стать достаточно сложной, делая актуальными проблемы, описанные в главе 11. Вы должны хорошо знать себя для того, чтобы справиться с ними, и я не рекомендую эту стратегию начинающим трейдерам (на самом деле им не следует и думать об этом). Но те, кто обладает достаточным опытом, могут воспринять ее как ответ на свои молитвы.

Вы должны хорошо знать себя для того, чтобы справиться с ними, и я не рекомендую эту стратегию начинающим трейдерам.

Резюме

- Я перечислил основные принципы продажи опционов.
- Применение этой стратегии требует тщательного мониторинга и вы столкнетесь с «невозможными» решениями достаточно скоро.
- Хеджирование — трудное занятие (не для слабых).
- Я использую «правило 25» для открытия (и закрытия) своих хеджевых позиций. Это делает невозможное немного более возможным.
- Я дал некоторые советы, которые помогут вам решить, применять ли эту стратегию.
- Внимание, новички: не ходите сюда!

Глава 22

НЕСКОЛЬКО СТРАТЕГИЙ РАБОТЫ С ФЬЮЧЕРСАМИ

Я использую несколько стратегий, список приведен ниже:

1. Торговля неудавшихся гэпов на открытии с использованием отрицательного развития (ОР).
2. Торговля неудавшихся прорывов.
3. Торговля неудавшихся попыток повторного тестирования (ре-тестов).
4. Торговля прорывов из квадратной консолидации.
5. Торговля в направлении более долгосрочного тренда на «ключевых» уровнях поддержки и сопротивления.
6. «Пятерки» Эллиотта.
7. Неудавшиеся фигуры.
8. Удержание позиции в направлении тренда — неосуществимая мечта?!
9. Корректирующая динамика.
10. Другие «систематические» подходы.

Обычно я всегда стремлюсь продать выше «ценности» и купить ниже нее — эта концепция изложена в главе 18. Из приведенных выше 10 концепций 1–3 и 5 всегда будут обеспечивать торговлю с преимуществом по отношению к ценности, прочие — возможно, нет.

Большая часть примеров в последующих главах является сигналами, которые я сам торговал.

Ранее в этой книге я говорил о возможностях с низким риском, и читателю следует убедиться, что он понимает эту концепцию. В той же главе я говорил и о том, что трейдеру следует использовать лишь наилучшие сигналы. Но это распространяется не только на открытие

позиций — ведь все необходимые условия в этом случае для вас уже сформировались, т. е. концепцию «использовать только наилучшее» необходимо вынести за рамки лишь открытия позиций. Я продолжаю наблюдать за позицией на ранних стадиях, и если мне не нравится то, что я вижу, то я выхожу. Это требует принятия решений, и этот навык вы сможете развить лишь с опытом. Вначале, поступая так, вы можете ухудшить результаты, но сейчас я замечаю, что иногда выхожу даже из плохих сделок с пунктом или двумя прибылями — не то, чтобы замечательно, но намного лучше, чем убыток!

Наконец, я обычно не буду оставлять позицию на ночь, за исключением случаев, когда у меня на руках есть ощутимый буфер прибыли, т. е., когда позиция находится в прибыльной области и я считаю, что этой прибыли хватит, чтобы компенсировать возможный ночной разворот. Также необходимо, чтобы я видел веские причины для того, чтобы оставить позицию на ночь и чтобы не было слишком много негативных факторов. Часто после хорошего дня индекс FTSE может открыться с разрывом, но фьючерсы — часто нет: они обычно обыгрывают это движение в течении предыдущего дня.

Открытие с гэпом: ключевое слово «гусь»

На рынке можно увидеть любые формы ценовой динамики. Иногда понять ее очень легко, иногда — нет. Таким образом, невозможно дать точные правила, необходимо сформировать стратегию. Когда рынок открывается с разрывом, он обычно показывает либо продолжение движения, либо разворот. В случае с фьючерсами на FTSE гэпы встречаются достаточно часто, однако их число на дневном графике невелико, из чего следует, что в большинстве случаев рынок после гэпа разворачивается. В идеальном случае мне бы хотелось видеть следующее:

1. Чтобы максимум или минимум, показанный фьючерсами либо индексом за первый час торгов так и остался максимумом или минимумом дня.
2. Желательно, чтобы достаточно хорошее движение от уровня открытия происходило в течение 90 минут после начала торгов либо раньше.

На рынке можно увидеть любые формы ценовой динамики. Иногда понять ее очень легко, иногда — нет.

То, насколько быстро я открою сделку, зависит от динамики рынка, релевантности сделанного минимума или максимума и от направления тренда.

Из вышеперечисленного направление тренда является самым важным. Аналитики много говорят по поводу разработки техник для определения текущего тренда, но во многих случаях и пятилетний ребенок не испытал бы никаких сложностей с определением тренда. Если вы посмотрите на ручей, вам не составит труда определить направление его течения, и в большинстве случаев то же самое справедливо и для рынка. Однако важно быть объективным, так что отметим, что в точках разворота, а также в случае коррекции эта задача может оказаться сложной. Лично я считаю, что имеет смысл разработать некий простой трендовый индикатор, но от его использования нужно отказаться, как только тренд станет очевиден.

Так что вот несколько «простых» трендовых индикаторов. То, что в скобках, относится к нисходящим трендам, остальное — к восходящим тенденциям.

1. Видим ли мы последовательные более высокие минимумы (более низкие максимумы)?
2. Вчерашняя/сегодняшняя цена открытия, закрытия, минимум или максимум выше (ниже) цены открытия, закрытия, минимума или максимума X дней назад?
3. Вчерашнее закрытие выше (ниже) закрытия Y дней назад?
4. Потерял ли я только что деньги, открыв короткую (длинную) позицию?

Лично я считаю, что имеет смысл разработать некий простой трендовый индикатор, но от его использования нужно отказаться, как только тренд станет очевиден.

Каждый из вышеперечисленных способов может работать хорошо. Тренд часто совершенно ясен, и главное — быть объективным — слишком много трейдеров формируют взгляды, от которых потом считают невозможным отказаться. Так что цель этих индикаторов на самом деле — сообщить нам то, что мы уже знаем, но с чем не хотим согласиться!

Дав вам общие правила, теперь предложу для использования конкретную формулу, хотя я настоятельно рекомендую разработать свою собственную. Как сказал Уильям Блэйк (*William Blake*): «Я должен разработать систему, в противном случае я буду поработан чужими идеями». Вот конкретная формула. Используйте пункт 1, но в случае, если видна нисходящая продажа (покупка) против восходящего (нисходящего) тренда, считайте тренд боковым до тех пор, пока не увидите еще раз то, о чем говорилось в пункте 1. Это будет работать на любом временном масштабе, так что с ним вам придется определиться самостоятельно.

Теперь мы можем определить наши торговые сигналы следующим образом:

1. Определить тренд.
2. Торговать в направлении тренда и стремиться купить (продать) на открытии с разрывом. Определите свою собственную точку входа в позицию. Например, вы можете решить открываться, как только видите любую форму роста (падения) после открытия торгов на индексе FTSE или на фьючерсах на него.
3. В данном случае стоп достаточно прост — он ставится на X пунктов за уровнем открытия. Вы можете определить уровень открытия как максимум или минимум за первые X минут торговли. Вы также можете захотеть использовать фильтр за уровнем открытия, скажем, два или более пунктов. Однако, по моему мнению, если рынок вновь оказывается на уровне максимума или минимума, показанного на открытии, то мотивы, по которым была открыта позиция, в значительной степени теряют силу.
4. В некоторых случаях вы можете пожелать использовать этот подход для торговли против тренда. Все, что я могу сказать по этому поводу, это то, что вам следует поступать так лишь в тех случаях, когда у вас есть на то очень веские причины и когда рынок дает отличное подтверждение.

На рис. 22.1 представлено типичное открытие с разрывом. Рынок только что закончил формирование консолидации, что становится очевидным, если взглянуть на положительное открытие 2 августа. Об этом можно было догадаться и в предыдущий день, учитывая недостаток силы движения (момента) на закрытии, но S&P выглядел подозрительно. Действительно, он отскочил достаточно резко, дав рынку дозу страха (вероятно). Этот график определенно показывает ОР на открытии, и я занял длинную позицию достаточно рано, говоря обо всей позиции в целом. На графике также видно, как фьючерсы вновь упали после такого дня. Когда вы получаете подобную прибыль, лучше зафиксировать по крайней мере часть ее. Таких движений стоит ждать. По мере того как вы станете более уверенным в стиле своей торговли и увеличите размер позиций, такой день с 20 контрактами на руках принесет порядка 10 000 фунтов.

Эта книга не посвящена конкретным торговым системам, так что способ, согласно которому вы решаете фиксировать прибыль, — это ваше дело. Однако здесь существуют следующие альтернативы:

1. Если вы решили следовать за трендом, придерживайтесь его до тех пор, пока он не изменится.

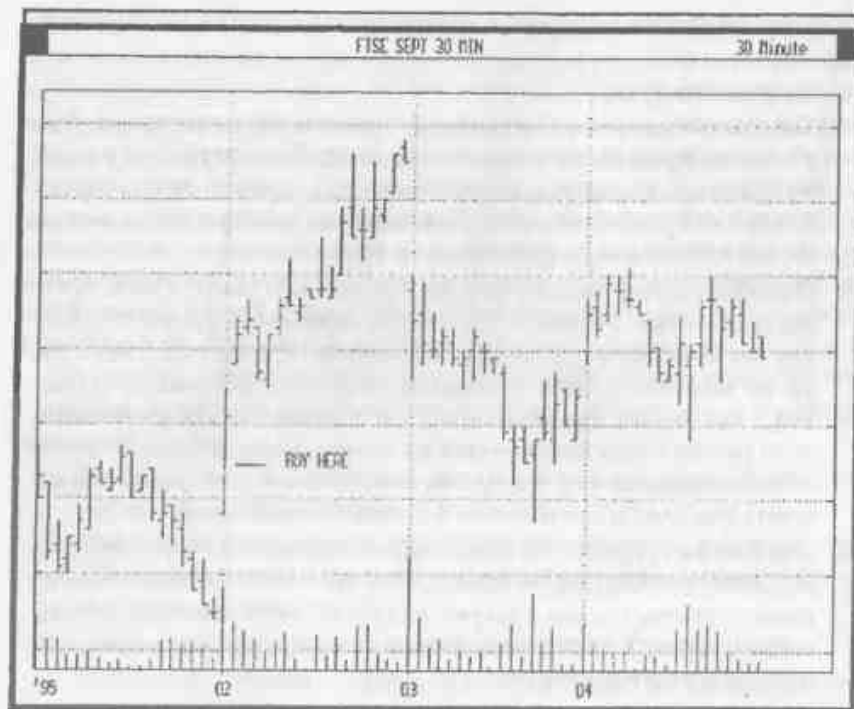


Рис. 22.1. Открытие с разрывом

2. Закрывайтесь каждый день либо на закрытии рынка, либо используя какую-либо форму скользящего стопа.

Для тех, кто желает получить конкретные системы, я разрабатываю и продаю их всегда строго ограниченному числу трейдеров (не более 10) (см. главу 23). Частью предоставляемой услуги является персональная настройка систем для того, чтобы они подходили индивидуальным трейдерам.

То, что говорилось о трендовых индикаторах, а также комментарий в конце относится ко всем торговым сигналам, о которых будет далее рассказываться в этой книге.

Неудавшиеся прорывы: ключевое слово «козел»

Очень часто существенное движение последует за неудавшимся прорывом. Если вы поймаете такое движение, то прибыль, которую вы

сделаете, более чем покроет убытки от пяти неудачных сделок в случае, если вы держите их на низком уровне. По состоянию на данный момент я не проводил исследований и не могу сказать, что торговля неудавшихся прорывов обеспечит столько-то процентов прибыльных сделок. Я над этим только работаю. Но логика ясна — есть большой потенциал прибыли и низкий риск.

Очень часто существенное движение последует за неудавшимся прорывом.

Сигнал, которому я следую, логичен. Я определяю «ключевой» уровень. Это может быть круглое число (как 6000, 1150 или 10 000). Это может быть важный уровень поддержки или сопротивления, либо что-то другое, что я сочту существенным, — но этот уровень должен быть важным по тем или иным причинам. Я обычно предпочту увидеть прорыв на индексе — я считаю их более значимыми, хотя на самом деле фьючерсы часто не «прорываются», и это может быть важной частью сигнала — часто они сделают это во время предыдущей сессии. Увидев прорыв, который обычно меньше 10 пунктов (часто всего один или два), я затем жду подтверждения ключевого уровня. После того как он будет повторно утвержден, сигнал подан. Такая торговля, однако, не всегда проста и зависит от нюансов того, что происходит. Например, если происходит быстрый разворот, я могу войти в сделку до того, как ключевой уровень будет подтвержден. Если цена движется медленно, я могу подождать дополнительного подтверждения. Стоп ставится за неудавшимся прорывом.

Один ключевой аспект всех низко рискованных входов состоит в том, что мы ищем важные разворотные точки, но и другие трейдеры также стремятся их поймать. Вдобавок, в подобных случаях должен быть перевес позиций, поддерживающих начальное движение в неудавшийся прорыв (либо куда-то еще). Так что лучшие сигналы приходят тогда, когда мы совершаем сделку, и другие трейдеры делают то же самое, когда мы видим быструю динамику, потому что возможность слишком хороша для того, чтобы пропустить ее, когда множество трейдеров начинают закрывать противоположные позиции, осознав силу движения. Когда мы не видим подобной динамики, это значит, что сигнал недостаточно силен, хотя в будущем он и может развиваться. Было бы ошибкой быть слишком требовательным, так как в этом случае вы отфильтруете практически все



Рис. 22.2. Неудавшийся прорыв

сигналы. Так что следует найти золотую середину. На рис. 22.2 показан четкий «козел», сформировавшийся выше уровня 3539,2. Изначально динамика была явно положительной, и мы увидели рынок вверх. Однако он не удержался, и ключевой уровень был подтвержден. На рис. 22.3 представлена та же самая ценовая динамика на фьючерсах. Падение продлилось недолго, но, тем не менее, дало хорошую краткосрочную прибыль — часто такие сигналы дают намного больше.

Лучшие сигналы приходят тогда, когда мы совершаем сделку, и другие трейдеры делают то же самое.

Один важный момент: вы всегда будете торговать против тренда, так что опять вы сами должны верно выбрать момент — у вас должны быть веские основания полагать, что разворот вот-вот произойдет. Но у вас есть короткий стоп — пик прорыва, который, как вы верите, не удался.

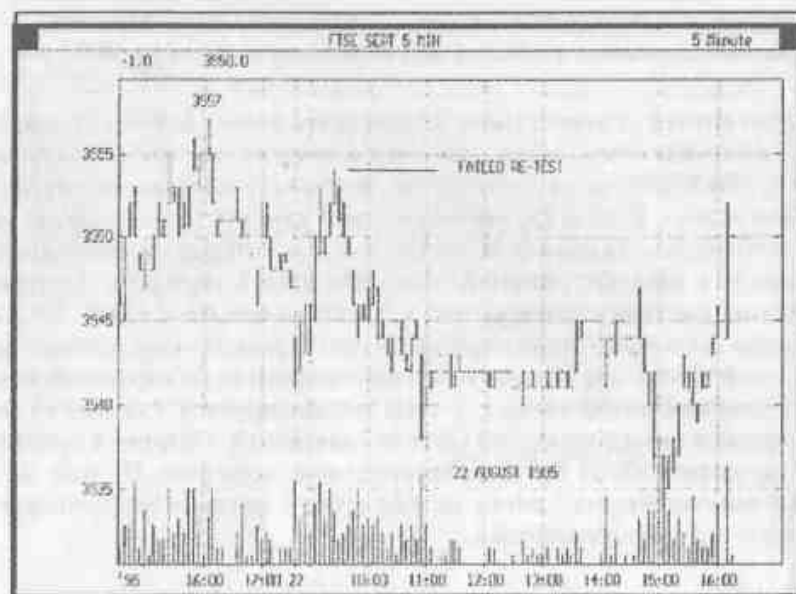


Рис. 22.3. Неудавшийся ретест

Неудавшиеся попытки повторного тестирования (ретесты)¹: кодовое слово «змея»

Мы назвали этот сигнал «змеей» потому, что он немного противоречит логике торговли, т. е. вы продаете восходящий тренд и покупаете нисходящий. Хотя особо ничего и не изменилось, так как если рынок повторно тестирует уровень, то он запросто может его прорвать. Формирование «козла» говорит о значительных изменениях, так как если рынок показывает новые максимумы (минимумы), это может привести к возможному консенсусу быков (медведей). Так что «змея» сигнал, который я не часто торгую, что показывает, насколько изменился мой трейдинг, так как когда-то это был практически мой единственный сигнал. Один из ключевых факторов успеха — увеличивать число возможных вариантов действий в максимально возможном числе ситуаций. Таким образом, вы никогда не застрянете — всегда есть стратегия, которая поможет вам вернуться в колею.

¹ Попытки повторного тестирования уровня «из прочность». — Прим. пер.

Один из ключевых факторов успеха — увеличивать число возможных вариантов действий в максимально возможном числе ситуаций.

Этот сигнал подается тогда, когда рынок делает ключевой максимум или минимум, а затем движется к нему снова, чтобы повторно его протестировать, не достигая его, после чего вновь начинает двигаться вспять. В этом случае желательно увидеть некоторую достаточно быструю динамику и, желательно, некоторое отрицательное развитие в качестве опорной точки для нашей торговли. Другими словами, мы хотим увидеть, что это действительно неудача. Стопы должны быть достаточно короткими при торговле этого сигнала, но это не проблема, так как они будут выставлены за тестируемым максимумом или минимумом, т. е. стоп активизируется, как только неудавшийся ретест перестает быть неудавшимся. Обычно я предпочитаю видеть их на более краткосрочном масштабе. На рис. 22.3 представлена четкая «змея» на фьючерсах, которая соответствует «козлу» на графике индекса.

Квадратная консолидация: кодовое слово «коробка»

Эта идея позаимствована из книги Джо Росса (*Joe Ross*) (интересно, откуда он ее взял?). Для генерации этих сигналов я использую пятиминутный баровый график фьючерсов (отметим, что некоторые из таких сигналов подаются на графике индекса, некоторые — на графике фьючерсов, а некоторые — на обоих). При этом я жду формирования «квадратного» диапазона (движения динамики «вбок»), что означает то, что его минимальный и максимальный уровни подтверждаются несколько раз барами во время консолидации. Подобная ценовая динамика представлена на рис. 22.4. Торговый сигнал может поступить в любом направлении — это просто прорыв диапазона. Стоп в идеале ставится по другую сторону консолидации, которая часто находится достаточно недалеко. Как и со всеми остальными «низко рисковыми идеями», ищите «квадраты», которые полностью вас устраивают. Будьте требовательны, соглашайтесь лишь на лучшее, вы этого заслуживаете! Если стоп находится слишком далеко, то откажитесь от него — если вы считаете, что цена не должна вернуться в диапазон после того, как вы открылись, то выйти следует, если это происходит. Продолжайте снижать риск, торгуйте только



Рис. 22.4. Квадратная консолидация

совершенные сигналы. Конечно, вы не будете правы «на сто процентов», но чем тщательнее вы будете фильтровать свою торговлю, тем лучше, вероятно, она станет.

Ключевые уровни: кодовое слово «пианино»

Профиль рынка был разработан с целью показать, что делают участники рынка на более долгосрочном временном масштабе («УРБДВМ»). Логика ясна: краткосрочные трейдеры не двигают рынок, так как они ничего не приносят на него и ничего не уносят. Но УРБДВМ либо «вкладывают» деньги в рынок, либо забирают их с него. Они заставляют его двигаться вверх или вниз. Конкретными местами, в которых мы можем ожидать активных действий со стороны УРБДВМ, являются «ключевые уровни». Эта фраза относится к долгосрочным уровням поддержки и сопротивления, плюс «круглые» цифры, плюс

уровни, которые становятся знаменитыми на рынке, — те, о которых много говорят, т. е. цели. Говоря это, я иногда использую более краткосрочные уровни, которые также удовлетворяют этим критериям, в основном когда мне необходимо открыть позицию для хеджирования опционного контракта.

Часто на этих уровнях произойдет какой-либо разворот, который, как правило, окажется крупным. Я обычно жду появления одного из следующих сигналов в этой точке: неудавшегося гэпа, неудавшегося прорыва или какого-либо иного намека. Часто самые лучшие сделки открываются на этих уровнях. Падение FTSE от пиковой отметки 3405, начавшееся 23 июня 1995 г., — хороший пример. Коротко говоря, я ищу один из других сигналов, связанный с «ключевым уровнем», который повышает качество сигнала и делает сделку более привлекательной — более качественной торговой возможностью.

«Пятерка» Эллиотта: кодовое слово «иллюзия»

Я недавно написал одному из своих подписчиков: «Как бы мне хотелось, чтобы в начале моей трейдерской карьеры я бы столкнулся с «профилем рынка», а не со всем этим «эллиоттовским» мусором», — и я сказал то, что думал. Проблема эллиоттизма в том, что его пытаются представить тем, чем он на самом деле не является. Эллиоттисты говорят о всяких «законах мироздания» и всякой подобной чепухе, создавая впечатление того, что все это имеет какую-то значимость. Да, может быть, однажды мы все скажем, что Эллиотт был прав всегда, но сейчас это не имеет никакого значения и не будет иметь, как убеждены участники рынка, которые знают об этих взглядах. Рынки имеют склонность опровергать, и если кто-то находит какой-то «секрет», то он будет опровергнут и более не будет секретом и чем-то «эффективным». Кроме того, вся логика Эллиотта ущербна. Как может любая теория, объясняющая все типы и формы ценовой динамики, иметь какую-то ценность? Как можно предсказать то, что предсказать невозможно? Проблема в том, что как только вы начинаете отождествлять понятие «значимость» с какой-либо техникой, которая разработана лишь для того, чтобы заставить вас войти в позицию, становится намного труднее выйти, когда вы видите, что все идет не так, как должно, а это именно то, что вы обязаны быть в состоянии сделать. Смотрите дискуссию «Теория Эллиотта — наркотик?» в Приложении 5.

Как может любая теория, объясняющая все типы и формы ценовой динамики, иметь какую-то ценность? Как можно предсказать то, что предсказать невозможно?

Тем не менее «пятерка» Эллиотта может быть полезным сигналом. Я не собираюсь слишком распространяться об этом, и если вам интересно, как она выглядит, вы можете либо посмотреть на рис. 22.5, либо прочитать книгу по теории Эллиотта, которую мы включили в категорию «вредных», так как на очистку мозга от «загрязнения» может затем уйти достаточно длительное время.

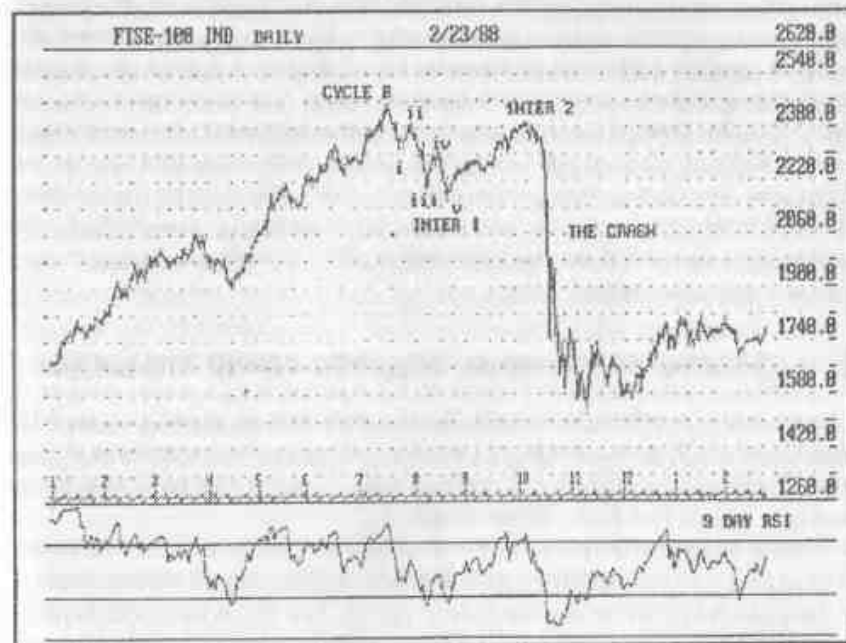


Рис. 22.5. «Пятерка» Эллиотта

Сигнал достаточно четкий. Если мы видим «пятерку», то это говорит о том, что направление «пятерки» — это направление тренда. Тогда вход в направлении тренда становится делом техники. Мы рекомендуем использовать одну из низко рискованных возможностей, о которых говорилось здесь, либо входить, когда рынок преодолевает минимумы «пятерки». «Пятерка» также может использоваться в качестве сигнала разворота тренда, если следует за другой «пятеркой», — см. главу 24.

Неудавшиеся фигуры: кодовое слово «утконос»

Я писал о них в бюллетене и говорил о них по горячей линии в течение некоторого времени. Они, вероятно, являются одними из наиболее важных формаций, которые трейдер может обнаружить. Причина этого проста и логична. Если формируется фигура, то некоторое число трейдеров, возможно, большое, следует ей. Таким образом, уже есть повод для того, чтобы «не верить» этой фигуре, т. е., торговать против нее. Но перед этим лучше дождаться какого-либо сигнала, говорящего о том, что фигура разваливается. Любая фигура может быть использована для этих целей, но «пятерка» Эллиотта и «голова и плечи» — две, которые сразу приходят на ум. В какой-то степени неудавшийся пробой является примером такой фигуры. Когда поддержка пробита, классическая теория говорит о том, что это сигнал к продаже. Если же пробой не удастся и мы видим неудавшийся пробой, то мы покупаем. Детальное описание фигур, того, как они могут «не удалиться», как их торговать и где ставить стопы, выходит за рамки этой книги, но как только мы будем встречать хороший пример, мы будем приводить график в нашем бюллетене. Это, возможно, также станет предметом следующей книги.

Следование за трендом: кодовое слово «лошадь»

Следовать за трендом непросто. Как удержаться на дикой лошади? Но это именно то, чем и является тренд. Он пытается стряхнуть с себя всех трейдеров, которые следуют за ним, — он на самом деле вынужден это делать для того, чтобы выжить.

Мы должны смириться с тем, что трейдинг — это всегда компромисс. Мы никогда не сможем покупать все минимумы и продавать все максимумы, мы никогда не поймаем весь тренд. Так что в качестве первого шага хорошо определить тренд. Как только мы дадим ему определение, мы сможем использовать его для того, чтобы «ловить» тренды, — в этом смысле слова действительно будут ловушкой.

Я буду использовать «профиль рынка» для определения тренда. По определению тренд считается восходящим в отсутствие инициирующих продаж и нисходящим — в отсутствие инициирующих покупок.

Это определяет и стоп. Мы должны увидеть динамику, направленную против тренда, которая должна быть принята. Для того чтобы правильно использовать эту технику, необходимо знать уровень, соответствующий «ценности». Эти вычисления непросто, и их лучше

проводить с использованием соответствующего программного обеспечения. Либо вы можете использовать торговый диапазон предыдущего дня для идентификации инициирующей динамики противоположной направленности.

Концепция «принятия» обсуждалась в главе 15. Если рынок отвергает пробой, то для вас желательно остаться с трендом, в противном случае вам следует выйти. Вообще, вы должны решать все разногласия в пользу тренда так долго, как это возможно, — хотя бы потому, что он — ваш друг¹.

Это оставляет открытым вопрос о критерии входа. Однако конкретного критерия входа у нас нет. Мы ищем возможности войти, используя одну из низко рискованных торговых возможностей, которые мы уже обсуждали, и далее, если мы сможем присоединиться к тренду, мы стараемся с ним остаться. Возможно, ваши входы будут множественны. Это нормально, но вы должны быть внимательны и следить за своей совокупной позицией, чтобы она не стала слишком большой.

Одна из техник, которая может пригодиться, состоит в продаже опционов тогда, когда вы чувствуете, что тренд выдыхается. Так что если вы следуете за восходящим трендом и у вас открыта длинная позиция, скажем, по четырем фьючерсным контрактам, вы можете продать два опциона колл в точке, в которой вы в противном случае закрыли бы некоторые из фьючерсов, не из-за какого-либо свидетельства того, что тренд изменился, а потому, что с психологической точки зрения рынок вас как бы немного «расшатал». Это можно делать на различных стадиях, добавив таким образом значительную сумму к своей прибыли.

Одна из техник, которая может пригодиться, состоит в продаже опционов тогда, когда вы чувствуете, что тренд выдыхается.

Корректирующая динамика

Поговорив о трендах, теперь мы должны вспомнить о корректирующей динамике. Цель любой коррекции — вытряхнуть из позиций тех, кто следует за трендом. Коррекции используют различные виды оружия, включая время, цены, новости и скорость, каждый из которых может

¹ Имеется в виду известная поговорка-стишок «тренд — ваш друг» (The trend is your friend). — *Прим. пер.*

помочь создать соответствующие психологические предпосылки, которые позволят тренду возобновиться. Конечно, важно провести различие между корректирующей динамикой и новым трендом. Естественно, это непросто, но мы должны быть готовы периодически получать убытки, и должны быть готовы к тому, что будем правы далеко не всегда. Проблема определения начала нового тренда — одна из самых серьезных наряду с проблемой идентификации динамики рынка как идущей вбок либо как находящейся в тренде.

Лишь самые слабые коррекции не приведут к развитию какой-либо ценовой динамики, которая вполне может оказаться иницирующей динамикой против тренда, за которым мы следуем. Если она не признана, то мы вполне можем остаться с трендом, но если нас вытряхнуло из позиции, то мы должны повторно в нее войти, как только мы определим, что это всего лишь коррекция.

На рис. 22.6 показан рост, последовавший за корректирующей динамикой. В данном случае ралли не удалось, опровергнув сигнал.

Другие систематизированные подходы

Они встречаются во всевозможных формах и видах, более детально о них рассказывается в главе 23.

Резюме

- Я рассказал о десяти типах фьючерсных стратегий.
- Открытие с разрывом происходит тогда, когда рынок показывает разрыв (гэп) между предыдущим закрытием и последующим открытием.
- Неудавшийся прорыв (пробой) имеет место тогда, когда цена преодолевает предыдущий максимум (минимум), а затем разворачивается.
- Неудавшийся ретест имеет место тогда, когда цена тестирует предыдущий максимум (минимум), преодолеть который ей не удается, а затем — разворачивается.
- Квадратная консолидация — это фигура, представляющая собой прямоугольник. Сигнал подается тогда, когда цена выходит из «квадрата».
- «Ключевой уровень» — важная концепция, под которой подразумевается динамика рынка в районе установленных ранее уровней поддержки и сопротивления или «круглых» цифр.

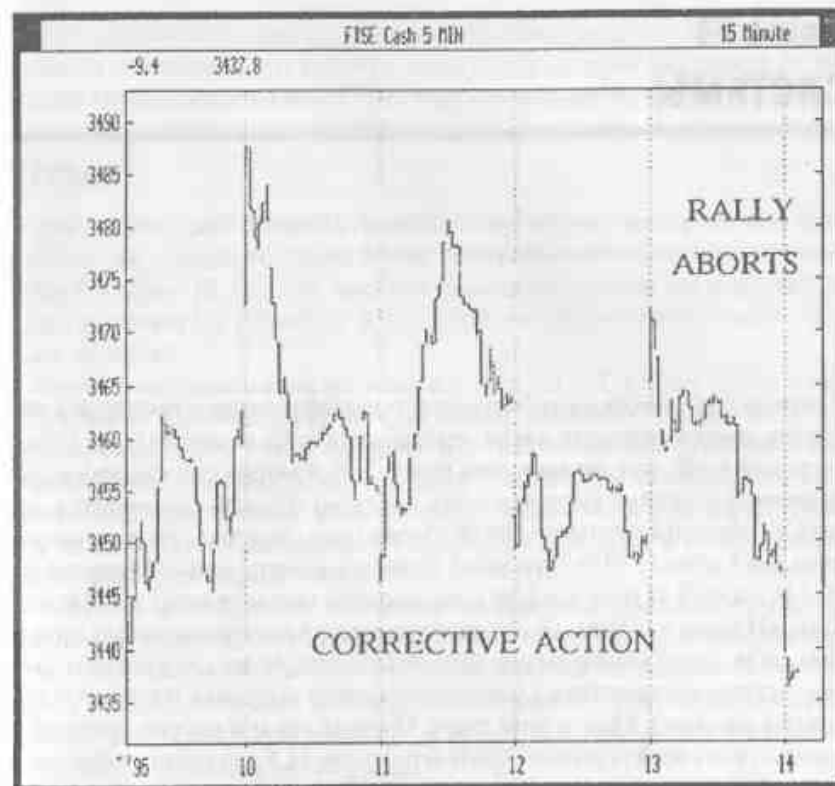


Рис. 22.6. Корректирующая динамика

- «Пятерки» Эллиотта — элемент волновой теории Эллиотта.
- Стоять в направлении тренда тяжело, но если у вас это получится, он вас щедро вознаградит.
- Корректирующая динамика является признаком того, что предыдущий тренд должен возобновиться.
- О других систематизированных подходах рассказывается в двух последующих главах.

Глава 23

СИСТЕМЫ

Я активно занимаюсь разработкой систематизированных подходов к динамике рынка, которые часто основываются на некоторых из низко рискованных идей, описанных в этой книге. Так, я разработал систему внутрисуточной торговли (уже продана), согласно которой открывается несколько позиций в течение дня. Есть еще одна система, которая торгует лишь раз в день, — PDS (продана). Помимо прочего, разработана система, следующая за трендом (несколько копий еще осталось), а также система «Ночник» (Overnighter), которая играет на определенных ситуациях, используя соотношение закрытия и открытия следующего дня. Эти системы соответствуют моим собственным правилам торговли, о которых я расскажу ниже в этой главе. Полный список систем, которые я использую в своей торговле, приведен в главе 24. Стратегии, описанные в главе 22, лежат в основе некоторых из этих систем.

Я никогда не продаю систему более чем 10 людям, так что цена может оказаться сравнительно высокой. Однако «каждый пудинг проверяется лишь во время его съедения», то же справедливо и по отношению к системам — они стоят лишь тех будущих прибылей, которые могут принести. Любой, кто покупает у меня систему, покупает не просто ее, а также и мое стремление заставить ее работать на него либо найти альтернативный способ победы на рынке. Это важное для меня убеждение, и именно по этой причине я всегда ограничиваю число продаваемых копий.

Я никогда не продаю систему более чем 10 людям.

Цена, по которой продается система, также отражает и то, насколько прибыльной она является. Есть некоторый взнос, который производится при поставке, но дальнейшие платежи осуществляются толь-

ко из прибылей. Это требует некоторого доверия, и, как правило, я заключаю подобного рода сделку с кем-то, кого я знаю; например, с кем-то, кто подписывается на «ТТТ». Однако возможны и исключения.

Стопы

Я уже с некоторой степенью детальности говорил о стопах, обсуждая каждую из описанных выше низко рискованных возможностей, и, более полно, в главе 15. Однако мое использование стопов эволюционировало, что было бы полезно и для других трейдеров, так что несколько слов об этом.

Когда я впервые начал торговать, я не знал, что такое стоп. Однако я продавал опционы, и если чувствовал давление, то, как я думал, ограничивал риск путем продажи противоположных опционов или покупки аналогичных. В этом смысле я несколько продвинулся в направлении ограничения своего риска, также были некоторые уровни, на которых я предпринимал подобные действия и которые можно назвать уровнями «стопов».

Затем я начал больше узнавать о трейдинге (можете быть уверенными, что наиболее безопасным путем), и я также занялся фьючерсами. На этом этапе я узнал основы использования стопов. Я прошел через несколько стадий и использовал стопы на фьючерсах, на спот-рынке (мои брокеры делали это за меня). Я использовал и слишком длинные, и очень короткие стопы.

Я до сих пор прибегаю к некоторым из этих техник время от времени, в большинстве случаев, когда мне надо по тем или иным причинам отлучиться из офиса. У меня есть одна история предостерегающего характера на этот счет. Мой друг выскочил на 10 минут купить бумаги и был уверен, что беспокоиться о выставлении стоп-приказа нет никакой нужды. Ему надо было перейти через пешеходный переход. Первая машина остановилась, вторая — нет, и первая в результате врезалась в него. Он попал в больницу, и, когда снова встал на ноги, обнаружил, что хорошо проиграл по своим открытым позициям. Мораль такова: если вы куда-то выходите, поставьте стоп.

Мораль такова: если вы куда-то выходите, поставьте стоп.

Однако есть еще один момент. В настоящее время моего уровня дисциплины достаточно для того, чтобы действовать по стопам «в уме», поэтому у меня нет необходимости выставлять их на рынке. Но если

у вас нет соответствующего уровня дисциплины, вы должны выставить на рынок стоп-ордера.

Так как же я использую стопы в настоящее время? Как правило, я использую стопы «в уме», но я также использую и концессию принятия. Другими словами, я хочу увидеть, что цена была принята рынком ниже моего уровня стопа перед тем, как выйти. Всегда, когда мне надо отойти, я ставлю на рынок какой-нибудь простой стоп. Так что ответ на вопрос будет таким: «Нет, не всегда». Но я всегда контролирую свой риск — и вы должны делать то же самое.

Один из секретов успеха

Это можно рассматривать и как секрет успеха, и как причину того, почему многие терпят поражение на рынке. Самой большой проблемой в моем трейдинге были «предубеждения», особенно, теория Эллиотта. Я видел какую-либо фигуру и, думаю, на подсознательном (или частично подсознательном) уровне становился уверенным в том или ином исходе событий на рынке. Затем это оказывало влияние на весь мой трейдинг, обычно — с печальными последствиями. Но подобный эффект на вас могут оказать и многие другие техники. Единственный ответ — знать о проблеме и затем активно развеять эту иллюзию. При совершении каждой сделки вы должны четко отдавать себе отчет, по каким причинам вы ее совершаете. Если чувствуете, что становитесь подверженным иллюзии, — обязательно избавьтесь от ее влияния.

Все фигуры, формирующиеся на рынке, не являются значимыми до тех пор, пока не получили подтверждения. После этого они остаются подтвержденными до тех пор, пока не будут опровергнуты. Убедитесь, что вы знаете, когда это происходит. И помните: «Торгуйте то, что видите, а не то, что думаете!» (Джо Росс).

Некоторые дополнительные комментарии

Материала этой книги должно быть достаточно для того, чтобы он подошел даже самому суетливому трейдеру. Если хотите, то вы можете торговать даже два или три раза в день, следуя некоторым из описанных сигналов. Однако главное — быть избирательным. Берите лишь лучшее — это очень важная концессия. Определите, чего вы ищете, и затем собирайте лишь самые спелые фрукты. Попробуйте сколько-то, чем больше, тем лучше.

Мой собственный трейдинг

Торгую ли я по этим системам? Будьте уверены, да! Эти системы делают деньги, они делают их низко рискованным и приемлемым способом. Некоторые из наилучших движений развились после поступления некоторых из этих сигналов. Они соответствуют здравому смыслу — по крайней мере такое убеждение у меня сложилось несколько лет назад. Вы всегда рискуете малой частью для того, чтобы поймать намного большую сумму.

Тем не менее я не совершенен в торговле своих систем. Есть прекрасная книга Джо Росса «Торговля по минутам». Именно в ней он сделал то важнейшее утверждение: «Торгуйте то, что видите, а не то, что думаете!» Это важно. Одной из самых больших моих проблем было пристрастие к теории Эллиотта — см. Приложение 5. Иногда, когда формировалась фигура по Эллиотту, я находил, что против собственной воли я принимал его точку зрения. В ряде случаев в прошлом это стоило мне достаточно дорого. Но сейчас я преодолел эту проблему и торгую то, что вижу, а не то, что думаю, отфильтровывая таким образом чужие мнения. Этот процесс длится некоторое время, так как протекает достаточно глубоко и всегда есть потенциал самосовершенствования, но в трейдинге критически важно достичь собственного потенциала.

Я понимаю, что периодически в этой книге я повторяюсь, но думаю, что особо важные моменты необходимо повторять, чтобы подчеркнуть их важность.

Также не думайте, что я — великий трейдер. Я — хороший, но не великий... пока! Я достиг стадии, на которой мои прибыли превышают мои убытки так, что я чувствую себя комфортно, и это результат следования принципам, изложенным в этой книге и соблюдения дисциплины. Дисциплина — всегда проблема. Но я разработал правила торговли, которые дают мне достаточную гибкость, так что я могу следовать им.

Мои торговые правила

В этой книге изложено все, что я знаю о трейдинге. Кто-то может сказать, что она немного сумбурична, что в ней недостаточно выводов. Это замечание было бы справедливым, но вы должны делать свои собственные выводы. Это суть трейдинга. Говорят, что можно подвести лошадь к воде, но нельзя заставить ее пить. Я постарался дать вам всю необходимую информацию из своего опыта (в качестве «воды»), чтобы по-

зволить вам пить, но пить вы должны сами. Вы должны отобрать из этой информации то, что вам нужно для того, чтобы разработать свой торговый план.

В этом ключе ниже я привожу правила своей торговли.

Вы должны отобрать из этой информации то, что вам нужно для того, чтобы разработать свой торговый план.

Торговые правила — август 1998 г.

1. Использовать лишь наилучшие возможности. К ним относятся ситуации:
 - a) Когда тренд четко определим или когда (редко) есть очень четкий сигнал разворота
 - и
 - b) Есть либо ОР на открытии либо ОР от ключевого уровня (неудавшийся ретест или прорыв) (система PDS).
2. Продавать опционы тогда, когда выполняется условие «а», так что позиция открывается в направлении (видимого) тренда.
3. Торговать фьючерсы при выполнении условий «а» и «b» и только в этом случае.
4. Оставлять фьючерсы на ночь лишь тогда, когда на то есть веские причины и не слишком много отрицательных факторов.
5. Использовать стратегию защиты прибыли/безубыточности. Собирать графики всех наилучших торговых возможностей (НВ) и изучать их.

Стопы/хеджирование

По фьючерсам начальный стоп-приказ ставится за ОР. Пытаться оставаться работать по тренду и оставаться с ним, но также пытаться и защищать прибыль. Не хеджироваться опционами до тех пор, пока фьючерсы по крайней мере не находятся на 80% в прибыльной зоне, а затем — внимательно подумать, не лучше ли зафиксировать прибыль.

Опционы/хеджирование

Всегда открывать направленные позиции. Вначале торговать направленно, и далее в случае необходимости сбалансировать сделку. Не уравнивать в случае, если до истечения остается еще более двух или трех недель. Хеджировать, используя «правило 25», или исполь-

зовать соответствующие возможности с низким риском в случае, если они представляются. Не продавать противоположные опционы до тех пор, пока выраженный тренд не разовьется в этом направлении. Из сказанного вы можете сделать вывод, что я использую все возможности с низким риском, описанные в этой книге, и что я сделал свои собственные выводы из рассуждений о продаже опционов. Эта книга написана так, что вы сможете сделать то же самое. Вы не выберете те же правила, что выбрал я (как я подозреваю). Но вы должны выбрать такие правила, которые будут соответствовать вашим личным особенностям. Формулирование собственных правил должно стать одной из ваших основных целей по прочтении этой книги.

Предупреждение о риске/ограничении ответственности

Ни одна постоянная книга о трейдинге не может считаться законченной без этого. Кроме того, законодательство Великобритании требует этого, что, возможно, неплохо, несмотря на то насколько строгим оно может быть в отдельных аспектах. Тем не менее подобные предупреждения действительно имеют определенную пользу — они позволяют вам и мне вновь спуститься на землю. Это предупреждение означает то, о чем в нем говорится. Мы находимся в реальном мире, поэтому перед тем, как предпринять какое-либо действие на рынке, необходимо убедиться, что вы не витаете в мечтах о постоянном успехе на рынке, а находитесь на земле. Я в этой книге не пытаюсь ничего продать, кроме реальности, а реальность часто болезненна.

В этой книге я рассказываю о торговых подходах, которые доказали свою успешность на рынке, о чем я говорил выше. Однако трейдеры должны четко понимать один момент: даже лучшие системы, которые были протестированы в многолетней истории, показывают убыточные периоды (периоды просадок капитала) длиной несколько месяцев. Это риск любого систематического подхода к рынку. Управление капиталом и контроль риска придуманы для того, чтобы уменьшить влияние подобных обстоятельств, но они не могут избавить вас от него. Так что убытки будут иметь место, и они могут оказаться такими, что сотрут в пыль ваш торговый капитал. Если описанные стратегии будут применяться корректно, то я не думаю, что это произойдет, но не могу гарантировать, что этого не будет. Также я не могу и нести ответ-

ственность за решения, принимаемые другими трейдерами на основе такого подхода. Жизненно важно, чтобы вы осознали свою полную ответственность за свои действия на рынке, если вы на это не способны, то не торгуйте.

Ничто в этой книге не следует воспринимать как совет покупать или продавать фьючерсный или опционный контракт любого типа, равно как и любой другой инструмент. Я лишь излагаю подход. Вам предстоит решить, подходит ли он вам, и любые торговые решения, принятые вами, будут исключительно вашими.

Это еще не конец

Это еще не все, хотя мы и приближаемся к концу второй части. На самом деле это, возможно, начало. Теперь вам решать, смогут ли подходы, описанные в этой книге, помочь вам сделать деньги на рынке. Как и со всем остальным, что я делаю, я хочу, чтобы вам окупилась с таким трудом заработанные деньги, так что я был бы рад обсудить эту книгу с вами. Если есть какие-то моменты, оставшиеся вам неясными, не стесняйтесь связаться со мной (детали приведены на стр. 251). Это не потребует дополнительной платы, но эта услуга не является бесплатной для всех. Я всегда буду рад обсудить и объяснить что угодно, касающееся этой книги, но начиная с некоторого момента ответы на подобные вопросы будет правильнее рассматривать как платную консультацию — см. Приложение 1. Я вам скажу, если вы достигнете этой точки.

Ключ к успеху в трейдинге — последовательность и следование золотым правилам. Вот они:

1. Используйте только наилучшие возможности.
2. Всегда минимизируйте риск. Сюда же относятся и использование исключительно низко рискованных возможностей.
3. Используйте хорошую систему управления капиталом.
4. Обеспечьте уровень дисциплины, достаточный для следования этим правилам, особенно первому. Очень просто стать слишком самоуверенным и начать торговать все, что вы видите. В этом случае вы вскоре останетесь без штанов. «Лишь лучшее достойно нашего трейдинга», — хороший девиз.

Вы не можете научиться этому, не делая этого.
(Приписывается Казанове)

Резюме

- Я рассказал о своей работе с системами и о своем подходе и тем, кто желает эти системы приобрести.
- Моя методика использования стопов эволюционировала. Трейдер не должен использовать стопы «в уме», если только он не уверен на 100%, что будет действовать по ним.
- Убежденность в определенном исходе — большая проблема, с которой я столкнулся на своем пути к успеху. Критически важно следить за рынком и торговать то, что вы видите (особенно если это противоречит вашим ощущениям), а не то, что вы думаете.
- Мой собственный трейдинг достиг довольно продвинутого уровня, но еще есть пространство для его улучшения — и я подозреваю, что так будет всегда.
- Я изложил правила своей торговли.
- Я сделал предупреждение о риске, так как я считаю критически важным, чтобы трейдер всегда помнил о возможности неблагоприятного исхода.

Глава 24

О ТОРГОВЫХ СИСТЕМАХ И О ТОМ, КОГДА ИХ ИСПОЛЬЗОВАТЬ

*Трейдинг и жизнь — это действие,
а не мыслительный процесс.*

Джон Пайпер

Существует несколько способов использования торговых систем:

1. На 100% механически. Это трудно и требует дисциплины, с чем у большинства трейдеров есть проблемы, как и в моем случае. Я знаю трейдеров, которые говорят, что они следуют этому подходу и что дела у них идут хорошо, но этот способ — не для меня.
2. На 0% механически. Так поступает большинство трейдеров, которые пытаются использовать систему, потом бросают ее и переходят к следующей. Эта техника обречена на провал. Вы должны стать экспертом в выбранной вами специализации на рынке. Один из первых шагов — определиться со своей специализацией. Это требует размышления и самоанализа. Нет ничего хорошего в метании между различными техниками. Странно, но большая часть тех, кто покупает системы, никогда не использует их по назначению. Лишь около 1% купивших на самом деле их используют.
3. Способ, которым я использую системы, заключается в том, что я жду формирования определенной модели на рынке, а затем использую ту систему, которая покажется наиболее подходящей. Таким образом, ключевым фактором является модель, а не система.

Торговые системы

Торговые системы представляют собой простые механизмы входа в сделку плюс все необходимые элементы любой системы:

1. Низкий риск. Каждая система включает в себя простой механизм выхода, который выбрасывает вас из позиции, если вы не правы.
2. Очевидная точка срабатывания (триггер), так что подается четкий и однозначный сигнал.
3. Простая логика, объясняющая, почему это должно работать.

Мы никогда не знаем, что рынок предложит нам в каждый момент. Поэтому я разработал несколько подобных систем, так что я могу открыть позицию, когда вижу формирование соответствующей модели. Я использую следующие системы:

1. V.
2. XXX.
3. Неудавшийся ретест.
4. Неудавшийся прорыв.
5. «Пятерка» Элліотта.
6. PDS.
7. «Охотник за трендами».
8. «Ночник».
9. Неудавшиеся фигуры.

Кое-что в этих методиках повторяется, но вот как они работают.

V

Это сильно краткосрочная система, требующая всего лишь преодоления минимума или максимума предыдущего пятиминутного бара для подачи сигнала. Получила свое название от римской цифры «5». Стоп ставится на противоположном экстремуме бара, после которого был подан сигнал («триггерного» бара). Я могу использовать ее на открытии в случае, если ожидаю сильной направленной ценовой динамики, т. е. если я увидел хорошую модель. На открытии первый бар будет являться триггерным, и, если я вижу возможность открыть короткую позицию, я сделаю это в случае, когда рынок покажет значение ниже минимума первого бара. Я обычно открываюсь, если он пробивается на один тик¹. Также я могу использовать какую-либо форму принятия в качестве стопа.

¹ Минимальный шаг цены. — Прим. пер.

XXX

Эта система аналогична предыдущему подходу, за тем исключением, что она использует 30-минутные бары. Римское число 30 записывается как «XXX».

Неудавшийся ретест и неудавшийся прорыв

Про них было рассказано в главе 22, и мне нечего к этому добавить.

«Пятерка» Эллиотта

Про «пятерку» Эллиотта было рассказано в главе 21. Однако я решил скорректировать теорию Эллиотта или по крайней мере свою интерпретацию ее. В качестве альтернативы я буду рассматривать «пятерку» Эллиотта как показатель смены тренда. Я не торгую корректирующие движения против направления «пятерки». Если подобная коррекция просматривается, то, возможно, я буду торговать разворот, но моим первым импульсом будет открыться против «пятерки» как только становится видно, что ее формирование завершилось.

PDS

PDS является системой, которую я уже продал и я договорился с покупателями, что не буду раскрывать подробности о ее правилах торговли. Однако концепция, лежащая в основе данной системы, заключается в раннем обнаружении направленных покупок или продаж, которые должны показать шип на графике, который может являться в потенциале или быть подтвержденным ОР (отрицательным развитием). Но правила, по которым система торгует на самом деле, — секрет.

«Охотник за трендами»

«Охотник за трендами» — еще одна система, которую я продал. Она похожа на PDS в том, что ждет появления ОР, но в данном случае — ОР, которое должно быть подтверждено развитием. Как и в предыдущем случае, конкретные правила не могут быть раскрыты, однако у меня есть еще несколько копий этой системы на продажу. PDS продана полностью.

«Ночник»

Раньше я остерегался оставлять позиции на ночь, но затем понял, что это лишь еще одно проявление страха, который рынок вселяет в нас и который мы должны преодолеть, если действительно хотим добиться успеха. В этом контексте рекомендую заглянуть в главу 2 и прочитать про «эво-

люцию трейдера». Одной из книг, которая помогла мне, была книга «Инструментарий торговых систем» Джо Крастингера (*Joe Krustinger*). Его логика проста: если большинство трейдеров боится оставлять позиции на ночь, а это именно так, то это как раз то, что следует делать успешному трейдеру. «Ночник» предлагается к продаже.

Неудавшиеся фигуры

Про неудавшиеся фигуры также рассказывается в главе 21.

Как заработать состояние, торгуя фьючерсами

Если вы будете придерживаться торговой стратегии, описанной в этой книге, то будете использовать лишь лучшие возможности, быстро выходя, когда все идет не так, как надо, и давая прибылям идти. Делайте так, и вы выиграете еще до того, как начнете. Такой взгляд имеет большое значение. Вы — победитель, а не неудачник. На самом деле исключите слово «неудачник» из своего словарного запаса, и вы удивитесь, насколько серьезные перемены это может произвести. Загляните в «Разбуди великана внутри» Энтони Роббинса (*Antony Robbins*).

Здесь я хочу раскрыть все секреты, которые узнал. Некоторые из них вы уже знаете, некоторые — уже были раскрыты в этой книге, но частью любого секрета является осознание его ценности.

1. Если вы поймали хорошее движение, оставайтесь с ним. Если вы чувствуете, что ваши мысли сконцентрированы вокруг выхода, переключите их на добавление к позиции. Пока у идиотского левого полушария есть, о чем думать, оно обычно будет счастливо.
2. Не прыгайте от одной тактики к другой, придерживайтесь выбранной. В противном случае вы обнаружите, что по мере того, как вы их меняете, меняется и рынок и вы продолжаете промахиваться. Будьте терпеливы.
3. Продавать опционы лучше в периоды высокой волатильности, особенно если все, кто делает это, только что проиграли.
4. Вам нужна помощь других людей в изучении этого бизнеса и в осознании ценности торговых техник. Например, я бы никогда не осознал ценности «профиля рынка», если бы не помощь Pitfox (Pitfox — шип институционального трейдера, который пожелал остаться неизвестным). В главе 12 приведено интервью с ним. В данном случае первое, что он попросил меня сделать, было прочитать книгу Персига (Persig) «Дзен и искусство содержания мотоцик-

ла» (Zen and the Art of Motorcycle Maintenance). Если я уважаю чьи-то способности, то всегда делаю то, что рекомендует этот человек. Я думаю, что этого правила стоит придерживаться. Другими словами, вы должны рассматривать себя как «пустое судно». Нет ничего хорошего, если вы будете переполнены самим собой — ни для чего другого не останется места. Разберитесь и поразмышляйте над этим.

5. По когда дело доходит до торговли, вы должны принадлежать самому себе. Никого не слушайте, не следуйте ничьим советам. Идите своей собственной дорогой, это единственный путь к успеху. Это не означает, что вы не можете использовать методики других, полностью или частично, но вы должны сделать их своими. Ничто другое работать не будет.
6. Не попадайте в «ловушку трех убытков». Большинство трейдеров используют систему, а затем бросают ее, когда она покажет три убытка подряд. Но этим страдают все системы. Если вы пойдете по этому пути, то никогда не достигните успеха, так как будете постоянно менять что-то.
7. Вы должны концентрироваться на том, из чем нужно. Выберите то, что понадобится вам для вашего подхода, и заполучите это. Используйте соответствующее программное обеспечение, поставщиков данных и т. д. Затем станьте экспертом в этом подходе. Вы должны стать экспертом для того, чтобы выиграть, но вы не добьетесь этого без специализации.
8. Один из главных уроков, который необходимо усвоить, состоит в том, как относиться к выигрышам. Так как у нас обычно меньше подобного опыта, то и меньше возможностей для того, чтобы учиться. Это не сводится лишь к замкнутому кругу дисциплины (когда сначала трейдер дисциплинирован и зарабатывает деньги, потом становится самодовольным и проигрывает и т. д., круг за кругом), который в сравнении кажется чем-то совсем легким. Это уходит корнями в самую суть нашего бытия, включая в себя и то, что по мере того, как мы изучаем этот бизнес, мы должны привыкнуть к тому, что убыток — это нормально. Как только мы начинаем выигрывать, возникает противоречие с системой, которую мы построили до этого для того, чтобы справляться с убытками. Правила, которые, как мы знаем, позволяют нам побеждать, начинают ломаться, и не совсем ясно, почему. Эту порочную закономерность необходимо побороть.

9. Обрезайте убытки.
 10. Давайте прибылям идти.
 11. Используйте лишь наилучшие возможности.
- Усвойте все это — и вы станете победителем! Удачи!

Резюме

- Я использую какую-либо торговую систему только после того, как увижу формирование модели на рынке.
- Основными свойствами любой системы являются низкий риск, четкий сигнал входа и простая логика, объясняющая, почему она должна работать.
- Я перечислил девять систем, которые я использую, и рассказал, как работает большинство из них.
- В заключение я рассказал о некоторых главных секретах успеха, которые я постиг на протяжении своей карьеры.

Индикаторы и техники работы на рынке

Теперь я хочу поговорить об иллюзии, так как иллюзия лежит в основе принятия большинства торговых решений. Сама по себе она не является проблемой. Проблема же заключается в том, что слишком много трейдеров придают иллюзии значение, когда на самом деле она часто не значит вообще ничего. Иллюзия может принимать формы волновой теории Эллиотта, анализа Ганна, расхождения индекса относительной силы (RSI), сигналов гистограммы, схождения-расхождения скользящих средних (MACD), стохастических осцилляторов и всего, чего угодно. Правда же состоит в том, что ничто из вышеназванного не значит ничего. Это не означает, что подаваемые сигналы обязательно являются ложными, но они будут корректны лишь статистически, т. е. не имеют значения. Они полезны, лишь пока рынок подтверждает их своей динамикой, если же нет — то они хуже, чем бесполезны. На самом деле часто большая часть этих сигналов может использоваться лишь в качестве стратегий входа. Вход — самое простое, не имеет большого значения то, как вы входите, важно, как вы выходите. Многие трейдеры попадают на иллюзию и проигрывают потому, что не замечают, что используемый сигнал перестал быть значимым. Все дело в том, чтобы видеть в стратегии входа то, что она представляет собой на самом деле, — это всего лишь удобная иллюзия, которая заставит вас войти в рынок. Успешные трейдеры остаются в позиции лишь до

тех пор, пока она удовлетворяет их критериям, как только она перестает удовлетворять им, они выходят. Это ключевой момент: вход в значительной степени нерелевантен, его единственное назначение — дать вам триггер для входа, да еще точку стопа. Поймите это, и вы — на правильном пути.

Говоря другими словами, трейдеры заикливаются на своем критерии входа, и большинство знакомых вам техник является лишь техниками входа, ничем более, а когда мы пытаемся видеть в них что-то еще, начинаются проблемы. Теория Эллиотта и анализ Ганна — самые наихудшие из них, так как представляются вам с самого начала тем, чем на самом деле не являются. Истина же состоит в том, что если вы торгуете в направлении тренда, не имеет большого значения, где вы входите, если против него — тоже. В первом случае вы выиграете восемь раз из десяти, во втором — проиграете. Можете угадать, что произойдет в каждом из них? На самом деле «восемь раз из десяти» — некоторое преувеличение, но если вы правильно поймаете тренд, то, возможно, и нет. Однако воспринимаемый тренд часто не то же самое, что тренд.

Новости

Сами по себе новости также имеют небольшое значение. Вот притча, которая иллюстрирует это.

Как-то жил бедный фермер, чьим единственным достоянием был красивый жеребец. Однажды он убежал. «Какой ужас! — закричали соседи. — Что же ты теперь будешь делать?» Фермер отметил, что замечательным произошедшее назвать нельзя, но он посмотрит, что будет дальше. На следующий день жеребец вернулся с двумя дикими кобылами, которых он пленил своим очарованием. «Господи, как замечательно!» — воскликнули соседи. «Возможно», — ответил фермер. На следующий день сын фермера, который делал всю работу, сломал ногу, объезжая двух кобыл. «Какой ужас! — сказали соседи. — Ты выживешь?» «Возможно», — ответил фермер. На следующий день пришли военные, чтобы забрать молодых людей в армию. «Как тебе повезло! — сказали соседи. — Теперь твой сын не погибнет на фронте».

Мораль этой истории в том, что новости сами по себе абсолютно нерелевантны; важно то, что следует за ними, а именно то, чего мы знать не можем. Применительно к трейдингу содержание имеет небольшое значение, важно то, как рынок воспринимает новость и как затем на нее

среагирует. Так что если восприятие¹ рынком можно назвать «хорошим», а мы видим продажи, то это дает нам соответствующий сигнал.

Новости также создают риск, так что следует избегать торговли перед выходом новостей. Позиции с низким риском станут возможным открывать лишь после выхода новости.

Игра с нулевой суммой? Не верьте!

Некоторые говорят, что торговля фьючерсами и опционами — игра с нулевой суммой. Не верьте. Это было бы так, если бы вы могли открывать и закрывать позиции бесплатно. Но такой возможности у вас нет. Каждый раз, когда вы торгуете, вы платите комиссионные, и это делает эту игру игрой с большой отрицательной суммой. А я пренебрегаю спрэдом котировок покупки и продажи, который добавляют к издержкам, если только мы не используем лимитные ордера, но с ними — свои проблемы. Это причина того, что процент проигравших на рынке так высок. Все трейдеры сражаются за отрицательный приз!

Системы

Некоторые трейдеры думают что все, что им нужно, — это система, и все будет в порядке. В этом есть доля правды, как я уже объяснял в этой книге. Однако эта система должна подходить им, и очень немногие системы, а возможно и вообще никакие, можно назвать «легкими». Они все требуют работы, а многие трейдеры на самом деле работать не хотят. Это одна из причин столь высокого процента отсеивающихся.

Резюме

- Некоторые из мифов широко распространены на рынке.
- Индикаторы и техники работы на рынке — в основном иллюзия.
- Новости никогда не бывают действительно «хорошими» или «плохими». Важно то, что происходит вслед за ними.
- Торговля фьючерсами и опционами — не игра с нулевой суммой, это игра с большой отрицательной суммой.
- Системы могут быть важным шагом вперед, но это не все, что можно сказать о них.

¹ Вероятно, ожидаемое восприятие. — Прим. пер.

Глава 26

10-ШАГОВЫЙ ПОДХОД К ТОРГОВЛЕ ФЬЮЧЕРСАМИ И ОПЦИОНАМИ

Я уже в течение более чем 10 лет торгую фьючерсами и опционами, рассматривая это как основную работу, и примерно столько же работаю с другими трейдерами для того, чтобы помочь им максимально реализовать свой потенциал. В течение лет мои взгляды как на трейдинг, так и на вопросы помощи другим менялись, что нетрудно предположить. Говоря кратко, вначале я считал, что каждый трейдер должен сам пройти этот путь, а все, что я могу сделать, — это быть его гидом. Теперь я понимаю, что это не наилучший подход. Тем, кто начинает движение к цели — к неограниченному трейдерскому успеху в торговле — можно дать намного больше, чем то, что может дать просто гид. На самом деле теперь я уверен в том, что этого им недостаточно. Поэтому я разработал простой 10-шаговый подход, который может использоваться не только теми, кто желает торговать фьючерсами, но также и теми, кто собирается продавать опционы, покупать их либо работать с акциями. В этой главе представлен 10-шаговый процесс. Следовательно, она может служить неким введением для тех, кто найдет данный подход полезным, и для тех, кто пожелает воспользоваться моей помощью в его применении.

Шаг 1. Где я нахожусь сейчас?

Я составил «Психологический опросник трейдера» (см. Приложение 4). Перед тем как понять, куда вы хотите идти, необходимо определить, где вы находитесь сейчас. В противном случае вы не будете знать, по какому пути пойти. Опросник служит двум целям. Первая — позволить мне определить, где вы находитесь, что позволит мне спла-

нировать для вас персональную программу. Вторая более важна: проинформировать вас об особенностях вашего подхода к рынку и показать, в каких областях вам необходимо над собой поработать.

Шаг 2. Куда я хочу попасть?

Если вы хотите добраться куда-то, будет неплохо знать, где это место находится. Как я сказал однажды: «Человек, у которого есть план, на несколько шагов опережает того, у кого плана нет».

Так что необходимо определить свои цели: вы хотите управлять деньгами, торговать на себя, или что?

Возможно, вы вообще не хотите торговать. Если так, то было бы неплохо обнаружить это прямо сейчас. Определите, где бы вы хотели себя видеть через пять лет. Определите шаги, которые вам потребуется предпринять для того, чтобы достичь этого. Далее вы должны решить, какая форма трейдинга вас интересует. Инструменты, временной масштаб, типы сигналов. Все это важно, и вы должны сделать правильный выбор для того, чтобы максимально реализовать свой потенциал. Вероятно, в ходе 10-шагового процесса вы еще вернетесь к шагу 2, так как по мере того, как вы будете больше узнавать, вы сможете переопределить свои цели и заново выбрать предпочтительную методику.

Шаг 3. Выживание (1)

Для того чтобы выжить, вы должны научиться ограничивать свои убытки.

Если вы не выживите, то у вас не будет ни малейшего шанса сделать деньги. Есть несколько способов ограничения убытков, и выбор того или иного будет зависеть от того, какой торговый инструмент вы используете и от стиля вашей торговли. У вас имеются следующие возможности:

1. Использовать стопы, которые выставляются на рынке.
2. Торговать через IG Index («букмекерская контора» в Великобритании), где вы сможете размещать «гарантированные» стопы.
3. Покупать опционы. В этом случае ваш риск будет ограничен размером вложенных средств.
4. Использовать стопы «в уме».

5. Использовать стопы, основанные на концепции «принятия».
6. Использовать соответствующие стратегии хеджирования, как это делаю я при продаже опционов.

Для тех, кто торгует фьючерсами, часто единственным приемлемым выбором является выставление стопа на рынке одновременно с открытием позиции. Это объясняется тем, что большинство трейдеров сталкиваются с огромными проблемами при попытке использования какого-либо другого способа постановки стопов. Ключ к выживанию — действовать тогда, когда это необходимо, так что следует использовать тот способ, который будет работать в вашем случае.

Шаг 3 — это шаг, который может сэкономить вам много тысяч фунтов. Это — самый важный урок, который вам предстоит усвоить, так как он даст вам время, необходимое для того, чтобы изучить все остальное.

Шаг 4. Выживание (2)

Выживания на рынке никогда «не будет слишком много». Шаг 4 связан с управлением капиталом (УК). Здесь также необходима «персональная настройка», что и является одной из задач моих консультационных услуг. Лично я нахожу, что мне не нравится рисковать более 1–2% капитала по одной торговой позиции, хотя я и рискую немного больше при продаже опционов из-за специфики процесса. Правило УК № 1 гласит, что ни в коем случае нельзя торговать более чем одним контрактом до тех пор, пока вы не станете регулярно получать прибыль. Но, возможно, оно должно утверждать, что ни в коем случае нельзя торговать по-настоящему до тех пор, пока ваша торговля «на бумаге» не станет регулярно показывать прибыль, — что сэкономило бы многим трейдерам целое состояние. Один пункт фьючерсов на FTSE в настоящее время соответствует 10 фунтам. Так что если ваш торговый капитал составляет 10 000 фунтов, то вы можете рисковать вплоть до 20 пунктов (200 фунтов, или 2%), чтобы соблюдать этот критерий. Возможно, 20 пунктов немного маловато, но вполне приемлемо. Определенно, даже выбрав такой профиль риска, вы увидите много хороших торговых возможностей. Без каких-либо проблем я смог бы разработать несколько четких методик, рискующих этой или меньшей суммой.

Шаг 5. Методики

Вот тут мы должны разработать соответствующие методики. Все, кто консультируется у меня, получают четкие правила торговли не-

удавшихся ретестов и неудавшихся пробоев. Другие методики могут быть разработаны и включены в пакет услуг. У меня есть также и другие стратегии, которые можно приобрести на условиях оплаты исключительно по результату. Хочу отметить, что такими условиями поставки могут пользоваться исключительно те, кто у меня консультируется.

Ключевой момент на этом этапе состоит в том, что методика должна быть ясной и четкой — она должна однозначно сообщать вам, когда вы должны, а когда — не должны открывать позицию. Это важно, так как вам необходимо знать, когда вы нарушаете правила. Это — существенная цель данного этапа. Также это поможет вам лучше узнать себя. Но этот процесс не начнется по-настоящему вплоть до шага 7, так что подождем немного.

Еще один аспект шага 5 — информация.

Вы должны быть уверены, что получаете информацию, достаточную для того, чтобы ваша система работала.

При этом вы, возможно, обнаружите, что получаете огромный объем информации, которая вам вовсе не нужна. Например, если ваша система для принятия решений использует лишь ценовую информацию, то вам абсолютно нет необходимости читать «Financial Times», «Wall Street Journal» или «Investors Chronicle» от корки до корки. Может оказаться так, что 90% получаемой вами информации не являются необходимой. Это может освободить время для более существенных задач.

Шаг 6. Теория

После того, как у вас появится методика, которая вас устраивает, следующим шагом необходимо потренироваться «на бумаге»¹. Это важно по следующим причинам:

1. То, что не работает на бумаге, не будет работать и на рынке.
2. Торговля на бумаге требует по крайней мере дисциплины. Кроме того, она может вызвать настойчивое желание торговать по-настоящему. До того как наступит нужный момент, такие импульсы не принесут пользы, и лучше, чтобы вы знали, что подвержены им, так как они, вероятно, станут вашим самым страшным врагом, когда вы начнете торговать по-настоящему.

¹ Виртуально. — Прим. пер.

3. У вас должна появиться уверенность в своей методике. Тестирование на исторических данных — один из способов, к услугам которого также необходимо прибегать, но тестирование на новых данных лучше, поскольку вы видите сигналы по мере того, как они формируются.
4. Вы можете обрести уверенность в своей торговой методике, представляя, как бы вы чувствовали себя в том случае, если бы на самом деле открывали позиции.

Таким образом, торгуя на бумаге, можно узнать очень многое, и я убежден, что это ключевой шаг в процессе.

Шаг 7. Практика

Теперь настало время потренироваться вашу методику (или методики) по-настоящему. Это никак не отличается от торговли на бумаге, за исключением того, что вы на самом деле открываете позиции. Разница заключается в том эффекте, который это на вас оказывает. Указанный эффект следует минимизировать, и он будет минимизирован при следующих условиях:

1. У вас есть отличная система управления капиталом, которая гарантирует, что ваш риск по каждой сделке мал. Плечо влияет не только на размер потенциальных прибылей, но и убытков, а также на степень вашего беспокойства. При слишком большом рычаге вы можете спровоцировать появление многих нежелательных психологических проблем. Напуганные деньги никогда не выигрывают.
2. У вас есть уверенность в своей торговой системе. Это одна из причин значимости торговли на бумаге.
3. У вас есть уверенность в самом себе, особенно в своей способности обрезать убытки быстро и эффективно.

Даже если эти три важные условия будут выполняться, многие проблемы все равно могут возникнуть, когда вы начнете торговать по-настоящему. Это еще один случай, когда консультация может оказаться полезной. Я и сам много раз испытывал на себе подобное.

Шаг 8. Страх

Большинство трейдеров на определенном этапе сталкиваются со страхом. Вероятно, это неотъемлемая часть процесса и то, с чем каждому

трейдеру придется научиться работать. После того как ему это удастся, он достигает оазиса: перестает быть ориентированным на страх и становится ориентированным на риск. Обычно причиной возникновения страха являются большие убытки. В большинстве случаев консультационные услуги позволяют избежать их, но не во всех, так как лошадь можно подвести к воде, но нельзя заставить ее пить. Мне кажется, что некоторые трейдеры не могут научиться иначе, как самым болезненным путем. Однако страх также может возникнуть в результате ряда небольших убытков либо он может быть вызван какой-либо надуманной проблемой, которая становится актуальной на рынке крайне редко. Здесь могут оказаться полезными три условия, о которых мы говорили на шаге 7. Но в некоторых ситуациях испытывать страх вполне естественно, и вы должны осознавать, что многие ситуации несут с собой риск, но если вы знаете, что делаете, то этот риск контролируем. В какой-то степени вопрос сводится к тому, чтобы чувствовать себя комфортно, будучи трейдером.

Шаг 9. Дайте прибылям идти

Дать прибыльным сделкам идти — ключ к получению существенных прибылей. Невозможно делать хорошие прибыли, если вы фиксируете лишь маленькие выигрыши (хотя это и не относится ко всем методикам), так как они неизбежно будут уравновешены вашими небольшими убытками (если вы научились не делать больших проигрышей). Также невозможно давать прибылям идти, пока вы ориентированы на страх. Я часто задумывался о том, почему давать прибылям идти так трудно, но сейчас понимаю, что это связано с первым уроком, который должен усвоить трейдер. Принцип короткой фиксации убытков легко применять в случае небольшой коррекции, когда вы находитесь в прибыли, но это приводит к тому, что вы не даете прибыльным сделкам развиваться. Следовательно, придется научиться пережидать коррекции, которые неизбежны.

Шаг 10. Профессионализм

Последний этап на самом деле — вовсе не этап, это — результат. Вы стали экспертом, пройдя свое обучение, и, в результате, превратились в интуитивного трейдера. Это не значит, что дальнейшее совершенствование невозможно, такого не будет никогда, но вы прошли 10-шаговый процесс, вы сделали это, и ваши регулярные прибыли это подтвердят.

Консультационные услуги

Консультирование означает, что мы работаем вместе для того, чтобы убедиться, что вы добиваетесь максимума на каждом этапе. На некоторых этапах закладка основ может занять некоторое время, прохождение других может оказаться достаточно долгим, через некоторые вы сможете пройти быстро. Консультирование включает в себя:

1. «Психологический опросник трейдера».
2. Две четкие торговые методики.
3. Доступ к другим методикам на условиях оплаты из прибыли.
4. Первоначальную консультацию в течение трех часов.
5. Полный доступ к телефонному консультированию в течение года.
6. Право пролонгировать соглашение еще на год, если потребуется.

Программа является гибкой, ее содержание будет отличным для каждого клиента. Сообщите мне по электронной почте, если пожелаете узнать более подробно (координаты для связи приведены на с. 251).

Заключительные мысли

Без риска, без неопределенности, без заблуждений не может быть прибыли. Так что придется научиться учитывать эти факторы.

Если бы не было плохого, то у нас бы не было возможности отличать хорошее. Таким образом, плохое является необходимым условием существования хорошего и нашей возможности воспринять его. Из этого с очевидностью следует, что каждый должен воспринимать плохое как хорошее в силу того положительного эффекта, который оно оказывает, позволяя нам отличать плохое от хорошего. Следовательно, перестаньте хныкать, заткнитесь и думайте о хорошем.

Мудрец И. Тариус (I. Tarius). «Обольщение звездами».

Резюме

10 шагов к успеху:

1. Где я нахожусь сейчас?
2. Куда я хочу попасть?

3. Выживание (1).
4. Выживание (2).
5. Методики.
6. Теория.
7. Практика.
8. Страх.
9. Дайте прибылям идти.
10. Профессионализм.

Часть III

ВВЕДЕНИЕ В АНАЛИЗ ГРАФИКОВ

Глава 27

ТОРГОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ С НИЗКИМ РИСКОМ НА РЫНКАХ ВЕЛИКОБРИТАНИИ И США

В этой части я хотел бы проиллюстрировать некоторые принципы, о которых было рассказано в книге, на реальной динамике рынка. Я старался не слишком тщательно подбирать графики, так как думаю, что важно рассматривать «обычную» рыночную динамику, а не специально подобранные примеры для того, чтобы проиллюстрировать то или иное явление. Слишком во многих книгах можно увидеть аккуратно отобранные графики с целью «доказать» то, что на самом деле является очень сомнительным. На рынке иногда случается все что угодно, но рассмотрение исключительных случаев нельзя назвать полезным процессом. Аналогично если мы возьмем 100 аналитиков (или «гуру»), тогда по статистике, хоть кто-нибудь из них будет прав в любой момент времени. Это называется «синдром везучей маргитшки». Любопытно, что на этой статистической закономерности может быть построена целая карьера. Если случится так, что вы станете «счастливой маргитшкой» на год, вы вполне можете остаться ею на всю жизнь. Я могу привести в пример несколько аналитиков, которые когда-то выполнили данный критерий и с тех пор не оказывались правыми слишком часто, но они, тем не менее, остаются хорошо известными! Очень забавно.

На рис. 27.1 показано резкое падение в виде шипа на открытии, вертикальная линия соответствует окончанию сессии предыдущего дня. Также можно заметить два пика покупки, образовавшихся по пути к вершине. Трейдеры могут использовать такие пики различными способами. В качестве примера рассмотрим пик продажи, который мы увидели 5 мая. Один из ключевых аспектов состоит в том, что бар показал пик выше максимума предыдущего дня, и я считаю это важным. Пик, который не де-

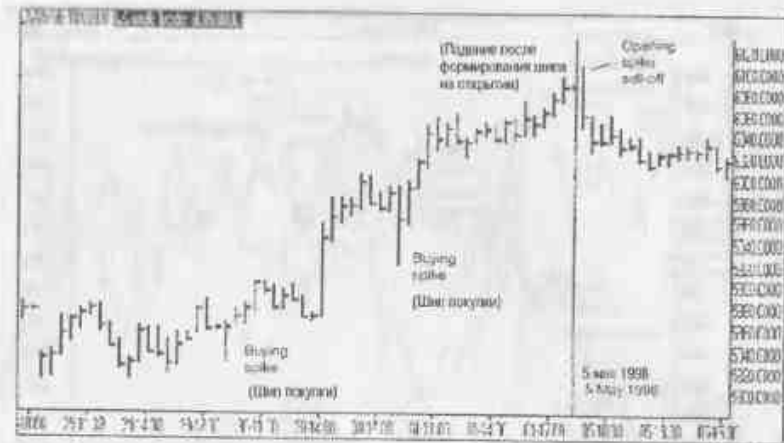


Рис. 27.1. Фьючерсы на FTSE, 30-минутный график

монстрирует подобного, не является столь сильным сигналом. Что касается пика покупки, то он будет более сильным в том случае, если пробивает минимум предыдущего дня. Почему это так? Потому, что он попробовал, очевидно, поставленные в этой зоне стопы, заставил их сработать, но не смог показать значимой продажи (в случае пика покупки). И на самом деле показал достаточно значимую покупку, в результате чего пик и образовался. Это означает, что до тех пор, пока ситуация как-либо не изменится, данный уровень будет являться очень сильным уровнем поддержки. Обратное утверждение справедливо относительно шипов продажи, как видно на графике. Случилось так, что этот шип продажи показал максимум на отметке 6105, что стало максимальной ценой месяца — чего я не знал в тот момент, когда записывал на диск этот график. Уровень данного шипа 6105 был достигнут повторно во вторник 7 июля, но не был преодолен. На рис. 27.2 показан дневной график FTSE, на котором также отмечен этот максимум.

У трейдера есть несколько альтернатив при торговле подобных шипов. Он может дожидаться, пока цена не уйдет на X пунктов от максимума, где X — переменная, которую трейдер определяет по собственному усмотрению. Чем меньше X , тем больше ложных сигналов вы получите, чем больше — тем больше каждая сделка будет вам стоить. Помните, что бесплатных обедов на рынке не бывает. В качестве альтернативы можно дожидаться, пока не будет пробит минимум 30-минутного бара (см. систему «XXX» в главе 22), вы также можете использовать и 5-минутные бары (см. систему «V» в главе 22). Подобную динамику можно

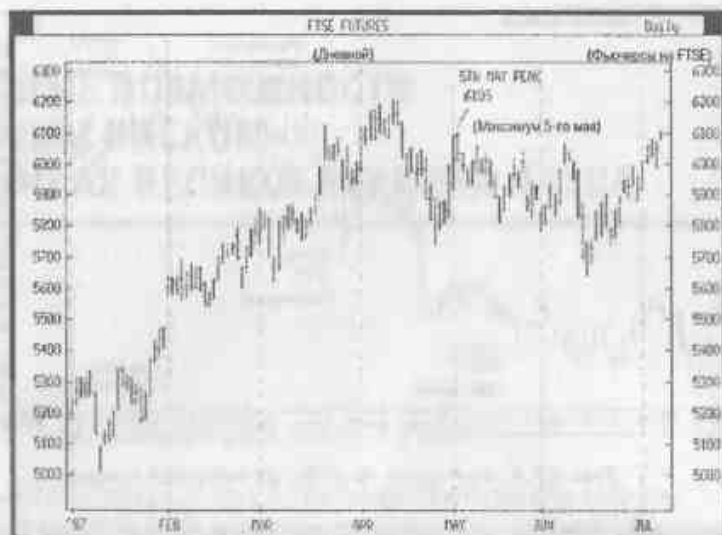


Рис. 27.2. Фьючерсы на FTSE, дневной график

увидеть очень часто. Сигнал имеет больше смысла, если есть некоторые более долгосрочные соображения, типа продолжающегося тренда или явного экстремума, также свидетельствующие в пользу сделки.

В данном случае мы наблюдали сильный рост до шипа, и вероятность того, что рынок был несколько перекуплен (т. е., что на нем осталось лишь немного покупателей, я не имею в виду какой-нибудь бессмысленный осциллятор), была очень высока. Мы также находились в окрестностях круглого числа, 6100, и сигнал представлял собой ложный прорыв выше этого уровня. Таким образом, он собрал в себя несколько принципов, о которых я рассказывал в этой книге. Неудивительно, что последующее падение оказалось достаточно устойчивым. Вне зависимости от того, какой механизм входа трейдер использовал бы для отработки этого движения, он бы вышел из него на каком-нибудь максимуме. Насколько этот максимум был бы высок, зависело бы от техники выхода.

На рис. 27.3 также представлен шип продажи на открытии, но в этот раз можно увидеть несколько отличий. Во-первых, мы увидели открытие с большим разрывом (гэпом) вверх. Так как рынок стремится максимизировать объемы торговли, он будет стараться закрыть гэп, чтобы проторговать его. Так что мы видим сначала шип продажи, затем — неудавшийся ретест, после чего рынок закрывает гэп. Все как обычно. Затем на минимумах мы видим два шипа покупки. Они предполагают



Рис. 27.3. Фьючерсы на FTSE, 30-минутный график

начало ралли, которое мы и видим впоследствии, пусть и не слишком сильное, но все же — ралли.

Вот как я торговал в эти дни. 7 июля я был немного самоуверен. Я продал опционы колл с ценой исполнения 5800 и 5850, фьючерсы находились чуть ниже отметки 6100. Я был полностью заехдживрован и ожидал получения хорошей прибыли (15% и более) по наступлению истечения меньше чем через две недели.

Находясь в такой позиции, я обычно торгую не часто. Я не вижу смысла конглолировать позицией, которая выглядит хорошо. Так что 7 июля я проигнорировал шип продажи, так как в тот момент тренд явно выглядел восходящим, что мне вполне подходило. Но после того, как мы увидели неудавшийся ретест, я начал следить за позицией более внимательно. Возможно, мне следует повторно изучать динамику рынка каждый вечер, и на самом деле я настоятельно рекомендую так делать, хотя сам предпочитаю дожидаться, пока рынок скажет мне, что ему пора уделить больше внимания. Пик продажи подсказал мне именно это. На рис. 27.4 представлена 30-минутная динамика индекса, и вы можете видеть, как я обозначил пять волн роста. Да, это элемент теории Эллиотта, к которой у меня есть некоторая неадекватная привязанность — см. приложение 5. Подобный отчет волн даже нельзя назвать хорошим, но он заставил меня призадуматься. Кроме того, 9 июля было возможно увеличение процентной ставки. Когда я полностью



Рис. 27.4. Индекс FTSE-100, 30-минутный график

захеджирован, я всегда помню о том, что резкий обвал может оказаться очень болезненным. Я потеряю деньги не только на фьючерсах, но и на опционах пут, которые я продал для того, чтобы уравновесить опционы колл. Так что я решил, что будет лучше предпринять некоторые действия для того, чтобы частично предвосхитить события на тот случай, если резкий обвал все-таки произойдет. Под этим я понимаю, что если я хочу снять свои хеджи, то я хочу снять их тогда, когда это удобно мне, а не тогда, когда я вынужден это делать.

Одно замечание по поводу «человеческого фактора». Я часто ловлю себя на том, что не хочу торговать потому, что позиция выглядит весьма привлекательной в том состоянии, в котором она есть, и, так как мое хеджирование обычно приводит к потере денег, я предпочитаю не делать этого до тех пор, пока не вынужден. Но я думаю, что такое отношение является неправильным, намного лучше рассматривать такие ситуации, как возможность еще более улучшить ее. Ваш настрой должен быть позитивным, отрабатывайте сигналы по мере их поступления. Возможно, «позитивное отношение» должно стать еще одним уровнем пирамиды? На самом деле, вы возможно, найдете полезным видоизменить свою пирамиду трейдинга подобным образом. Не следует ограничивать себя в использовании этой модели. Однако не рекомендую удалять какие-либо уровни!

Пропустив утренние сигналы, за что я себя не ругаю, это все время происходит, я открыл короткую позицию, как только последующее ралли оказалось слабым. Так что к моменту формирования второго шипа покупки я был в короткой позиции, что хорошо, так как в противном случае я мог бы открыться на минимумах. Когда я хеджируюсь, я разме-

щаю много стопов выше дневных максимумов и ниже минимумов. Я часто продаю минимум и покупаю максимум дня. Думаю, это надо уметь! Но это не имеет большого значения, стратегия все равно работает.

Затем я вышел, когда началось ралли ближе к закрытию. Я потерял 13 пунктов, что хорошо, так как я получил 700 пунктов по опционам и был рад потерять 13 ради того, чтобы сохранить эту позицию. Некоторая утешка есть всегда. Каждый пункт FTSE соответствует 10 фунтам.

На следующий день, 8 июля, — вновь см. рис. 27.2, я был немного настороже и был готов открыть позицию. Когда я увидел шип продажи на открытии (отмеченный как «ОР»), я открыл короткую позицию на уровне 6080 против максимума шипа на отметке 6090. Другими словами, отметка 6090 была опорной точкой для моей короткой позиции. Всегда полезно иметь надежную опорную точку, желательно — окончность пика. Пик удержался, и я продал еще один контракт по 6043, разместив стоп под дневным минимумом. Но падение не пошло далеко, а рынки США выглядели хорошо. Я закрыл один контракт по 6042, намереваясь остаться в короткой позиции по одному контракту. Но после этого американские рынки стали выглядеть еще лучше, мы еще немного подросли, так что я зафиксировал прибыль по оставшейся части позиции на уровне 6050. Таким образом, я сделал порядка 30 пунктов и сохранил позицию. Так что в тот день я неплохо поработал — у меня на руках осталось 700 пунктов! В главе 28 детально рассматривается целая кампания по торговле опционами.

На рис. 27.5 представлена 30-минутная динамика английского рынка GILT. На графике я отметил ключевые моменты. Цифры 1, 2 и 3 — неудавшиеся ретесты. Мне кажется, это достаточно четкие сигналы. Цена идет вниз для того, чтобы протестировать минимум, не достигает его, после чего развивается ралли. Конечно, такие сигналы работают не всегда, но я не вижу ложных сигналов на этом графике. Цифра 4 соответствует примеру шипа покупки, образовавшегося в ходе торговой сессии, а не на открытии. Это всего лишь подтверждает восходящий тренд (очень краткосрочный), развивающийся в этот момент, и из-за скорости движения не является сигналом, который можно торговать. Это объясняется тем, что точка входа и опорная точка (стоп) могут оказаться на слишком большом расстоянии друг от друга, сделав, таким образом, сделку неприемлемой с точки зрения управления капиталом — но в этом случае все зависит от вашей системы УК.

На рис. 27.6 представлена 30-минутная динамика индекса S&P 500. На ней представлен отчет воли по Эллотту, и для этой цели я предпочитаю использовать индекс, а не фьючерсы, причем практически только для это-

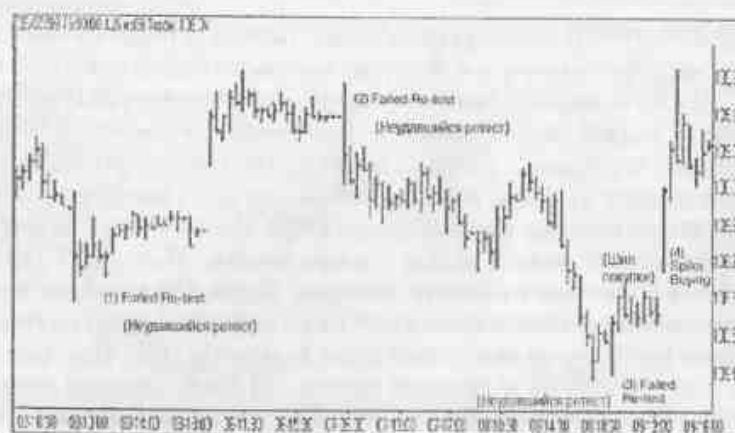


Рис. 27.5. Фьючерсы на UK GILT, 30-минутный график



Рис. 27.6. Индекс S&P 500, 30-минутный график

го. Это объясняется тем, что рынок фьючерсов имеет тенденцию преувеличивать движения и, по моему мнению, правила, требующие особой точности, нарушаются. Например, на графике представлено пятиволновое падение от пика, сформировавшегося на отметке 1166,09 8 июля. Я внимательно следил за этим, так как моя позиция по опционам на FTSE требовала внимания, и я чувствовал, что это пятиволновое падение может оказаться значимым. Из этого следовали две вещи. Во-первых, падение, вероятно, уже выдохлось или было близко к этому, так что я подумывал о покупке фьючерсов на S&P или на индекс Доу Джонса на переломе.



Рис. 27.7. Фьючерсы на индекс Доу Джонса, 30-минутный график

На рис. 27.7 показаны те действия, которые я предпринял по фьючерсам на Доу. Второе следствие заключалось в том, что мы должны были увидеть лишь корректирующее rally, которое, тем не менее, можно было очень хорошо отыграть, и за которым должен был последовать еще один нисходящий тренд. Таким образом, я ожидал сигнала на покупку. Само по себе пятиволновое падение можно назвать значимым потому, что оно соответствует двум основным правилам Эллиотта. Первое гласит, что третья волна не является самой короткой, в действительности в большинстве случаев, она является самой длинной. В соответствии со вторым правилом волна 4 не прошла выше минимума волны 1 — именно это правило часто не соблюдается на рынке фьючерсов.

Читатели, которые интересуются теорией Эллиотта, что я обычно не рекомендую, могут также взглянуть на рис. 27.8. На нем представлено большее по масштабам пятиволновое rally, начавшееся после формирования минимума (прочного минимума в виде шипа) в конце октября 1997 г. Волна 5 этого масштабного роста, начавшаяся в конце мая 1998 г. (на минимуме, отмеченном цифрой «4»), в свою очередь, также подразделяется на пять волн. Можно было предположить, что третья волна этой пятой волны закончилась, так что пятиволновое падение на рис. 27.6 могло означать, что мы могли наблюдать формирование четвертой волны перед последней пятой волной. Да, все это может выглядеть несколько запутано, но потенциально применимо. Это могло означать, что мы находимся около важной разворотной точки, около пика, который должен был сформироваться в конце июля — начале августа и за которым

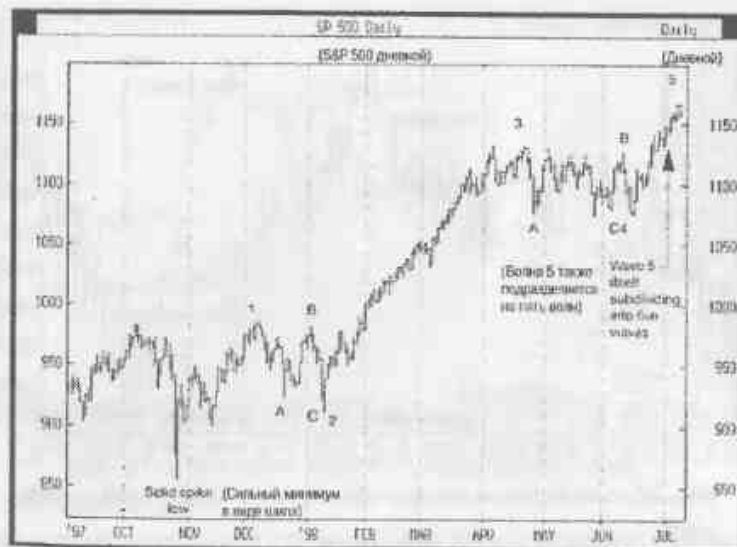


Рис. 27.8. Индекс S&P 500, дневной график

должен был последовать резкий откат. Я рассказываю об этом, так как это важный сигнал. Конечно, когда эта книга будет опубликована, будет ясно, что случилось на самом деле, но я обещаю не мошенничать! На самом деле мы действительно увидели ключевой пик в июле 1998 г. Отметим, что сигналы, о которых рассказывается в этой книге, работают не во всех случаях, и это важный урок, который трейдер должен усвоить. Нет ничего плохого в том, что ваше мнение окажется ошибочным. Трейдер должен ожидать этого. Аналитики не занимаются ничем другим, так что им проще. Я не хочу сказать, что аналитики не занимаются ничем другим, кроме как формированием ошибочного мнения, я имею в виду, что все, чем они занимаются, — это анализ рынка, т. е. они не торгуют. По моему мнению, с точки зрения трейдера, анализ — лишь порядка 5% всей игры.

Трейдера можно сравнить с канатоходцем. Я раньше думал, что канатоходцы учатся держать равновесие, но это не так. Канатоходец учится жить в условиях отсутствия равновесия. Аналогично трейдер не может надеяться на то, что ему удастся полностью избежать риска, он должен научиться жить в условиях риска. Я также думаю, что жизнь редко предоставляет нам возможность находиться в условиях стабильности и безопасности, мы должны научиться жить в условиях нестабильности и опасности — и это правильно!

Часть IV

ОПЦИОННАЯ КАМПАНИЯ

Глава 28

ВОЙНА НА ИСТОЩЕНИЕ

В этой части я расскажу об опционной кампании, которую я провел на опционах и фьючерсах на индексе FTSE на лондонском рынке с 3 по 16 апреля 1998 г. Менее чем за две недели я заработал более 4% от торгуемых средств. Моя норма составляет 4% в месяц, что означает 60% в год. Я считаю эту цель весьма привлекательной, так как 60% годовых в течение пятилетнего периода означают более чем 900% прибыль — табл. 28.1.

Когда я в первый раз провел эти вычисления, то подумал, что ошибся. Как могут 60% годовых составить 949% всего лишь за пять лет? Но это так. 100% ежегодная прибыль соответствует 3100% за пять лет. В этом сила сложных процентов. И эту силу обретаєте вы, как только начинаете генерировать регулярные торговые прибыли. Я считаю, что продажа опционов является одним из наилучших способов достижения подобного роста.

Взгляните на цифры в табл. 28.1.

Определенно большое значение имеет то, зарабатываете ли вы больше 50% в год или меньше. Я не знаю о существовании какого-либо другого рынка, который мог бы *постоянно* обеспечить подобную доходность. Именно из-за этого потенциала рынка стоит стать экспертом в торговле фьючерсами и/или опционами.

Кроме того, подобные доходности можно обеспечить без излишнего риска. Даже если вы не усвоите ничего другого из этой книги, я все же надеюсь, что вы запомните, что для того, чтобы выиграть вообще, необходимо минимизировать риск. Низкий риск — единственная альтернатива, которую вы должны рассматривать. Любой, кто открывает позиции с большим риском, в конце концов проиграет; возможно, проиграет все. Я на собственном опыте испытал это в начале своей торговой карьеры и знаю многих, кто прошел через то же самое.

Таблица 28.1. Увеличение капитала за 10 лет

Годовая доходность	10%	30%	60%	100%
Начиная с	1	1	1	1
Через 1 год	1,10	1,30	1,60	2,00
2	1,21	1,69	2,56	4,00
3	1,33	2,20	4,10	8,00
4	1,46	2,86	6,55	16,00
5	1,61	3,71	10,49	32,00
6	1,77	4,83	16,78	64,00
7	1,95	6,27	26,84	128,00
8	2,14	8,16	42,95	256,00
9	2,36	10,60	68,72	512,00
10	2,59	13,79	109,95	1024,00
СУММАРНЫЙ ПРИРОСТ				
Через 5 лет	61%	271%	949%	3100%
Через 10 лет	159%	1279%	10895%	102300%
Сумма 10 тыс. фунтов				
Через 5 лет	16100	37100	104900	320 000
Через 10 лет	25900	137900	1,1 млн	10,2 млн

Давайте посмотрим, на какой риск я пошел для того, чтобы заработать 4% за менее чем две недели. Для иллюстрации своей позиции я возьму круглую цифру 50 тыс. фунтов (эквивалент \$80 тыс. на момент написания). Располагая такой суммой, я бы ограничил свою торговлю всего лишь пятью опционами на FTSE. Пункт каждого опциона соответствует 10 фунтам, а согласно требованиям о внесении гарантийного обеспечения *LIFFE*¹ за каждый контракт необходимо внести порядка 2–3 тыс. фунтов первоначальной маржи. Я, таким образом, торгую пятью контрактами с гарантийным обеспечением, которое вплоть до пяти раз превышает размер маржи, которую требует биржа. Но биржа заинтересована в максимизации объемов торговли, поэтому установленный размер гарантийного обеспечения намного ниже, чем тот, который любой консервативный трейдер считал бы разумным. Если вы торгуете на всю маржу, то вы, без сомнения, открываете слишком большие позиции.

Так что давайте рассмотрим эту кампанию сделка за сделкой. Я называю это войной на истощение потому, что с каждым днем временная стоимость опционов уменьшается. Но мои прибыли также могут ни-

¹ *LIFFE* — Международная лондонская финансовая биржа срочных сделок. — Прим. пер.

велироваться, так как я вынужден прибегать к хеджированию. Хеджирование позиций не является подходом с низким риском и обычно приводит к получению убытков. Я выигрываю тогда, когда временная стоимость размывается быстрее, чем размываются мои прибыли в результате хеджирования.

Из-за этих факторов я продаю опционы в то время, которое я считаю оптимальным. В настоящих условиях, в конце 1998 г., оно наступает примерно за две недели до истечения опционов, но этот параметр изменчив. В это время по одному неприбыльному опциону на FTSE я могу получить порядка 60–90 пунктов, но это зависит от ожидаемой волатильности¹, как и от многого другого. На рис. 28.1 представлена дневная динамика FTSE 100, покрывающая период проведенной мною кампании.



Рис. 28.1. Индекс FTSE 100, дневной график

На рис. 28.2 и 28.3 представлена 30-минутная динамика за 3 апреля 1998 г., когда я открыл позиции. На графике индекса FTSE мы увидели неудавшийся ретест, установленного ранее на отметке 6105,8 максимума (20 марта 1998 г.), максимальная цена 3 апреля достигла 6105,3. График показывает, что мы получили достаточно хороший

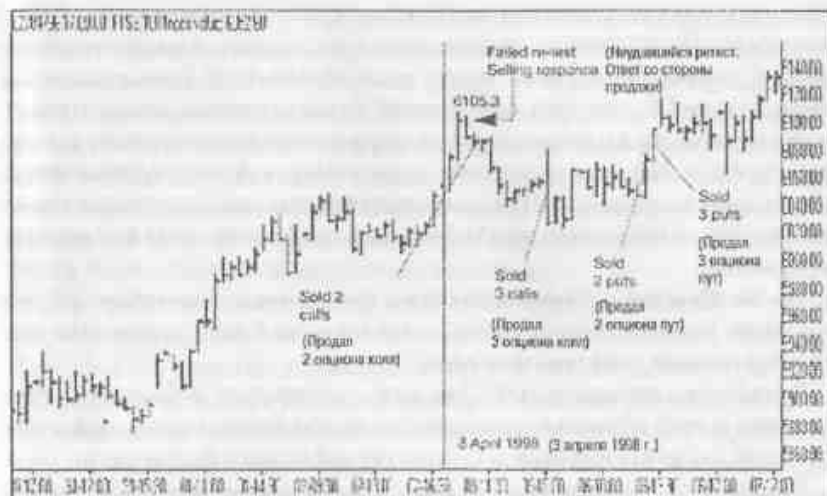


Рис. 28.2. Индекс FTSE 100, 30-минутный график

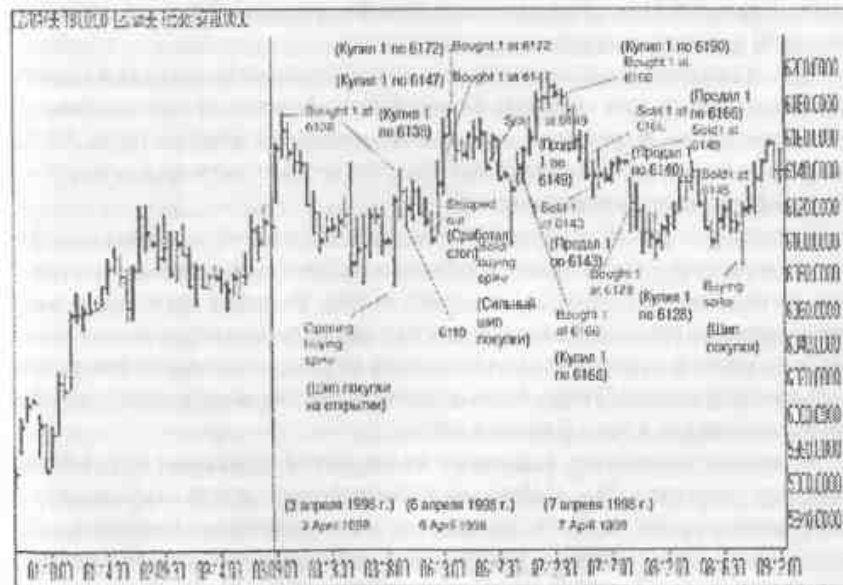


Рис. 28.3. Фьючерсы на FTSE, 30-минутный график

¹ Implied volatility – расчетный показатель, отражает оценки (будущей) волатильности базового актива опциона. – *Прим. пер.*

ответ со стороны продавцов на попытку протестировать предыдущий максимум. Я воспринял это как сигнал к продаже и соответственно продал два опциона колл с ценой исполнения 6150 (неприбыльных более чем на 50 пунктов) за 61 пункт. Здесь стоит сказать, что обычно я постепенно вхожу в позиции, первоначально открываясь лишь на половину. Когда рынок упал более резко на фоне ухудшившейся обстановки на рынках США, я продал еще три опциона колл с ценой исполнения 6100 (опять неприбыльных примерно на 50 пунктов) за 65 пунктов.

Таким образом, к этому моменту я фактически полностью открыл короткую позицию и получил премию порядка 3 тыс. фунтов (6% торгового капитала в 50 тыс. фунтов).

Если бы все пошло на 100% так, как мне хотелось, я бы смог просто «сидеть» в этой позиции и, возможно, продал бы несколько опционов пут, если бы после падения получил четкий сигнал на покупку.

Но этому не суждено было случиться. На самом деле FTSE вырос к закрытию, и я начал подозревать, что, возможно, сигнал на продажу был лишь краткосрочным и что мне необходимо сбалансировать позицию. Что я и сделал, но не полностью, продал два опциона пут с ценой исполнения 6000 за 64 пункта, которые в очередной раз были примерно на 50 пунктов неприбыльными.

По состоянию на тот момент у меня не было необходимости хеджировать позиции, и я получил более 4 тыс. фунтов. В связи с этим я «был прикрыт» в границах движения индекса от 5800 до 6200. FTSE закрылся в этот день на отметке 6064, так что я чувствовал себя вполне комфортно со своей позицией.

Когда я говорю «был прикрыт», я имею в виду, что если индекс будет находиться между этими уровнями в момент истечения контрактов, то я останусь с прибылью, но истечение за этими границами принесет мне убыток — хотя моя стратегия хеджирования уменьшает этот риск. С учетом характера моей позиции истечение контрактов на любой отметке между 6000 и 6100 принесло бы мне максимальную прибыль — порядка 4 тыс. фунтов (+8%).

Утром в понедельник фьючерсы на открытии показали сильный пик покупки (см. главу 20 — «Шипы»), и я почувствовал, что это было хорошим индикатором того, что тренд остается восходящим. В связи с этим я продал еще три опциона пут с ценой исполнения 6000 по 60 пунктов — как всегда, неприбыльных примерно на 50 пунктов. Из графика нетрудно видеть, что, несмотря на то что фьючерсы показали подобный шип, сам индекс остался достаточно спокойным.

На этот момент у меня на руках было порядка 6 тыс. фунтов, и можно было ожидать начала войны на истощение. В этой точке я начинаю использовать «правило 25», имея в виду, что я обычно хеджирую опционы, когда рынок уходит на 25 пунктов выше цены исполнения. Эта позиция была несколько неприятна, так как фьючерсы торговались с премией в 50 пунктов, что примерно соответствовало «справедливой» цене. Это создает проблему, так как, с одной стороны, я стремлюсь сохранить как можно больше прибыли, а с другой — избегать торговли настолько долго, насколько возможно.

Это приводит к некоторому проявлению субъективизма. Я нахожу хеджирование сложным, так как часто трейдером что-либо «движет»¹. В некоторые моменты я нахожусь в нерешительности и не знаю, что делать, и в конце концов просто реагирую на динамику рынка. Я часто ловлю себя на том, что ругаю сам себя за принятие «плохих» торговых решений, но думаю, что намного лучше в конце концов поздравить себя с успехом. Это еще один важный момент, который я хотел бы подчеркнуть в данной части. Убытки — часть нашего бизнеса. Следует смириться с тем, что у любой стратегии есть свои недостатки (приводящие к провалам капитала). Научитесь принимать их, поздравляя себя с хорошими сделками, которые вам удаются. В случае с хеджированием я часто сталкиваюсь с невозможными решениями. Неудивительно, что в итоге я оказываюсь в убытке при хеджевой стратегии, но в прибыли — по результатам торговли в целом. Ключевой момент — вы должны действовать тогда, когда это необходимо, нельзя дать позиции «убежать».

Так, 6 апреля (см. рис. 28.3) я увидел сильный шип покупки на фьючерсах и продал опционы пут, как ранее упоминалось. В этот момент необходимости в покупке фьючерсов не было, так как они не достигли отметки цены исполнения +25 пунктов. Здесь необходимо упомянуть об еще одном факторе, который делает данный торговый стиль немного сложным, — я отвлекаюсь от направленного (дирекционного) трейдинга. Однако, учитывая, что торговля опционов позволяет мне последовательно обеспечивать хорошую доходность, это не слишком беспокоит меня, и опять же это тот фактор, который, как я думаю, я могу игнорировать. Действительно, если вы делаете деньги, то можете праздновать победу.

Далее фьючерсы продолжили двигаться вверх, и я открыл длинную позицию по одному контракту по цене 6138. Один пункт фьючерса на FTSE также соответствует 10 фунтам (хотя ранее он соответствовал 25). Это еще один пример сделки, которую я бы не совершил в нормаль-

¹ Вероятно, имеются в виду иррациональные факторы. — Прим. пер.

ных условиях (без необходимости хеджирования). Рынок показал пик, поднявшись еще несколькими пунктами выше, а затем упал. Мы увидели минимум на 6110, за которым последовало достаточно хорошее ралли (см. график), после чего я поставил стоп ниже 6110. Он сработал, и я потерял 300 фунтов на первом хедже. Все как обычно.

В моем активе по-прежнему оставалось 5700 фунтов, и мне было необходимо удержаться в течение еще восьми торговых сессий (Пасхальные праздники сократили это число на два).

Далее рынок вновь рванул вверх, и я купил контракт по 6147 и второй — по 6172, но к закрытию рынок вновь упал, так что я вышел из одного из них по 6149. Здесь важно отметить, что изначально я искал возможности открытия короткой позиции, в результате чего я был предрасположен открываться вниз на этом рынке. Лучше быть нейтральным.

На следующий день (7 апреля) рынок открылся ниже, а затем еще раз рванул вверх. Сначала я не предпринял никаких действий, но затем начал покупать еще фьючерсы по мере того, как рынок рос. Я купил один по 6166 и еще один — по 6190. В этот день рынок продемонстрировал максимум на отметке 6196, после чего мы увидели еще один дикий откат. Я вышел из всех трех контрактов по 6166, 6143 и 6140. К этому моменту, ставя и снимая хеджи, я потерял на них порядка 1150 фунтов. За два дня я потерял порядка 20% полученных премий. Оставалось еще шесть дней, война на истощение началась со всей яростью, но это тоже обычное дело. Рынок всегда испытывает тебя подобным образом, хеджирование обходится дорого. Моя торговля может показаться не слишком заманчивой, но это также часть моей стратегии. Я лучше предпочту хеджироваться слишком часто, чем рисковать получить большой убыток из-за того, что рынок ушел от меня.

В тот день я работал по моей системе «Ночник» и продал один контракт на закрытии по 6145.

На следующий день (8 апреля) рынок открылся ниже, но незначительно, и затем мы увидели неудавшийся ретест ранее сформированного минимума. Я зафиксировал прибыль на 6128, несколько пунктов было отбито! Тот день относится к разряду тех, которые я ненавижу, — когда рынок делает вид, что хочет сделать что-то, но не делает. Я купил еще три контракта, два по 6117 и один — по 6126. Далее в нужный момент я продал все три по 6093, 6101, и 6106. Я потерял еще 600 фунтов. Но от моей первоначальной выручки оставалось еще 4400 фунтов. Так что надо было продержаться еще пять дней, и мой арсенал был еще далеко не пуст.

Следующий день (9 апреля) был последним торговым днем перед длительными Пасхальными выходными. День открылся с сильного шипа

покупки, после чего мы увидели ралли к максимальной отметке 6160. Я купил один контракт по 6156, но лишь для того, чтобы быть выкинутым из рынка стоп-приказом, сработавшим на отметке 6128. Затем рынок вновь стал расти, так что я купил контракт по 6124, а затем еще один ближе к закрытию по 6148 (используя свою систему «Ночник»). Так что на выходные я остался в длинной позиции с двумя контрактами.

FTSE вновь открылся во вторник 14 апреля и показал хорошее ралли к максимуму на отметке 6207. Я купил еще один контракт по 6182. Что более важно, я смог закрыть свои пять опционов пут по 9 пунктов. Я всегда закрываю свои опционы, когда их цена достигает 10–15 пунктов, так как в этот момент риск по ним становится слишком большим, а хеджирование не имеет смысла. Такой поступок почти всегда оказывается оправданным. Так случилось и на этот раз.

Четырнадцатое число оказалось интересным днем (рис. 28.4). Мы увидели очень четкий неудавшийся ретест максимума на отметке 6207. Это был отличный сигнал к продаже, не только потому, что рынок упал,

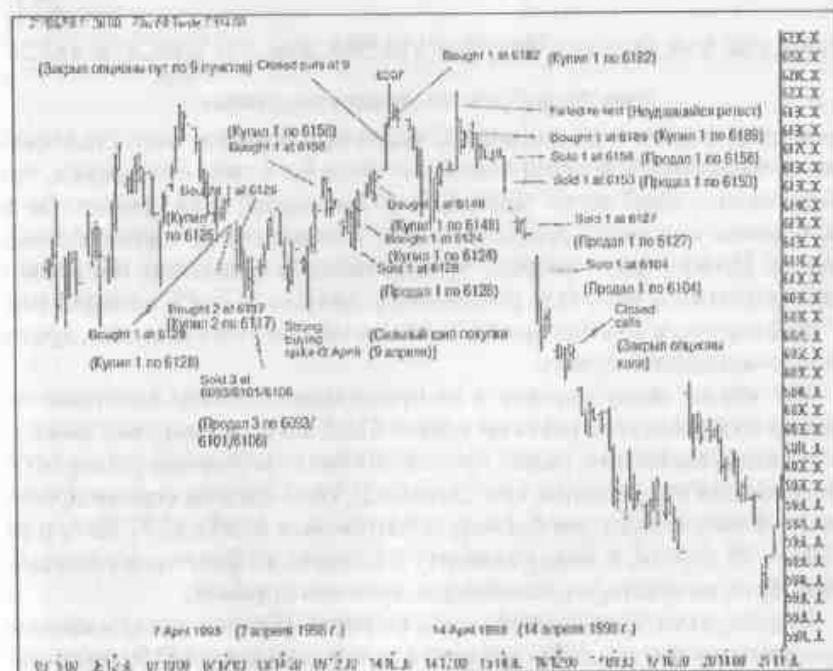


Рис. 28.4. Фьючерсы на FTSE, 30-минутный график

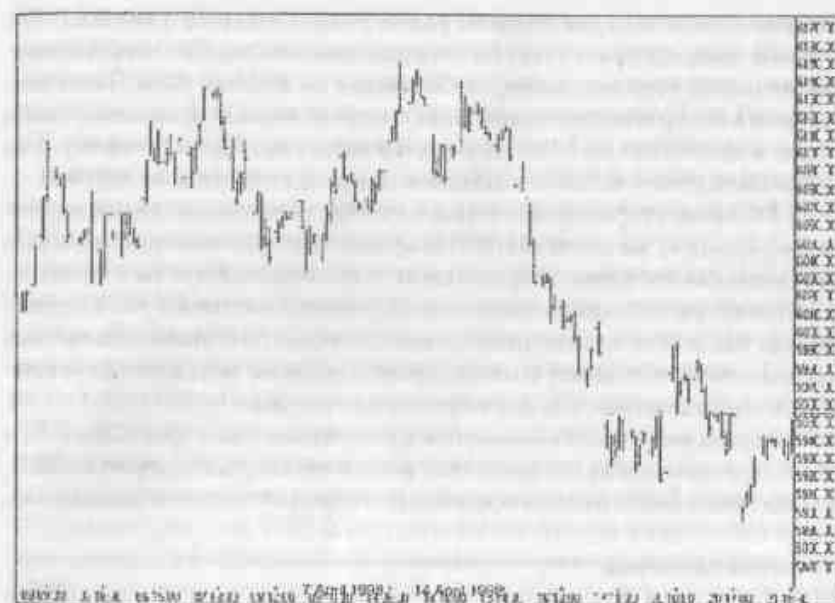


Рис. 28.5. FTSE-100, 30-минутный график

но и из-за формы этого сигнала. С такой проблемой я часто сталкиваюсь в середине опционной кампании. Если бы я снял свои хеджи, это нанесло бы ущерб моим прибылям по опционам, хотя привело бы к получению больших прибылей за счет направленной торговли фьючерсов. Но я в первую очередь — управляющий капиталом, и мои клиенты стремятся получать регулярный прирост в 2–4% ежемесячно. Учитывая это, я обычно придерживаюсь опционной стратегии, кроме исключительных случаев.

Так что по этому сигналу я не предпринял никаких действий, но вышел из одного контракта на уровне 6153, когда рынок упал ниже.

На следующий день рынок продолжил сильное падение (слава богу, что я закрыл эти опционы пут, слава богу, что я следовал своим правилам!). Я закрыл все свои фьючерсы на отметках 6158 и 6127 15-го и на 6104 — 16 апреля. К этому моменту я потерял на фьючерсах порядка 2800 фунтов, примерно половину полученных премий.

На фоне сильно упавшего рынка во вторник, 16-го мне удалось закрыть все свои опционы колл. Два опциона с ценой исполнения 6150 были закрыты по 7 пунктов, три с ценой исполнения 6100 — по 16. Обычно я бы не стал платить столь много, как я заплатил за опционы колл с ценой испол-

нения 6100, но это была сравнительно небольшая цена за то, чтобы избежать необходимости торговать вплоть до истечения. Период истечения на рынках Великобритании в то время был особенно волатильным. В марте индекс FTSE преодолел 200 пунктов (эквивалент аналогичному движению индекса Доу-Джонса) за пять минут в связи с истечением мартовских опционов (хотя вместе с мартовскими опционами истекают и мартовские фьючерсы). Для целей сравнения на рис. 28.5 представлена 30-минутная динамика индекса за этот период.

Закрыть все опционы, включая комиссионные, стоило мне 1200 фунтов. Это, вместе с 2800 фунтами, потерянными на фьючерсах, составило отток финансовых средств в размере 4 тыс. фунтов. Таким образом, я получил 2 тыс. фунтов прибыли за двухнедельный период — 4% от тех 50 тыс. фунтов, которые я торговал. Отличный результат!

В течение августа и сентября 1998 года рынки по всему миру продемонстрировали резкое падение. То, что действительно повредило мне в этот период, — так это различные попытки убедить себя в том, что «хвост виляет собакой», или, точнее, «возложить вину» на новости — новости, из-за которых рынки стремительно падали. У газетчиков тогда был выбор: скандал с Клинтонем, фактический дефолт России, Азия и огромное количество других реальных и воображаемых проблем. Но на самом деле причина падения лежала там, где, естественно, никто и не пытался ее искать. Настоящей причиной были предшествующие rallies. Именно они привели к такому падению, все остальное — несущественно. Действительно, некоторые другие факторы могли сыграть роль катализатора, но не более. Если бы рынки не выросли так сильно до этого, то падение не было бы столь быстрым. В этой связи мы должны отдать должное Гринспену¹, по крайней мере он пытался что-то сделать. Но то, что рынки будут подниматься слишком высоко, неизбежно, так же как и то, что теперь через некоторое время они опустятся слишком низко. Это неизбежно, пока рынки остаются свободными, а какие у нас есть альтернативы?

Рынки сами по себе не способны найти «справедливую» цену. Посмотрите на Куала Лумпур в Малайзии. От посещения Куала Лумпура, этого высочайшего достижения свободного рынка, остается просто потрясающее впечатление. Очевидно, что в Куала Лумпур все были весьма довольны свободным рынком, пока он работал в их интересах, но после того, как эта ситуация изменилась, изменилось и все остальное, и свободный рынок теперь — «враг». Но это не так, это всего лишь человеческая деятельность, которую не удастся приручить. Малайзия и, возможно, остальной мир лишь пострадают от попыток избежать

¹ Алан Гринспен (*Alan Greenspan*) возглавляет Федеральную резервную систему (*Federal Reserve System*) США. — Прим. пер.

естественных последствий предыдущего успеха. «Остальной мир» — в том случае, если и другие страны будут пытаться проводить схожую политику. Протекционизм уже пытались использовать, и безуспешно. Он всего лишь препятствует торговле, в результате чего меньше достается всем, а это именно то, на избежание чего первоначально и были напелены данные меры.

При написании этого эпилога я видел своей целью дать более правдивое представление о том, как работают рынки. Я также хотел бы сказать несколько слов о своей теории черных дыр в экономике и обсудить пару мыслей касательно свободных рынков. Возможно, прежде всего, следует отметить, что рынки не являются справедливыми, и из этого факта следует уже все остальное. Давайте рассмотрим простой пример: представим, что вы покупаете машину. Придя в демонстрационный зал, вы видите нечто красивое и блестящее и в конце концов выкладываете за это бешеные деньги. Но как только вы выезжаете за дверь салона, вы, вероятно, теряете 10% или более. Если же вам вдруг придется продать свою машину через 24 часа, то вы можете потерять уже 50%, если не больше. Ладно, машина — вещь, которая продается с использованием продуманной стратегии маркетинга и иже с ней, так что в случае с ней потеря денег нас не удивляет, это вызвано снижением полезности. Но с финансовыми рынками все должно быть иначе, не правда ли? И да, и нет. Точно такая же последовательность событий, как описанная выше в случае с машиной, может иметь место и на рынке, в частности, многие опционы могут сразу дать их покупателю 10% убыток, если не больше, из-за спреда. Кроме того, опцион может истечь и совершенно обесцениться после нескольких дней. Справедливо ли это? Опять и да, и нет. Это справедливо, если вы знаете, чего ожидать, так как понимаете то, что происходит. Но с точки зрения других это может казаться крайне несправедливым, особенно если они ожидали чего-то совсем другого. Так что все дело в восприятии, но лишь немногие люди готовы хотя бы согласиться с тем, что их собственное восприятие может оказаться ошибочным. У некоторых инвесторов может сложиться впечатление, что покупка акции, которая, по историческим данным, является явно переоцененной из-за сильного эмоционального напряжения на рынке, — совершенно несправедливая сделка. Но это именно то, чем большинство инвесторов занимается уже некоторое время к настоящему моменту. Такая сделка справедлива потому, что ее цена определяется рынком, и несправедлива потому, что цена чересчур превышает истинную стоимость. Эмоции могут вынудить такого инвестора продать акции во время панического спада, подобного тем, которые мы видели в сентябре и

октябре, что оставит его с большим убытком. Справедливо ли это? В некотором роде — да, в некотором — нет.

Рынки

В основном рынки являются инструментом и служат определенной цели, но при этом они подвержены эмоциям толпы. Это создает как проблемы, так и возможности. Если рынки идут в «правильном» направлении, то счастливы все, за исключением тех заблудших душ, которые решили открыть короткую позицию по соображениям истинной стоимости. Насколько заблудшими можете оказаться вы? Это уже не зависит от того, как работает рынок, что также создает проблему.

Таким образом, как и со всем остальным, важно понять, как работает рынок, прежде чем использовать его. Но лишь немногие действительно понимают это, поэтому, как только что-то идет не так, как планировалось, начинаются крики «караул!» Это именно то, чем занимались в Малайзии в 1998 г.

Есть ли здесь альтернатива? Сомневаюсь. Как можно заставить кого-либо прекратить платить слишком много за что-либо? Никкак. Я думаю, что свободные рынки — необходимое условие существования свободы как таковой. Очень немногие люди будут оспаривать концепцию свободы, но у нее тоже есть свои недостатки. Свобода дает вам свободу попасть в неприятности. Рынки — одно из проявлений этого.

Они очень полезны и приятны, пока растут, но не столь приятны, когда падают. Но с этим нельзя ничего поделать, первое невозможно без второго. Единственный способ защитить себя — понять, что к чему, и действовать соответствующим образом.

Механизм рынка, как и большая часть всего остального в жизни, несправедлив. По крайней мере если ваша ментальность функционирует в режиме «неудачника». Победители не беспокоятся, они просто идут и побеждают, не обращая внимания ни на что. Но почему рынки достигают этих экстремумов, почему инвесторы готовы покупать слишком дорого и продавать слишком дешево? Ответ состоит в том, что что-то побуждает их так поступать и лишь одними эмоциями дело здесь не ограничивается, хотя и они играют свою роль. Говоря просто, рынки генерируют сильные «чувства» и дают свидетельства, позволяющие полагать, что эти чувства реалистичны. Так что вы решаете заплатить самую высокую цену за акцию, после чего видите, как ее цена вновь удваивается. Решение заплатить самую высокую цену изначально могло быть в значительной степени эмоциональным, но теперь, по прошествии времени, вы видите, что

оно было хорошо продуманным, не правда ли? На самом деле нет. Вам просто повезло, что вы оказались в середине сумасшествия, которое еще не закончилось, и подобное сумасшествие может сделать гения из самого глупого идиота. Действительно, часто именно «бычьи» стратегии оказываются наиболее прибыльными.

Экономические черные дыры

Это элегантно подводит нас к моей теории экономических черных дыр. Основная ее суть заключается в том, что по мере того, как сумасшествие набирает обороты, вы начинаете принимать решения, которые в нормальных условиях выглядели бы убийственными. Так, чтобы выдержать конкуренцию, вы начинаете платить слишком много за акции, собственность и другие подобные активы. Если вы не хотите платить слишком много, то вы не в состоянии заниматься своей деятельностью, так как просто ничего не купите. Это означает, что когда происходит разворот, который неизбежен, вы остаетесь с носом, так как допущения, которые были приняты раньше, перестали быть справедливыми. Таким образом, по мере того как разворот набирает обороты, открывается все больше и больше таких черных дыр, и последующий обвал лишь усугубляет существующие проблемы. Япония с типичной для нее практикой перекрестного владения компаниями акциями друг друга является особенно ярким примером, так как при падении рынка эти корпоративные пакеты акций приводят к тому, что платежеспособность компаний, вовлеченных в эту практику, падает, а в нее вовлечено большинство компаний.

С банковскими ссудами проблема та же. Как только оценки имущества становятся нереалистичными, заимствования начинают вызывать подозрения. Долги можно оплатить лишь тремя способами. Во-первых, их можно просто оплатить. Наименее вероятный вариант в подобных ситуациях. Во-вторых, должник может объявить дефолт, как это произошло в случае с Россией и как происходит в случае банкротства. Это более распространенная ситуация, и, вероятно, далее ее распространенность будет возрастать. В-третьих, страна может решить проблему за счет инфляции, так что ей придется выплачивать долг уже в обесценившейся валюте. Но сделать это сейчас, в конце 1998 г., когда мы, вероятно, наблюдаем спад, трудно (в одном газетном отчете говорилось, что в какой-то момент со времени пика, достигнутого в июле 1998 г., испарилось \$2 трлн). Попытки решить проблему долга инфляционным путем могут привести к раскручиванию спирали, в результа-

те чего деньги практически обесценятся, как это было в 1920 г. в Германии и в 1998 г. — в России. Эти эффекты усугубляют падение, страны пытаются защитить себя от общемировой депрессии, лишь усугубляя общий эффект, и проблема становится глобальной. Но на самом деле, строго говоря, это не проблема, а лишь реакция на предыдущий рост, или, еще более точно, на попытки поддержать предшествующий рост. Хитрые схемы финансирования и экзотические стратегии маркетинга получают все большее и большее распространение, цикл роста все больше приближается к насыщению. Это происходит потому, что для того, чтобы поддержать восходящую динамику, требуется все больше и больше искусственных стимулов, которые действуют на экономику, как «Виагра». Однако во время падения всех этих поддерживающих конструкций более нет, и это еще одна часть моей теории черных дыр в экономике. Наиболее тревожным из всего этого является то, что в конце концов все больше и больше людей начинают драться за то малое, что еще осталось. В условиях изобилия каждый относительно счастлив. Люди больше делятся, и в общем наблюдается больше гармонии. Возможно, ирландский мирный процесс может служить иллюстрацией этому. Когда же все начинает идти не столь прекрасно, ситуация меняется, возможно, меняется кардинально. Когда ранее я употребил слово «драться», я имел в виду именно это. Можно сказать, что корни Второй мировой войны лежали в гиперинфляции, которая наблюдалась в Германии в 1920-х гг. Мы посеяли те же семена. Россия может пойти по тому же пути, и я бы сказал, что перспектива войны становится вполне реальной. Это не предсказание, такие вещи не являются неизбежными, по крайней мере я верю в то, что не являются. Но это вполне вероятная возможность. Когда я недавно был в Греции, я взглянул на карту Европы, и обнаружил, что Сербия расположена точно на север (география — не мой конек). Мне кажется невероятным, что Европа может позволить такой ужас в такой близости от своего сердца. Как можно такому, как Милошевич, позволять делать то, что делает он? Конечно, нарушение суверенитета страны — серьезный вопрос, и, кроме того, там существует ряд проблем практического характера, но если мы не будем на корню пресекать подобные явления, они могут разрастись, инфицировав намного большее пространство. Мои познания в военной области скудны почти настолько же, как и познания в географии, но я бы сказал, что хотя, по крайней мере сейчас, ни Сербия, ни Россия не представляют большой проблемы для Западной Европы, но все может измениться. Война с Ираком была выиграна в 1991 г. достаточно легко, но она велась всего лишь против одной до-

статочно небольшой страны. Если несколько подобных стран объединят свои усилия, то все будет по-другому. Та ситуация, которая сложилась в экономике на настоящий момент, может спровоцировать подобные явления.

LTCM

Но вернемся к рынкам. Ранее я говорил, что эмоции — часть рынка, но когда мы говорим о «подверженности побуждениям», мы имеем в виду нечто большее. Принимая во внимание масштаб тех разли, которые мы наблюдали, возможно, следует позаимствовать строчку у рок-группы «Pantera»: «Больше, чем вынужден!» Думаю, что падение LTCM — хороший пример тому, так как иллюстрирует ряд моментов. Фонд определенно открывал чрезмерно большие позиции. Использовать рычаг 50:1 — значит просто напрашиваться на неприятности, так что рано или поздно проблемы неизбежно должны были начаться. Даже изумительно, что такие «эксперты», могут делать подобные элементарные ошибки. Я также понял из Ричарда фон Готцена (*Richard von Goetzen*) (который издает *Stock Market Stalker* и управляет собственным хеджевым фондом), что компьютерные модели, использовавшиеся в LTCM, принимали в расчет лишь данные, соответствующие «бычьим» периодам на рынке. Замечательно, но даже идиоту понятно, что использование некоторого количества данных, соответствующих «медвежьим» периодам, могло бы кое-что подсказать. Следовательно, то, что случилось с LTCM, должно было случиться. Но что я нахожу более интересным, так это реакцию банков, которые были вовлечены в данное дело. Впервые LTCM вернул существенные объемы капитала в 1997 г., чем банки были крайне недовольны, хотя, очевидно, что те, которые получают свои средства назад сейчас, радуются этому намного больше. LTCM вернула эти деньги потому, что рынки становились более трудными и у фонда стали возникать проблемы с размещением средств на них (возможно, им следовало несколько уменьшить свой рычаг?). Потом у них возникли проблемы, не предусмотренные их компьютерными моделями. Согласно отчету, опубликованному в «All Weather», стратегии, подобные тем, что использовались в LTCM, работают лишь до тех пор, пока некоррелируемые значения находятся в пределах трех стандартных отклонений. Однако в августе мы увидели пять с лишним стандартных отклонений. В случае же если вы изначально используете неполные данные, то ваши стандартные отклонения окажутся искусственно заниженными.

В любом случае, у *LTCM* были проблемы. Также проблемы были и у инвестиционных банков. Предоставляли ли они дополнительные средства или предпочли зафиксировать убыток? Вот где начинается «принуждение». Некоторые из банков просто не могли себе позволить такие убытки. Возможно, некоторые из банковских служащих, от которых зависело решение, потеряли бы работу, если бы в тот момент эти убытки. Некоторые из должностных лиц также вложили и свои личные средства в *LTCM*, так что были явно лично заинтересованы в том, чтобы банковская поддержка последнего продолжалась и далее. Все эти факторы привели к тому, что банки оказывались «вынуждены» давать расти своим убыткам, прибегая к усреднению позиций¹ и бросая все больше хороших денег вслед за плохими. Поглощение за \$3,5 млрд стало следующим этапом этого процесса. Аналогичные факторы заставляют рациональных инвесторов покусать акции по смешным ценам; я часто покупаю для того, чтобы захеджировать непокрытые опционы колл, и этих трейдеров заставляют действовать те же самые причины, хотя в моем случае они всегда краткосрочные.

Благодаря новым деньгам *LTCM* получила возможность оставить существующие позиции. Возможно, они станут лучше и покроют все, что потеряно в настоящий момент. Но ситуация может и ухудшиться. Это азартная игра, в которую играют банки, и если они не смогли позволить себе переварить первоначальный небольшой убыток, как они могут допускать риск получения еще большего убытка?

Заключение

Надеюсь, что этот эпилог позволил читателю понять, как, по моему мнению, работает рынок. Все, что я могу сказать для того, чтобы подтвердить правильность своего мнения, — это то, что рынки, вероятно, еще подбросят мне то, что не укладывается в мои представления. Я не знаю, пойдет ли сейчас рынок акций Великобритании к новым историческим максимумам, но я точно знаю, что в какой-то момент мы увидим экстремальный максимум и что далее, когда рынок после его прохождения начнет движение к экстремальному минимуму, мы получим множество плохих новостей. Но главным все равно остается то, как работает рынок, и если вы понимаете это, то окажетесь на несколько шагов впереди остальных.

¹ Усреднение обычно предполагает добавление к убыточной позиции, после чего расчетная (балансовая) стоимость этих двух позиций «усредняется». Это противоречит принципу ограничения убытков. — *Прим. пер.*

Приложение 1 СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ

Я основал «The Technical Trader» («Технический трейдер», «ТТТ») в конце 1980-х гг. потому, что, когда я начинал торговать, получить помощь по этому вопросу в Великобритании было не так-то просто. Единственными, кто мог ее оказать, были брокеры, но это почти то же самое, что класть голову в пасть льва. Важно понять, что брокер получает тем больше, чем активней вы торгуете. Это не обязательно совпадает с вашими интересами. Я не утверждаю, что все или даже многие брокеры будут хотеть, чтобы вы открывали чрезмерно большие позиции, но подобного конфликта интересов лучше избегать.

Мой основной принцип всегда был: «Что я могу сделать, чтобы помочь трейдерам?» — и он остается таковым.

Ниже я привожу список предлагаемых услуг.

- **Бюллетени.** «ТТТ» издается два раза в месяц. В этих бюллетенях не только приводится анализ рассматриваемых рынков (FTSE, S&P, Nikkei, рынок долговых обязательств правительства США, рынок золота, а также английский рынок Gilt), но, что более важно, я говорю и о других аспектах трейдинга, в особенности о психологии и стратегии, в каждом бюллетене — и я считаю это особенно ценным. Таким образом, я обращаю внимание подписчиков на те моменты, которые ранее могли остаться для них незамеченными. Эти «указатели» могут быть настолько ценны, что если вы найдете хотя бы один, подходящий для себя, он окупит для вас годовую подписку. Как мог бы сказать Гарри Шульц (*Harry Schultz*), «ТТТ» на самом деле бесплатный, так как он вам окупится. «ТТТ» стоит 245 фунтов (\$345) за годовую подписку, что является специальным предложением и действует в течение первого года (см. с. 250).
- **Горячая линия.** Рынки движутся слишком быстро, так что даже еженедельный бюллетень не может угнаться за ними. Поэтому

у меня есть горячая линия по номеру 09067 360360 (за эту услугу установлена фиксированная оплата 1 фунт в минуту). Это, возможно, самая ценная из всех предоставляемых мною трейдерам услуг — вплоть до минуты подсказок и советов относительно торговли. Здесь я также концентрируюсь на тактике трейдинга и общих знаниях из этой области. Информация обновляется в 10 и 15 часов, плюс наш специальный субботний отчет — в полдень каждую субботу. Эту услугу можно получить по телефону в Великобритании или по факсу и электронной почте — по всему миру.

- **Семинары.** Я считаю, что семинары необходимы. В рамках однодневного семинара у меня есть возможность детально изложить мои взгляды на трейдинг, а также поучаствовать в диалоге с подписчиками. На данный момент я разработал две программы семинара:
 1. «Мастерская трейдера» — я рассматриваю это как вводное занятие, которое покрывает трейдинг, технический анализ, а также все важные психологические моменты, которые так критичны для достижения успеха в трейдинге.
 2. Мой новый семинар «Трейдинг с минимальным риском» покрывает материал, изложенный в этой книге.
- **Консультация.** Некоторые клиенты желают более тесно общаться, чтобы получить помощь в анализе рынков и трейдинге. Эта услуга разработана для них — см. главу 26. Как и в случае с системами, я строго ограничиваю число клиентов, с которыми я работаю, — я не могу допустить, чтобы эта работа мешала моему личному трейдингу.
- **Программное обеспечение для технического анализа.** В сотрудничестве с *Technical Advantage Software* мы разработали программные пакеты «Cann Analyst» и «TT1». Пакет «TT2» является их сочетанием. Я использую эти программные продукты для целей своей повседневной торговли — что тут еще можно добавить? Мы также можем помочь с программным обеспечением, позволяющим в режиме реального времени осуществлять анализ по технике «профиль рынка».
- **Системы.** Я разработал несколько торговых систем, которые основаны на принципах, изложенных в этой книге, и я также работаю с индивидуальными трейдерами с целью разработки систем, которые подходили бы именно им. Свяжитесь со мной (см. ниже), если вы хотите поговорить о системах или о трейдинге вообще.

- **Услуги по управлению капиталом.** Чтобы получить детальную информацию по поводу услуг управления счетом, предоставляемых Джоном Пайпером, свяжитесь с *Berkeley Futures Ltd*, компанией, контролируемой SFA. *Berkeley Futures* расположена по адресу 38 Dover Street, London W1X 3RB. Телефон: 0171-629 1133; факс 0171-495 0022; электронная почта John@freeserve.co.uk.

Связаться с автором можно:

По почте — 28 Knowle Park, Cobham, Surrey, KT11 3AB, United Kingdom

По факсу — (+44) 01932 868 235

По электронной почте — John@freeserve.co.uk.

Приложение 2

БЕСПОКОЙНЫЙ ТРЕЙДЕР. ТОНИ ПЛАММЕР, MSTA

Я включил эту статью, написанную Тони Пламмером, потому что в ней достаточно хорошо описана работа «триединого» мозга. В ней также рассказывается о различных возможных реакциях и искажениях, к которым могут склоняться различные типы индивидуумов. Эта информация может оказаться бесценной для любого трейдера. Я в огромном долгу перед Тони Пламмером и перед его издателями, *Kogan Page*, за разрешение напечатать эту статью. Она была опубликована в *IFTA Journal* и затем была включена, в несколько исправленной форме, в замечательную книгу Тони «Прогнозирование финансовых рынков»¹.

Зарабатывать деньги, торгуя на финансовых рынках, очень сложно. Это основополагающая истина. К несчастью, почти невозможно передать эту истину от одного человека к другому, осознать ее можно, лишь непосредственно торгуя. Соответственно лишь немногие выходят на арену трейдинга, ясно осознавая все психологические и финансовые риски. Многие быстро уходят, получив небольшой, но деморализующий убыток. Но многие продолжают бороться, торгуя посредственно и надеясь на то, что ситуация значительно улучшится.

Из этого можно заключить, что действительно великие трейдеры встречаются крайне редко. Книжки Джека Швагера (*Jack Schwager*) о «волшебных рынках» в противном случае не стали бы бестселлерами. Но что же выделяет этих трейдеров среди остальных? Как могут некоторые трейдеры получать регулярные и большие прибыли, в то время как другие не могут сделать и две прибыльные сделки подряд? Об этом много писалось за последние годы, и сухой остаток от этого — есть лишь одна

область, в которой человек, являющийся успешным трейдером, отличается от остальных. Это область индивидуальной психологии. Успех зависит от двух взаимодополняющих качеств: способности поддерживать эмоциональное равновесие в условиях торговых убытков и возможности принимать решения независимо от других людей.

Теоретические положения, лежащие в основе этого вывода, на самом деле очень просты. Очень сильные отрицательные эмоции могут быть вызваны либо убытками, либо упущенными прибылями. Эти эмоции, в особенности если человек испытывает их в течение длительного времени, психологически заставляют трейдеров собираться вместе в поисках защиты. Таким образом, трейдеры как группа, начинают делать одни и те же действия в одни и те же моменты времени, и неизбежно большинство из них оказываются не правыми, когда разворот материализуется.

Проблема состоит в том, что подсознанию достаточно легко удается контролировать наше поведение. В той мере, в которой подобные вещи являются измеримыми, ученые считают, что 97% нашей мыслительной деятельности происходит в нашем подсознании. Эта пугающая цифра заслуживает внимания. Главное, о чем она говорит, это то, что в очень значительной степени наше поведение состоит из выученных ответов на знакомые стимулы.

Из этого следует, что наш жизненный опыт, особенно полученный в детстве, критичен для нашего поведения. Однако нам крайне трудно в дальнейшей жизни скорректировать выученные нами схемы поведения. Почему это так? Отчасти это объясняется структурой самого мозга. В начале 1970-х гг. американский нейрофизиолог Пол Маклин (*Paul Maclean*) представил концепцию «триединого», или состоящего из трех частей, мозга для научного обсуждения. Он утверждал, что мозг состоит из трех слоев, которые эволюционировали за миллионы лет. Внутренняя часть мозга — ствол мозга — получена нами от наших предков-рептилий, отвечает за инстинкты и биологические стимулы. Следующую часть, подкорку, мы унаследовали от первых млекопитающих, она отвечает за наши эмоции. Внешний слой — кора мозга — это та часть, которая и делает нас людьми. Она отвечает за процессы рефлексивного мышления и воображения.

Конечно, процессы, протекающие в мозге, очень сложны, но каждая часть мозга, физически и химически, в очень значительной степени является независимой от остальных. Таким образом, специфической проблемой человека является то, что кора мозга не связана соответствующим образом с двумя его остальными частями. Это всего лишь

¹ «Forecasting Financial Markets». — Прим. пер.

недавнее приобретение. Кора мозга использует силу своего воображения для того, чтобы создать внутреннюю картину внешнего мира. Эта картина, которую наша психика полностью отождествляет с реальностью, вызывает определенные эмоции. Они, в свою очередь, генерируют автоматические реакции. При этом кора не всегда вмешивается для того, чтобы взять эти реакции под контроль, или для того, чтобы переосмыслить окружающий мир.

В попытках объяснить эту проблему последние исследования сконцентрировались на передней части коры. Эта область отвечает непосредственно за нашу индивидуальность — особенно за самосознание и сострадание к другим человеческим существам. Не вдаваясь в подробности, можно сказать, что эта часть мозга не используется в полной степени. Было установлено, что в ситуациях, когда люди становятся восприимчивыми к инструкциям, отдаваемым другими, т. е., когда они заигнорированы либо следуют прямым указаниям фигуры, являющейся для них авторитетом, либо разделяют систему убеждений толпы, участки их ментальной активности располагаются в задней части мозга, что соответствует подсознанию.

Другими словами, истинная индивидуальность встречается намного реже, чем мы предполагаем. Это неприятное заключение, из которого следуют очень значительные выводы философского характера: во-первых, это подтверждает то, что иррациональное механическое поведение (особо следует отметить агрессию) будет скорее наблюдаться, когда человек находится в толпе, нежели чем когда он действует независимо. Второй и главный вывод — использование процесса логического мышления недостаточно для того, чтобы избежать иррационального поведения, так как в основу действий могут лечь сильные, спровоцированные толпой эмоции.

Далее, очевидно, что человеческий разум определяется всеми тремя частями триединого мозга. Разум — самоорганизующаяся система, как и любая другая часть природы, и он одновременно контролирует, координирует и состоит из трех функций — инстинктивной, эмоциональной и мыслительной. Следовательно, психология каждого индивидуума есть смесь этих трех составляющих. Однако есть серьезные свидетельства, говорящие в пользу того, что различия в том, как каждый из нас использует эти три части, весьма значительны. Таким образом, про некоторых можно сказать, что они мотивированы инстинктивно, некоторые — эмоционально, а некоторых можно назвать мыслителями. Именно это различие позволяет определить природу нашей личности, которую мы представляем окружающему миру. Здесь не предполагается никаких

количественных оценок, это лишь означает, что каждый из нас имеет склонность к тому или иному типу мотивации.

Хотя мы определенно предпочитаем использовать один из трех аспектов нашей психологии в большей степени, чем два других, мы также предпочитаем использовать один из аспектов намного меньше. Степень использования третьего остается «посередине». Отсюда следует, что мы можем классифицировать типы характеров в терминах сочетания основных психологических аспектов. Давайте присвоим числовое значение каждой части, а именно: 1 — инстинктивной, 2 — эмоциональной, и 3 — мыслящей.

Однако здесь возникает одна сложность. Инстинктивное измерение нашей мотивации можно классифицировать в зависимости от того, является ли оно импульсивным или неимпульсивным (пассивным). Наблюдается тенденция, что инстинкты некоторых людей могут быть очень активными, в то время как инстинкты других являются определенно пассивными. Так что для инстинктивной плоскости подсознания будем использовать обозначение 1a в случае, если инстинкты являются активными, и 1n — если пассивными.

С точки зрения математики возможны двенадцать различных сочетаний этих признаков, в случае если 1a и 1n не могут встречаться одновременно. В тех случаях, когда инстинктивная плоскость является наименее используемой, не имеет особого значения, являются ли инстинкты теоретически активными или пассивными. Далее, комбинации 1n-2-3 и 1n-3-2 оказываются настолько схожими из-за доминирующего значения пассивных инстинктов, что их можно считать идентичными. Таким образом, у нас остается девять комбинаций, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1. Основные типы характеров

Тип	Характер	Склонность
1a-2-3	Импульсивно-эмоциональный	Гипертрофированное отношение к миру
1n-2-3/1n-3-2	Пассивный	Вне контакта с внешним миром
1a-3-2	Импульсивно-мыслящий	Неудовлетворенное отношение к миру
2-1a-3	Эмоционально-импульсивный	Гипертрофированная чувственная сфера
2-1n-3	Эмоционально-пассивный	Вне контакта с чувственной сферой
2-3-1n	Эмоционально-мыслящий	Неудовлетворенная чувственная сфера
3-2-1a	Мысленно-эмоциональный	Недостаточно деятельный
3-1n-2	Мысленно-пассивный	Вне контакта с деятельностью
3-1a-2	Мысленно-импульсивный	Чрезмерно деятельный

Каждый тип-комбинация соответствует определенному типу характера, и каждый тип характера, в свою очередь, соответствует определенному типу поведенческих наклонностей. В области инстинктов поведенческие наклонности сводятся к восприятию взаимоотношений с внешним миром, в области эмоций — к чувствам, а в области мышления — к поступкам.

Давайте посмотрим, что может сказать о человеке принадлежность его характера к той или иной комбинации. Что означает то, что кому-то соответствует комбинация 1а-2-3 или комбинация 3-2-1а? Давайте прежде всего рассмотрим инстинктивных людей, тех, у которых доминирует внутренняя часть мозга.

Людам 1а-2-3, обладающим импульсивно-эмоциональной структурой характера, свойственно гипертрофированное позиционирование себя по отношению к внешнему миру. В каком-то смысле они верят в то, что являются большим, чем мир. Они, вероятно, будут самоуверенны и сильны, они организуют и лидируют. Однако они могут быть агрессивны, причем даже в той степени, в которой агрессивность уже приобретает деструктивный характер.

Люди со структурой 1п-2-3 и 1п-3-2 в полном смысле пассивные — имеют тенденцию находиться вне связи с окружающей их средой. Эти люди имеют тенденцию быть миролюбивыми и спокойными. Однако они также могут быть ленивыми и безответственными.

Людам со структурой 1а-3-2 — с импульсивно/мыслящим типом характера свойственно недостаточное позиционирование себя по отношению к внешнему миру. Подсознательно они считают, что они меньше, чем их окружение. Поэтому они, вероятно, будут дисциплинированы и пунктуальны, отвечая на требования, которые предъявляет к ним их внешняя среда. Однако они могут быть придирчивыми по отношению к остальным.

Теперь поговорим о людях, у которых доминирует «сердце», поведение которых определяется их чувствами.

Людам со структурой 2-1а-3 — эмоционально-импульсивным — свойственна гипертрофированная сфера эмоций. Положительные эмоции проявляются особенно сильно, в то время как отрицательные — подавляются. Поэтому они будут заботливы и великодушны, но также могут быть и властными либо стремиться манипулировать другими.

Люди со структурой 2-1п-3 — эмоционально-пассивные люди — находятся вне контакта со своими чувствами. Они обычно самоуверенны и стремятся к состязанию. Когда находятся под давлением, они могут быть враждебными и замкнутыми в себе.

Эмоциональная сфера людей со структурой 2-3-1п, эмоционально-мыслящей, как ни странно, будет недоразвита. Они не будут прямо выражать свои чувства, используя другие средства для самовыражения. Таким людям может быть свойственно художественное восприятие, творчество и интуиция. Однако они также могут быть интравертами и подверженными депрессии.

Наконец, мы добрались до мыслителей, т. е. до тех, у кого доминирует «голова» и чье поведение определяется отношением к тем или иным вещам.

Людам со структурой 3-2-1а — мысленно-эмоциональной — свойственна недоразвитая способность совершать поступки. Это не удивительно, если учесть скромную роль инстинктов. Такие люди имеют тенденцию вырабатывать наставительное и аналитическое отношение к миру. Они также могут быть немного эксцентричными и (под давлением) параноидальными.

Люди со структурой 3-1п-2 — мысленно-пассивной — находятся вне контакта с тем, что они делают. Они исполнительны и милы. Они также зависимы от других и под давлением могут быть деструктивными по отношению к себе.

Люди со структурой 3-1а-2 — мысленно-импульсивной — имеют тенденцию бросаться «очертя голову», так как их способность совершать поступки гипертрофированна. Они обычно имеют богатый жизненный опыт. Однако они также могут быть немного импульсивными и бросаться в крайности.

Конечно, классифицируя природу того или иного человека, следует быть осторожным, однако каждый человек может, заглянув внутрь себя, определить, к какому именно типу характера он принадлежит. Это может дать ему потрясающе точное понимание собственной мотивации.

Главное, что каждый из нас попадает в одну из девяти категорий, представленных в табл. 1. Можно сказать, что в момент нашего рождения, металлический шарик начинает кататься по ободу колеса рулетки нашей психологии, у которой всего девять лунок. В какой-то момент, обычно до наступления пятилетнего возраста, мы осознаем себя в окружающем мире, и шарик падает в одну из лунок. В течение всей оставшейся нашей жизни эта лунка и будет тем центром, вокруг которого будет возводиться структура нашей личности. В частности, мы всегда будем настороже по отношению к угрозам различного рода и при их появлении будем выдавать определенные автоматические реакции. Далее эти реакции обычно остаются от нас

сокрытыми. Если мы все же знаем о них, то рассматриваем их как свои сильные стороны — ведь они так хорошо служили нам в прошлом. Но на самом деле — это наши основные слабости.

Абсолютно необходимо понимать это, когда речь идет о финансовых рынках. То, что нам свойственны автоматические реакции, означает, что в психологии каждого из нас есть уязвимое место. Финансовые рынки будут находить эти уязвимые места с безупречной точностью и соответственно запускать автоматические схемы поведения, наносящие нам огромный вред. Теперь я хочу определить эти слабые места и вероятные схемы ответного поведения. Это будет большим шагом к тому, чтобы сделать что-то с этой проблемой.

Таким образом, следующим шагом стоит отметить, что у каждой структуры характера есть два аспекта: защитный «фокус внимания» и характер вероятного ответа на воспринимаемую угрозу. Другими словами, каждый тип характера можно представить как радар и ответное оружие: сначала изучается окружающая среда в поисках угрозы, и когда угроза обнаружена, происходит автоматическая реакция. Эти две новые плоскости характера представлены в табл. 2.

Таблица 2. Типы характера и мотивация

Тип	Характер	Фокус внимания	Ответ на угрозу
1a-2-3	Импульсивно-эмоциональный	Защита персонального пространства	Агрессия, либо отступление
1n-2-3/1n-3-2	Пассивный		
1a-3-2	Импульсивно-мыслящий		
2-1a-3	Эмоционально-импульсивный	Защита эко	Правда, или обмен
2-1n-3	Эмоционально-пассивный		
2-3-1n	Эмоционально-мыслящий		
3-2-1a	Мысленно-эмоциональный	Минимизация страха	Тревожность или прикрытие
3-1n-2	Мысленно-активный		
3-1a-2	Мысленно-импульсивный		

Под осознанной угрозой, конечно, может подразумеваться разное. Например, прямая физическая угроза. Однако здесь я рассматриваю психологические угрозы. Подобная угроза имеет место в случае, когда наблюдается расхождение между ожиданиями (возникающими из подсознательных убеждений) и реальными результатами. Таким образом, на финансовых рынках угроза имеет место в том случае, когда ожидания прибыли не оправдываются, результатом чего будет стресс, кото-

рый запустит одну из нескольких возможных автоматических, или навязчивых, реакций.

Теперь перейдем на следующую стадию — подробно рассмотрим эти реакции. Каждому типу структуры характера соответствует своя реакция. Каждая навязчивая реакция заставляет нас избегать ситуаций или условий определенного рода. Так, например, лицо со структурой характера 1a-2-3 будет стремиться избегать ситуаций, в которых оно выглядит слабым, в то время как человек со структурой 3-1a-2 будет избегать физической и психологической боли. Факторы, которых будут стремиться избегать люди с различными типами характеров, представлены в табл. 3.

Могу предположить, что читатель заметил, насколько полезными (или, точнее, насколько отрицательными) могут быть различные импульсы избежать чего-либо в терминах работы на рынке и торговли. Понимание этого процесса может в значительной степени улучшить ваш трейдинг.

К каким стратегиям прибегнет каждый индивидуум в случае, если столкнется с ситуацией, которая будет относиться именно к тем, которые он стремится избежать? Что произойдет, когда индивидуум начнет ощущать угрозу?

Таблица 3. Типы характера и нежелательные факторы

Тип	Характер	Избегает, но желает
1a-2-3	Импульсивно-эмоциональный	Выглядеть слабым
1n-2-3/1n-3-2	Пассивный	Быть вовлеченным в конфликт
1a-3-2	Импульсивно-мыслящий	Несогласия во всех его проявлениях
2-1a-3	Эмоционально-импульсивный	Не нравиться, быть непризнанным, нелюбимым
2-1n-3	Эмоционально-пассивный	Неудач при решении выбранных задач
2-3-1n	Эмоционально-мыслящий	Быть просто очередной личностью
3-2-1a	Мысленно-эмоциональный	Располагать недостаточным объемом информации о жизни
3-1n-2	Мысленно-активный	Принятия любых неверных решений
3-1a-2	Мысленно-импульсивный	Физической или психологической боли

Каждому типу человека будет соответствовать специфическая первоначальная защитная реакция, которая проявляется, как только возникает угроза. Эти реакции представлены в табл. 4. В самых общих чертах, людям, у которых доминируют инстинкты, придется иметь дело с реальным или потенциальным проявлением злости, людям, ориентированным

на чувства, — с ударом по их самооценке, а мыслящим придется совладать с реальным или потенциальным проявлением страха. Так, например, индивидуум со структурой характера 1a-2-3 будет стремиться избегать ситуации, при которой он выглядит слабым, борясь с источником угрозы.

Важно понять, что это основные, или «центральные», реакции. Они будут ассоциироваться с другими реакциями как часть «матрицы» реакций в каждой конкретной ситуации. Однако они являются движущей силой для каждого индивидуума в любой ситуации, которая воспринимается как угроза. Как правило, у всех нас есть стратегия для уклонения от ситуаций, подобных тем, которые доставили нам наибольшее количество психологической боли в жизни. И каждый раз, когда мы сталкиваемся с одной из таких ситуаций, у нас уже есть четко усвоенная психическая, эмоциональная и ментальная стратегия борьбы с этой проблемой.

Теперь давайте рассмотрим все девять типов структур в контексте финансовых рынков. Я не думаю, что многие будут спорить со мной, если я выделю три специфические характеристики финансовых рынков:

1. Они находятся в постоянном движении.
2. На них всегда присутствует риск потери денег.
3. На них может оказывать влияние бесконечное число факторов.

Важно, что каждый из индивидуумов будет особенно уязвим по отношению к одной из перечисленных трех характеристик. Защитный фокус

Таблица 4. Первоначальная реакция на угрозу

Тип	Избегает, не жалеет	Первоначальная реакция на угрозу
1a-2-3	Выглядеть слабым	Борьба с ситуацией
1n-2-3/1n-3-2	Быть вовлеченным в конфликт	Отупление, сдача позиций
1a-3-2	Насовсрхности во всех его проявлениях	Злость — обычно подавленная
2-1a-3	Не нравиться, быть неграциозным, нелюбимым	Чувство ущемленной гордости
2-1n-3	Неудача при решении избранных задач	Убедить себя и других в том, что все нормально
2-3-1n	Быть просто обычной личностью	Зависть успеху других
3-2-1a	Располагать недостаточным объемом информации о жизни	Мысленное отступление с целью получить пространство для маневра
3-1n-2	Принятия любых неверных решений	Страх
3-1a-2	Физической или психологической боли	Составление планов с целью уйти от проблемы

внимания каждого индивида (см. табл. 2), вероятно, будет включаться одной из этих трех характеристик. Я продемонстрировал это в табл. 4.

Первая группа людей состоит из тех, кто ориентирован в основном на инстинкты. За ними прослеживается тенденция иметь обостренное самосознание и защищать свое персональное пространство. Они будут стремиться либо взять под контроль, либо избежать всего, что может вторгнуться в это пространство. Для того чтобы обеспечить свою безопасность, они мысленно делят мир на две части. Первая часть неизменна и поэтому ничем не угрожает, вторая же — активна и потому таит в себе потенциальные угрозы.

Финансовые рынки находятся в постоянном движении. Они полны невидимых индивидуумов, которые действуют по причинам, которые неизвестны. Люди, ориентированные на инстинкт, таким образом, сталкиваются с тем, чего они более всего боятся — с неконтролируемой и агрессивной средой. Их реакцией на убытки будет желание сражаться с рынком, либо отвлечение от него внимания и эмоций, либо подавленная злоба.

Ни одна из этих реакций не приведет к успеху в торговле. Во-первых, попытка сражаться с рынком, когда он идет против тебя, означает, что вы думаете, что вы правы, а рынок — не прав. Это может оказаться справедливым в долгосрочном плане, но как сказал Лорд Кейнс (*Keynes*): «В долгосрочном плане мы все мертвы!» Во-вторых, отвлечение внимания с целью избежания злобы подразумевает, что вы оставляете плохие позиции, которые могут стать намного хуже. Далее, если человеку не удастся понять, что же произошло, это заставляет его обратиться за помощью к другим. В третьих, подавление злобы означает, что важные энергетические ресурсы будут отвлекаться от задачи принятия решения на рынке, стресс будет расти, а эффективность трейдинга — падать. Останется лишь сильное чувство неудовлетворенности собой и вины.

Вторая группа людей состоит из тех, кого действовать заставляют чувства. Эти индивидуумы являются мотивированными потребностью защищать свой собственный образ в собственных же глазах, они фокусируются на получении одобрения со стороны окружающих. Когда же такое одобрение не ожидается, у них развивается чувство низкой самооценки. К несчастью, подобное чувство низкой самооценки часто является следствием того факта, по крайней мере в западной культуре, что мы с детства приучены не делать ошибок. Люди, которые оказываются наиболее подверженными подобному внушению, обычно боятся совершать ошибки, так они вызывают у них потерю ощущения

вкуса жизни, так что даже естественное желание познавать мир может оказаться подавленным.

На финансовых рынках всегда присутствует опасность потери денег, которая периодически превращается в реальность. На самом деле никто не может обеспечить процент попаданий, равный 100, в трейдинге. Таким образом, люди, у которых доминируют чувства, неизбежно будут сталкиваться с главной проблемой — с убыточными сделками. Их реакцией, вероятно, будет чувство уязвленной гордости, зависти к тем, кто оказался более успешен, попытки притвориться, что на самом деле все идет нормально.

Опять ни одна из этих реакций не способствует достижению успеха в торговле на финансовых рынках. Внимание отвлекается, и вместо того, чтобы направляться на то, чтобы сделать что-то с убыточными сделками, направляется на то, чтобы справиться с проблемами, связанными с собственным эго. В первом случае чувство уязвленной гордости обычно вызывает чувство враждебности по отношению к рынку и может вызвать желание отомстить ему, добавляя к убыточным позициям. Во втором концентрация внимания на успехе других, в результате которой подчеркивается чувство собственной несостоятельности, может лишь привести к тому, что человек отойдет от рынка и упустит возможности, стремясь исправить положение. В третьем игнорирование того послания, которое несет в себе убыточная сделка, и попытка притвориться, что со сделкой все будет нормально, заставит индивидуума обратиться к другим за помощью.

В третью группу входят те, кого можно назвать «мыслящими». Индивидуумы, входящие в эту обобщенную категорию, склонны чувствовать страх крайне обостренно, поэтому в основном они будут мотивированными желанием минимизировать страх. Такие люди будут особенно концентрироваться на информации и будут обращать особое внимание на информацию, которая содержит угрозу. Самая большая угроза при работе с акциями — получение убытка, и люди, которые будут стремиться избежать убытков, будут сталкиваться с необходимостью анализировать практически бесконечный объем информации.

Таким образом, при работе на финансовых рынках «мыслящие» индивидуумы сталкиваются с ситуацией, которую они более всего стремятся избежать, — с неопределенностью. Результатом этого является стремление откладывать принятие решений настолько долго, насколько это возможно, паралич вследствие страха и игнорирование информации об угрозе, когда сделка развивается не так, как хотелось бы,

стремление уйти от проблемы, планируя свой будущий трейдинг либо занимаясь другими вещами.

Как и ранее, ни одна из этих реакций не способствует достижению успеха в торговле. Любая задержка с принятием решения, вероятно, будет иметь своим следствием упущенные возможности либо убыток больше необходимого. Далее, трейдер может начать совершать непродуманные поступки в тщетной попытке возместить убытки. Кроме того, если вы парализованы страхом тогда, когда ситуация развивается в неблагоприятном направлении, то, вероятно, далее она станет намного хуже. Действительно, от страха можно набавиться лишь агрессивной фиксацией убыточных позиций. Если же притвориться, что проблемы просто не существует, день расплаты будет всего лишь отложен. Через некоторое время у трейдера может наступить фаза достаточно навязчивого перфекционизма вследствие попыток избежать проблемы.

Подводя итог, можно сказать, что финансовые рынки постоянно генерируют самые сильные угрозы для каждого отдельно взятого человека.

Вследствие этого огромное число людей постоянно ощущают опасность. А это означает, что, несмотря на бесконечное богатство, которое торговля сулит успешному трейдеру, в реальности все оказывается не так замечательно. У большинства людей появление реальных или потенциальных убытков, вероятно, будет генерировать отрицательные эмоции и заставлять их прибегать к неподходящим защитным стратегиям.

Не надо быть гением для того, чтобы понять, что эти защитные стратегии, вероятно, не приведут к улучшению ситуации. Более того, по мере возрастания стресса отношение к совершению сделок будет все менее и менее рациональным. Далее, психологическая стабильность личности может оказаться под ударом. Вследствие этого число неправильных решений будет возрастать, а чувство удовлетворенности жизнью — падать. Невозможно трейдер будет стремиться снять напряженность путем идентификации себя с другими трейдерами, имеющими аналогичные взгляды. Другими словами, срабатывает стадный инстинкт. Это может показаться удивительным, так как не является совсем очевидным. Но «сбивание в стадо» является психологическим, а не физическим процессом. Природа наделила нас характером, который напоминает «двулицого Януса». С одной стороны, мы представляем себя миру как индивидуумы, с другой, — нам свойственно сильное и обычно неосознаваемое желание принадлежать к какой-либо группе. В каком-то смысле мы ничем не отличаемся от других

элементов природы, каждый из которых, являясь некой индивидуальностью, одновременно является частью более крупных систем.

Исследования показали, что желание принадлежать к какой-либо социальной группе не просто фундаментально, но также усиливается в ситуациях, когда человек осознает какого-либо рода угрозу. Финансовые рынки создают условия, которые являются потенциально опасными для каждого трейдера.

В своей книге «Прогнозирование финансовых рынков» я рассказал, как угроза убытков и отношения обратной связи между ценовыми движениями и диллинговой активностью заставляет индивидуумов объединяться в самоорганизующуюся толпу. Растущие цены вызывают страх остаться за бортом рынка. Это заставляет трейдеров делать то, что уже сделали другие, и открывать длинные позиции. Падающие же цены, наоборот, вызывают неприятное чувство страха остаться в рынке. Это заставляет трейдеров присоединяться к толпе и продавать. По мере развития тренда набирает силу и «коллективный разум» толпы. Толпа контролирует свои составные части, ведя себя, как любой другой природный организм. Пока рыночная толпа существует, она будет вести себя в соответствии с законами природы. По моему мнению, законы природы по отношению к толпе финансового рынка диктуют следующее:

1. Энергия толпы будет циклически колебаться.
2. Эти колебания энергии толпы формируют четкую трехволновую схему динамики рынка («пульс цены» — см. «Прогнозирование финансовых рынков»), которая воспроизводит себя на всех временных масштабах.
3. Каждая фаза этой волновой схемы будет иметь тенденцию находиться в математической связи с другими фазами через какую-либо вариацию «золотого сечения» — 1,618.

Эти законы объясняют все явления, известные техническим аналитикам, а именно циклы цены, специфические ценовые фигуры и расчетные цели движения цены.

Другими словами, именно феномен толпы делает технический анализ применимым.

Вопрос состоит в следующем: как может индивидуум избежать собственных защитных реакций и не подвергнуться магнетическому притяжению толпы, что позволит ему успешно торговать на финансовых рынках? Конечно, часть решения — разработать процесс принятия решений — торговую систему, которая будет на основе

анализа объективных данных подавать сигналы на покупку и продажу. В принципе, использование такой системы дает трейдеру возможность отделиться от стада.

Однако использование торговой системы не есть достаточное условие достижения успеха. Это необходимое условие, но оно лишь способно предоставить соответствующий инструментарий. Сложность состоит в том, что любая система, которая позволяет трейдеру в буквальном смысле видеть недавнюю ценовую динамику, автоматически делает трейдера подверженным фактору, который и является катализатором стадного мышления, — этим фактором являются сами изменяющиеся цены.

Недавно разработанный подход, таким образом, заключается в попытке разорвать круговую связь между ценовыми движениями и отрицательными эмоциями при помощи психологической «перестройки» (самого трейдера). На самом деле возникла целая индустрия, которая предлагает помощь в борьбе с этой проблемой. Предлагаемые техники варьируют от курсов с применением нейролингвистического программирования (NLP) до индивидуальной гипнотерапии, книг, видео- и аудиокассет.

Огромная ценность подобных техник состоит не только в том, что они концентрируют внимание на проблемах трейдинга, они также позволяют лучше узнать самого себя. В этом контексте я бы определенно порекомендовал великолепную статью, написанную Ван К. Тарпом (*Van K. Tharp*) и Генри О. Пруденом (*Henry O. Pruden*) («Десять задач лучшего трейдинга»¹), которая была опубликована в 1994 году в «*IFTA Journal*».

Однако хочу предупредить, что большая часть психологических программ может оказаться в лучшем случае «поверхностными». То есть они лишь помогут подавить или «обмануть» подсознательные страхи. Они не в состоянии устранить более глубокие стремления избегать чего-либо, о чем говорилось в этой статье. Опасность заключается в том, что эти стремления могут проявиться тогда, когда вы менее всего их ожидаете. Важно уметь распознать подобное стремление в случае, если оно проявится, чтобы в определенной степени ослабить его.

Таким образом, если трейдер возьмет на вооружение структурированный подход к задаче трейдинга в соответствии с рекомендациями В. Тарпа и Г. Прудена, а также будет стремиться нивелировать склонности своего характера, как это описано в данной статье, то его шансы на успех будут очень высоки.

¹ «The ten Tasks of Top Trading». — *Прим. пер.*

Однако, к несчастью, стремления избегать чего-либо остаются с нами на всю жизнь, так что они могут долго «отсиживать в тени», чтобы потом вдруг неожиданно напасть на нас.

Тони Пламмер (директор *Guinness Flight Hambros Global Fund Managers*) отвечает за торговлю валютами и государственными облигациям Великобритании. Он использует технический анализ с 1979 г. Также он опубликовал книгу «Прогнозирование финансовых рынков» в 1989 г. (в США книга вышла под названием «Психология технического анализа»¹). Книга издавалась три раза и была переведена на несколько языков. Тони также является сертифицированным NLP Practitioner².

Приложение 3

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Необходимые книги

- Anonymous (1975), *A Course in Miracles*, Foundation for Inner Peace.
- Brown, Constance (1995), *Aerodynamic Trading*, New Classics Library.
- Douglas, Mark (1990), *The Disciplined Trader*, New York Institute of Finance.
- Elder, Alexander (1993), *Trading for a Living*, Kogan Page.
- Hill, Napoleon (1987), *Think and Grow Rich*, Fawcett Crest.
- Lefevre, Edwin (1994), *Reminiscences of a Stock Operator*, John Wiley & Sons (it's all in here)
- Niederhoffer, Victor (1997), *The Education of a Speculator*, John Wiley & Sons (yes, an excellent book, but reading his trading anecdotes will explain why the fund went bust!).
- Plummer, Tony (1993), *Forecasting Financial Markets*, Kogan Page.
- Robbins, Anthony (1992), *Awaken the Giant Within*, Simon & Schuster.
- Steidlmayer, Peter (1990), *New Market Discoveries*, Kirbarn.
- Toghraie, Adrienne and Bernstein, Jake (1995), *The Winning Edge*, Target.
- TTT Newsletters.
- Van Tharp, Dr (1990), *Peak Performance Course*.
- Williams, Bill (1995), *Trading Chaos*, John Wiley & Sons.

¹ «The Psychology of Technical Analysis». — Прим. пер.

² Практик нейролингвистического программирования. — Прим. пер.

Прочие

- Schwager, Jack (1989), *Market Wizards (I & II)*, Harper & Row.
- Toppel, Edward Alien (1992), *Zen in the Markets*, Warner Bros.
- Ross, Joe (1994), *Trading by the Minute*, Trading Educators Ltd.
- Sloman, James (1990), *Nothing*, ИТ.

I also particularly recommended the *Market Profile Study Guide* (1991) published by and available from Chicago Board of Trade (CBOT) for \$150 (inc. P&P). You can contact CBOT on US 312.341.7016, fax 312.347.3888.

Не рекомендуемые издания

Все книги, касающиеся теории Эллота и анализа Ганна.

Приложение 4

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ОПРОСНИК ТРЕЙДЕРА

Этот опросник по своим масштабам достаточно обширен. Чем полнее вы ответите на различные вопросы, тем полезнее будет результат его использования для вас. Однако это не допрос, и если вы не желаете отвечать на какой-либо вопрос, просто ответьте «нет ответа» или коротко «НО» («NAP»). Для ответа на некоторые вопросы одного слова будет недостаточно, в этих случаях вы можете использовать отдельный листок, но, пожалуйста, отметьте на нем в каждом случае номер вопроса, к которому он относится. Вопросы намеренно нестандартизированы, так что вы вольны отвечать (или нет) так, как считаете нужным.

Кроме того, этот опросник разработан так, чтобы позволить вам лучше понять свой трейдинг, так что вы, вероятно, не пожалуете о времени, потраченном на его заполнение. Не торопитесь. Пожалуйста, напишите мне по электронной почте (см. с. 251), если пожелаете получить от меня обратную связь по поводу ваших ответов.

Трейдинг

А. Мотивация

1. Чего вы хотите от рынка?
2. Как вы собираетесь получить это?
3. Чего вы тогда добьетесь? Опишите эмоции, которые, как вы думаете, вы будете испытывать.
4. Чего вы тогда будете желать?

5. Как вы собираетесь получить это?
6. Чего вы тогда добьетесь? Опишите эмоции, которые, как вы думаете, вы будете испытывать.
7. Повторно отвечайте на вопросы 4–6 до тех пор, пока не добьетесь конечного результата.
8. Что вы считаете для себя основной причиной, побуждающей вас торговать на рынке?
9. Есть ли у вас какие-либо вторичные причины?
10. Возможно ли, что одной из причин, по которым вы торгуете, является потребность в новых вызовах?
11. Возможно ли, что одной из причин, по которым вы торгуете, являются скука и потребность избавиться от нее?
12. Возможно ли, что одной из причин, по которым вы торгуете, является потребность в острых ощущениях?
13. Возможно ли, что одной из причин, по которым вы торгуете, является потребность в стимулировании собственного эго?
14. Возможно ли, что одной из причин, по которым вы торгуете, является самооценка?
15. Возможно ли, что один или несколько из перечисленных эмоциональных мотивов заставляют вас в определенное время открывать позиции?
16. Какие еще можно назвать причины того, что вы открываете позиции, которые вам открывать не следует?
17. Какой торговый инструмент вы предпочитаете? Акции/опционы/фьючерсы¹.
18. Бывает ли так, что вы оказываетесь неспособным совершить сделку?
19. Какие, по вашему мнению, могут быть тому причины?
20. Каковы ваши цели на рынке в денежном выражении?
21. Вы считаете их реальными?
22. Сможете ли вы достигнуть этих целей, оставаясь «хладнокровным, спокойным и собранным?»
23. Принимая во внимание ответы на вопросы 21 и 22, не появилось ли у вас желания пересмотреть ваш ответ на вопрос 20?

¹ Обведите в кружок нужный ответ.

В. Опыт

1. Большинство трейдеров разоряются до того, как усвоят важный урок, что убытки надо ограничивать. Вы испытали справедливость этого на себе? Да/нет.¹
2. Пожалуйста, приведите подробности (при необходимости воспользуйтесь отдельным листом).
3. Опишите эмоции, сопровождавшие это событие.
4. Что, как вы думаете, вы узнали?
5. Вы считаете, что в полной мере испытали это на себе?
6. Опишите страхи, которые вы сейчас испытываете, торгуя на рынке.
7. Перечислите действия, которые вы не предпринимаете в трейдинге. Например, не оставляете позиций на ночь, не торгуете фьючерсы, не продаете опционы и т. д.
8. Вы рассматриваете их как ограничения?
9. Какого рода стопы вы предпочитаете использовать?
10. Вы используете конкретные методики?
11. Только одну или больше (укажите число)?
12. Подает ли ваша методика четкие сигналы на вход и на выход?
13. Если нет, то почему?
14. Как вы считаете, причины, указанные в ответе на вопрос 13, являются положительным или отрицательным фактором для вашего успеха в трейдинге?
15. По результатам вашего ответа на вопрос 14, собираетесь ли вы предпринять какие-либо шаги?
16. Почему нет?
17. Как вы думаете, если бы ваша методика была более точна, смогли бы вы лучше понять, почему иногда вы отработываете «неподходящие» торговые сигналы?
18. Как вы считаете, «неподходящий» имеет какое-либо отношение к последующей прибыли или убытку?
19. Если так, то почему?
20. Вы используете целевые уровни прибыли?
21. Если да, то почему?

¹ Обведите в кружок нужный ответ.

22. Есть ли у вас опыт одновременной торговли фьючерсов и опционов?
23. Вы бы предпочли вероятность 10% выиграть 10 тыс. фунтов или вероятность 90% выиграть 1 тыс. фунтов? Изменился бы ваш ответ, если бы в качестве второго варианта вам бы предложили 1100 фунтов вместо 1000?
24. Как вы чувствуете себя после полосы из пяти убыточных сделок?
25. Виноват ли кто-то другой в случаях, когда вы проигрываете? Пожалуйста, поясните.
26. Вы часто пользуетесь советами своего брокера относительно рынка?
27. Если да, то каковы результаты?
28. Вы внимательно изучаете отчеты, которые предоставляет вам брокер?

С. Результаты

1. Остаетесь ли вы в целом в убытке по итогам своей торговли?
2. Если так, то превышает ли размер ваших позиций один контракт?
3. Считаете ли вы логичным продолжать в том же духе?
4. Ваши убытки получаются как результат множества мелких убытков или нескольких крупных?

Примечание. Иногда говорят, что новички делают немного больших убытков (так как не могут фиксировать небольшие убытки быстро), а более опытные — много небольших (так как ставят слишком короткие стопы). Следствием этого является то, что в абсолютном выражении многие очень опытные менеджеры фондов, работающих с производными инструментами, часто проигрывают, так как их клиенты забирают свои деньги, когда они проигрывают, так что, когда они выигрывают, они располагают меньшими средствами, чем когда проигрывают.

5. Как вы думаете, ваши проблемы являются следствием недостатка опыта или страха?
6. Или других факторов?
7. Берете ли вы на себя полную ответственность за ваши торговые действия и результаты?
8. Если нет, то кто несет ответственность?
9. Ваши прибыли складываются из большого числа небольших прибылей или из небольшого числа больших? Если по итогам тор-

- говли вы пока не остаетесь в прибыли, то, как вы думаете, какой ответ будет применим к вам в будущем?
10. Вы покупаете хорошие новости?
 11. Если да, то почему?
 12. Рынки редко становятся для вас источниками серьезных проблем?
 13. Всегда ли вы теряете при работе на рынке лишь то, что планировали?
 14. Когда вы проигрываете больше, есть ли для этого какие-либо существенные причины? Пожалуйста, перечислите.
 15. Если вам представится чрезвычайно привлекательная торговая возможность, будете ли вы рисковать по ней большими средствами?
 16. Объясните, почему большая часть трейдеров «уходит от закона средних».
 17. Нравится ли вам напряжение, которое вас заставляет испытывать трейдинг, вне зависимости от того, выигрываете ли вы или проигрываете?
 18. Является ли трейдинг вашим хобби?
 19. Если вы проигрываете, испытываете ли вы желание вернуться на рынок?
 20. Вы обычно действуете импульсивно?
 21. Вы держите свои позиции и при движении рынка вверх, и при его падении? У вас нет проблем с поддержанием позиций на медвежьем рынке?
 22. Вы обсуждаете с кем-либо результаты своей торговли?
 23. Вы ведете четкие записи всех совершаемых сделок и их результатов?
 24. Вы ведете журнал, в который записываете все причины, которые заставляют вас открывать и закрывать позиции?
 25. Если нет, то почему?
 26. По итогам торговли за последние пять лет (или менее, если вы торгуете меньше, чем в течение пяти лет) вы проиграли?

D. Восприятие

1. Должна ли хорошая система генерировать прибыль каждый месяц?
2. Если бы метод «игры в дартс» работал, вы бы воспользовались им?

3. Пользуетесь ли вы регулярно советами других?
4. Часто ли вы находитесь в замешательстве?
5. По вашему мнению, необходимо ли быть инсайдером¹ для того, чтобы быть победителем?
6. Возникает ли у вас чувство, что все — зря, если вы не выигрываете?
7. На многое ли вы пойдете, чтобы не расстраивать своего брокера?
8. Вы верите в случайный трейдинг?
9. Орангутанг в Лондонском зоопарке предсказывает рынок с точностью 86%. Вы последуете советам обезьяны?
10. Если бы вам предложили сравнить рынок с животным (реальным, воображаемым, с любым), какое это было бы животное?
11. Какими вы видите системы рынка?
12. Верите ли вы в то, что как только найдете «свою» систему, то станете успешным трейдером?
13. Или вы верите в то, что как только вы станете хорошим трейдером, все остальное придет само собой?
14. Вы расписали, какие торговые цели вы стремитесь достигнуть? Я не имею в виду финансовые цели, я имею в виду уроки, которые вам необходимо усвоить. Например, научиться фиксировать убытки, разработать методiku, научиться следовать ей, научиться давать развиваться прибыльным сделкам, стать экспертом в своем подходе.
15. Перечислите те вещи, которые, по вашему мнению, важны на рынке.
16. Как вы используете их для того, чтобы делать деньги?

Е. Текущая ситуация

1. Можете ли вы в настоящее время прожить за счет своих инвестиций?
2. Сколько времени вы можете уделять рынку?
3. Бывает ли так, что вы пропускаете сделки из-за того, что не уделяете рынку достаточного внимания?
4. Что вы думаете по этому поводу?
5. Действуете ли вы эмоционально на рынке?
6. Если да, то в какой степени?

¹ Инсайдер — лицо, обладающее доступом к внутренней, недоступной большинству, информации в компании. — *Прим. пер.*

7. Это полезно?
8. Какие действия необходимо предпринять для того, чтобы избежать этой проблемы?
9. Часто ли вы «вынужденно» совершаете сделки?
10. Часто ли вы чувствуете, что торговать нет необходимости?
11. Сколько контрактов вы торгуете?
12. Когда вы получаете убыток по сделке, какой процент вашего капитала оказывается потерянным?
13. Объясните, почему вы думаете, что это правильный процент риска для вас?
14. Объясните статистический смысл данного уровня риска.
15. Сколько в среднем прибыльных сделок вы совершаете? Укажите их процент от общего числа ваших сделок.
16. Объясните статистическое значение этой величины в сочетании с вашим уровнем риска.
17. Вы сорите деньгами?
18. На какую часть своего капитала вы торгуете?

Личное

1. Вы когда-нибудь спорите со своими родителями?
2. Вам нравится встречаться с новыми людьми?
3. Вы победитель?
4. Большинство ваших друзей также победители?
5. Вы когда-нибудь лжете?
6. Вы регулярно записываете свои цели, как торговые, так и прочие?
7. Чувствуете ли вы, что вы, вероятно, не достигните какой-либо из своих целей?
8. У вас много близких друзей?
9. Есть ли что-то такое, о чем вы боитесь говорить?
10. Вам нравятся все, кого вы знаете?
11. Вы любите всех, кого вы знаете?
12. Вам не нравится, когда другие получают выгоду от того, что вы делаете?
13. Вы едите слишком много?
14. Вы курите слишком много?

15. Вы злоупотребляете алкоголем?
16. Вы злоупотребляете наркотиками?
17. Занимаетесь ли вы еще чем-либо, что вредит вам?
18. Вы не знаете, почему?
19. Если вы ответили утвердительно хотя бы на один из вопросов с 13 по 18, было бы полезно, если бы вы привели некоторые подробности. Однако помните, что вы не обязаны делать это.
20. Вы хорошо ладите с коллегами на работе?
21. Вы нравитесь им?
22. Вы регулярно берете отпуск?
23. Вам когда-либо было лучше, чем теперь?
24. Вы обращаете больше внимания на: а) пользу, которую получают другие, или б) точки зрения других людей?
25. Чувствуете ли вы себя дискомфортно, когда идете против мнения большинства?
26. Если бы все в комнате сняли ботинки, вы бы сделали то же самое?
27. Вы боитесь узнать свое «истинное лицо»?
28. Вы контролируете собственные эмоции?
29. Вы чувствуете, что обязаны кому-нибудь или самому себе — добиться успеха?
30. Вы расслаблены, когда торгуете?
31. Вы испытываете зависть к кому-нибудь?
32. В случае замешательства вы обратитесь к другим за помощью?
33. Почему?
34. Богатство важно для вас?
35. Как вы определите понятие «быть богатым»?
36. Сколько времени вы тратите на чтение газет?
37. Что они вам дают?
38. Вы считаете, что деньги и любовь — одно и то же?
39. Если так, почему?
40. Вы находитесь в хорошей физической форме?
41. Какие упражнения вы делаете?
42. Считаете ли вы, что для того, чтобы торговать на рынке, необходимо находиться в хорошей физической форме?
43. Если так, то почему?
44. Что деньги значат для вас?

Приложение 5

ТЕОРИЯ ЭЛЛИОТТА – НАРКОТИК?

Эта история о том, как я сам столкнулся с волновой теорией Эллиотта. Думаю, это может продемонстрировать ряд моментов, касающихся того, как многие (включая и меня) используют различные техники, и опасностей, которые их подстерегают. В какой-то степени моя история может показаться нетипичной, но в оставшейся — я уверен, что она именно таковой и является.

Я не могу точно вспомнить, как встретился с ней, но я начал получать «Investor's Bulletin»¹ Боба Бекмана (*Bob Beckman*). В 1985–1986 гг. я наткнулся на его книгу «Сверхточный выбор моментов времени для совершения торговых операций»², в которой рассказывается о волновой теории Эллиотта. Отмечу, что это хорошая книга, и оставшаяся часть данного приложения не должна создать противоположного впечатления.

Я начал изучать эту технику и сразу же воспринял ее. Вероятно, это связано с некоторыми особенностями моей личности, но фигуры казались интересными, а возможность идентифицировать основные максимумы и минимумы — естественно, привлекательной. Возможно, мне следует отметить, что тогда я был совсем еще новичком. Я также читал «Investor's Bulletin» и был убежден в том, что рынок «упадет». Определенно тогда я был медведем. Я и не подозревал, что подобные мысли (взгляды) могут быть опасны — у меня даже и мысли такой не было.

Так что я пытался использовать теорию Эллиотта, и она работала достаточно хорошо; я продолжал идентифицировать фигуры. Я купил (как я уже говорил, я был тогда новичком!) несколько опционов пут, которые почти истекли и обесценились, но затем один из них показал

¹ «Бюллетень инвестора». — Прим. пер.

² «Super Timing». — Прим. пер.

очень неплохие результаты. Я выскочил из позиции слишком рано (естественно), но, тем не менее, покрыл свои предыдущие убытки; да, я был пойман на крючок! После этого я поговорил с другом, который рассказал мне о том, как можно продавать опционы. Далее, катаясь на лыжах в Авория (Avoriaz), я обдумал эту технику и не смог увидеть никаких причин, по которым ее использование могло бы потерпеть неудачу. Вы продаете несколько опционов колл, и если рынок идет вверх, вы продаете несколько опционов пут, если рынок снова идет вниз — опять продаете несколько опционов колл. Чудеса маржи и опасности удвоения размера позиции были незнакомы мне тогда. Это продолжалось в течение 1986 и некоторой части 1987 г. Я кое-что выиграл, кое-что — проиграл. Мой бизнес в то время шел хорошо, и размер моих позиций продолжал расти — сейчас мне страшно осознание того, насколько чрезмерно большие позиции я открывал, но в то время я находился в блаженном незнании. Затем наступил обвал 1987 г. Привело ли это к моей гибели? Возможно, но не в том смысле, в котором можно подумать. Помните, я был медведем, и именно медведем я попал на крючок Волновой теории Эллиотта.

Я уже ранее приводил график, соответствующий обвалу 1987 г., но, поскольку он является отличной иллюстрацией для этого приложения, на рис. V.1 этот график представлен еще раз. Посмотрите на совершенство этой эллиоттовской фигуры, пятиволнового падения от августовского пика. Далее последовало корректирующее движение к пику в октябре, и затем фигура разрешилась — само совершенство! Кроме того, движение сопровождалось ураганами во всей южной части Англии.

Конечно, моя торговля в течение этого периода не была совершенной. У меня было 60 опционов пут за неделю до обвала, плюс несколько проданных опционов колл. Я умудрился закрыть 40 опционов пут за неделю до обвала (отлично, не правда ли?), а остаток — в утро обвала, пропустив таким образом лучшую часть движения. И это несмотря на то, что я предсказывал движение более 300 пунктов — после формирования идеальной фигуры. Но я также использовал и пятичасовой индекс относительной силы (RSI), так что, когда он зашел в зону перепроданности, я вышел из рынка. Не правда ли, эти индикаторы просто чудесны!

За неделю до обвала у меня была относительно длинная беседа с экспертом по анализу Ганна, и мы сравнили наши записи. Мы оба предсказывали, что FTSE должен упасть, но когда я упомянул 300 пунктов, он сказал: «О нет, более вероятно, 100!» Я часто задумываюсь, как

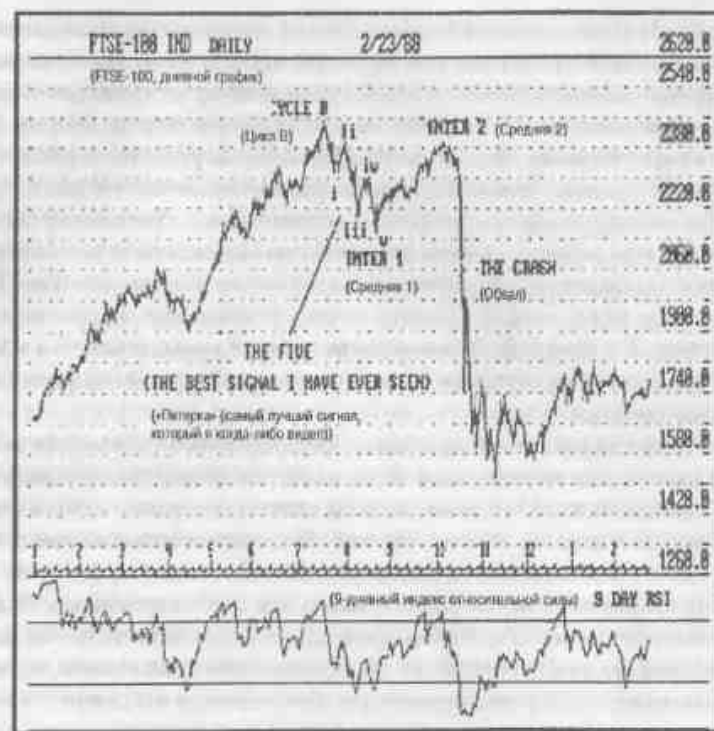


Рис. V.1. Почему можно попасть в зависимость от теории Эллиотта

он чувствовал себя, заработав в один день 300 пунктов и еще 300 — на следующий день.

Однако представьте, какое влияние мог оказать такой прогноз на начинающего медведя. И это именно то, о чем идет речь в данном приложении. Рынок подкрепил мою приверженность теории Эллиотта самым сильным из возможных способов, и это тогда, когда я был наиболее впечатлителен. Рынок показал мне, что будущее возможно предсказать (что не так), он показал мне, насколько точен анализ по Эллиотту (при помощи которого так и не удалось получить сопоставимого по качеству прогноза с тех пор), и он показал мне, насколько чьи-либо взгляды могут быть полезны (взгляды часто фатальны).

Теперь давайте вернемся на шаг назад и посмотрим, что в принципе может случиться с нами после того, как мы начинаем свой путь по дороге к успеху в трейдинге. Нельзя сказать, что многие из нас достигают этой цели. Действительно, «многие призваны, но лишь немногие

избранны!» (Евангелие от Матвея, 20:16). Существует множество возможных исходов, которые, тем не менее, можно классифицировать на три группы. Представители первой группы обнаруживают, что используемая ими изначально техника анализа (в моем случае теория Эллиотта) «дефективная». В этом случае трейдер, вероятно, переключится на другой подход. Техники, используемые представителями второй группы, можно назвать «умеренно успешными». В этом случае трейдер будет продолжать терять деньги из-за недостатков используемой техники, но будет по-прежнему находиться «у нее на крючке». В третьем случае исход можно назвать «очень успешным», и, думаю, это то, что случилось со мной. Возможно, подобный исход является наилучшим, так как в этом случае действительно вырабатывается зависимость от такой техники.

В любом случае трейдеру следует ознакомиться с большим количеством различных техник, так как это единственный способ освободиться от зависимости. Он также должен стать экспертом в тех техниках, которые дают ему то, что ему нужно. Что ему действительно не нужно — так это попасть «на крючок» какой-либо техники, и в этом плане неудача на ранней стадии может оказаться самым полезным исходом. Особо следует отметить, что быстрый успех, если он достигается до того, как человек полностью осознает суть управления капиталом, может за просто привести к торговле чрезмерно большими позициями с неизбежным следствием в виде судного дня.

Следующее, о чем стоит рассказать, — «профиль рынка», было не так давно продемонстрировано мне графически.

О «профиле рынка» мне рассказал один брокер, специализирующийся на акциях, примерно шесть лет назад. Тогда я прочитал книгу, которую он мне рекомендовал, и она не произвела на меня никакого впечатления. Мне показалось, что это лишь другой способ представления той же информации. Что я абсолютно пропустил — так это трактовка понятия «ценность», которую дает эта техника, и то, насколько полезной может быть концепция отрицательного развития. Еще один важный момент. Я не считаю, что мои способности усваивать информацию значительно превышают средние, но трейдинг — это моя профессия, и если я читаю о какой-то технике, я предполагаю, что смогу воспринять хотя бы основные ее черты но в этом случае подобного не случилось. Это немного беспокоит. Означает ли это, что к каждой книге, которую я читаю, я подхожу со своими твердо устоявшимися субъективными взглядами и, таким образом, оказываюсь неспособным увидеть то ценное, что можно из нее почерпнуть? Это определенно так, и если это

можно сказать обо мне, то, значит, каждый из нас поступает также в большей или меньшей степени. Если это справедливо, а я думаю, что это, несомненно, так, то каждый из нас будет воспринимать лишь то, к чему он готов, или, другими словами, лишь то, что он хочет воспринять. Это означает, что мы ответственны за наши действия еще в большей степени, чем мы могли подумать, так как если мы контролируем информацию на входе, а это так, то мы также контролируем и то, какие мы есть. И, следовательно, мы также ответственны за то, как мы реагируем на все стимулы, т. е. фактически контролируем наши действия и то, что происходит с нами.

Это особенно справедливо по отношению к трейдингу. Так что, возможно, вы уже обнаружили технику, которая лучше всего вам подходит, но по различным причинам могли отказаться от ее использования. Теперь я определенно нахожу «профиль рынка» крайне полезным и вижу, как эта техника работает в реальных условиях. Конечно, когда вы видите, как «мастер», используя какую-либо технику, делает деньги на рынке, она воспринимается намного лучше, чем при чтении книги на ту же тему.

Так что задача намного сложнее и не сводится просто к тому, чтобы узнать какую-либо технику. Задача состоит в том, чтобы избежать неудачи в познании этой техники. В какой-то степени задача поиска «своих» техник, т. е., техник, которые наверняка приведут вас к успеху, сводится к правильной формулировке вопросов. Когда мы начинаем торговать, мы еще недостаточно знаем для того, чтобы эти вопросы сформулировать. Если нас спросить, что мы считаем самым важным для достижения успеха в трейдинге, мы можем не слишком связно рассказать об основных индикаторах, или о том, что надо следовать за успешным трейдером, или о любимой теории. Но, вероятно, мы ничего не скажем о психологии, или об идеях торговли с низким риском, или даже о стогах. В значительной степени первые годы проходят в изучении основ, что свойственно любому процессу обучения. Обычно лишь самонадеянность и невежество заставляют успешных и умных людей думать, что они смогут сразу начать с успехом торговать на рынке, — и я не «более свят, чем вы», в этом плане, так как со мной было то же самое. Но это определенно глупо и рынок в отместку обязательно собьет спесь с таких людей.

Так что важно пересматривать путь, который вы прошли. Пересмотрите те знания, которые вы получили, для того чтобы убедиться, настолько, насколько это возможно, что вы взяли все, что можно, от того, что вы знаете, и что не «попали на крючок» какой-нибудь техники.

Во время «инвентаризации» особо следует обратить внимание на то, что вы хотите получить от своих техник, и на то, удастся ли вам это получить или нет. Посмотрите, являются ли сделки, которые вы совершаете, «возможностями с низким риском», и если нет, то подумайте, как можно скорректировать ваши техники, чтобы ваши сделки стали таковыми — ведь это необходимо!

Именной указатель

Блэйк, Уильям 182
Бос, Дерек 129
Готцен, Ричард фон 247
Гринспен 242
Джексон, Холбрук 95
Дуглас, Марк 130
Кейси, Лрод 261
Крестингер, Джо 207
Маклин, Пол 253
Пайпер, Джон 204
Пламмер, Томи 22, 43, 252, 266
Пруден, Генри О. 265
Роббинс, Энтони 207
Росс, Джо 188

Секон, Адам 22
Синатра, Фрэнк 16
Словин, Джеймс 154
Тарнус И. 219
Тарп, Ван 130
Тарп, Ван К. 265
Тогри, Адриен 22, 130, 132
Уильямс, Билл 43
Хоффер, Эрик 50
Швагер, Джек 252
Штейдлмайер, Питер 57, 90, 97, 144
Шульд, Гарри 249
Элдер, Александр 17

Предметный указатель

А

Агрессивность 256
Акции 156, 243
Амортизация временной стоимости 163
Анализ 20, 97, 99, 102, 105
Арбитраж 102

Б

Балас 145
 начальный 149
Банкротство 245
Бары 57
Безопасность 58, 62, 230
Богатство 154
Брокер 249
Бюллетени 249

В

Вдохновение 45
Вероятность успеха 27
Вина 261
Возможности
 временно-ценовые 89, 145
 торговые 77, 222
Возможность торговая 171
Война хеджевая 175
Волатильность 162
 ожидаемая 234
 рынка 159

Воображение 44, 46
Восприятие 212, 273
Враждебность 262
Время 172
Выживание 214

Г

Галопкап 86
Гипнотерапия 265
График тиковый 57

Д

Давление 28
Дата истечения 159
Деньги 17, 41, 44, 73, 77
Джоббер 109
Динамика
 корректирующая 193
 ценовая 92, 181, 188
Дисбаланс 145
Дисциплина 26, 51, 60, 106, 178, 199
Доходность 103, 232

З

Значимость 190
Зона ценности 149

И

Идея 95
Избирательность торговли 37, 83

- Издержки 127
Иллюзия 190, 210
Индекс относительной силы 210
Индивидуальность 254
Индикатор 90
Истинны 44, 60, 255, 261
Интервью 106
Интуиция 45, 257
Информация 216, 250
рыночная 37
Исполнение контракта 159
- К**
- Капитал 27, 65, 103, 124, 251
торговый 68
Компромисс 192
Консолидация квадратная 188
Консультация 250
Консультирование 130, 219
Контракт фьючерсный 158
Контроль риска 28, 66, 70, 104, 201
Концепция принятия цены 148
Кора головного мозга 44
Коррекция 193
Копировки 57
Кривая нормального распределения 144
- Л**
- Линия горячая 249
Личность 24, 101
Логика 139
Ложь полезная 53
- М**
- Максимизация объемов 59
Маржа 233
Масштаб временной 101
Матожидание 111
Ментальность 244
Методика 17, 100
торговли 17
Модель мозг 76
Мозг 43–44, 96, 98, 253
Мониторинг позиций 68
Мотивации 255, 257, 269
Мотивация 24, 116
Мышление 40
рефлексивное 44
- Н**
- Наблюдение 87
Неопределенность 219, 262

- Неудовлетворенность 261
Новости 74, 117, 211
Новость 28
- О**
- Обеспечение программное 250
Образование 129
Объем торгового капитала 107
Ограничение ответственности 201
Опасность 263
Операции торговые 30, 113
Опцион 86
прибыльный 72
Опцион 156, 158, 174, 197, 200, 214
колл 71
пут 72
Опыт торговли 52
Ориентированность
на жалость 29, 33, 35
на риск 29, 34, 36
на страх 29, 34, 36
Отвержение 125
Ошибки 261
- П**
- Параметры системы 85, 95
Паттерн 56
Перфекционизм 263
Пирамида трейдинга 24–25
Поведение 24, 253
нерациональное механическое 254
Подсознание 253
Подход
дирекционный 101
квазимеханический 121
направленный 101
- Позиции
дирекционная 136
направленные 136
опционные 136
- Покупка опционов 86
Политика восстановления стопов 89
- Полушарие
левое 45, 77
правое 45
- Понимание 46
- Правила
торговые 200
- Правосло 25 176
двух процентов 18
Практика 96, 217
Предубеждения 198

- Преимущество статистическое 66, 98
Премия опционная 86
Прибыль 25, 77, 119
потенциальная 164
Принцип короткой фиксации убытков 218
Принятие 125
Прогнозирование финансовых рынков 252, 264
Программирование
нейрорингистическое 116, 265
Продажа опционов 139, 173
Прорыв 184
Протекционизм 243
Профессионализм 218
Профиль рынка 41, 56–58, 90, 127, 139, 144, 150, 154, 189, 192, 280
- Психология 81
индивидуальная 253
рынка 33
торговли 17
трейдера 17
- Р**
- Развитие отрицательное 58, 90, 97, 144–146
Разорение 78
Разум 17, 254
Расслабление 83
Расширение диапазона 149
Реакция защитная 259
Результат конечный 15
Ретест 187, 206, 224
Решения
торговые 132
эмоциональные 35, 57
Риск 28–29, 34, 66, 70, 73, 98, 104, 141, 185, 201, 218
непредвиденный 73
низкий 232
покупателя опциона 160–161
потери денег 85
потерь 71, 109
Риски финансовые 252
Рынки 244, 249
свободные 244
финансовые 258, 261
Рынок 33, 36, 51, 56, 74, 78, 81, 123, 138, 183, 238, 279
- С**
- Самодисциплина 61, 108
- Самооценка 81, 261
Самосовершенствование 199
Самосознание 261
Свобода 244
Сделка 80
вынужденная 81
убыточная 108
Селективность торговли 29
Семинары 250
Сигнал 115, 185
краткосрочный 142
начала тренда 88
Синдром ведучей мартышки 222
Системы 96, 196, 250
долгосрочные 91
краткосрочные 91
торговые 204
Ситуации торговые 114
Скромность 81
Скука 120
Слабости 101
Следование за трендом 192
Соп
далекий 124
длинный 124
Спрад 109, 164
Суды банковские 245
Стабильность 230
психологическая 263
Ствол мозга 45
Стоимость
внутренняя 159
временная 82, 86, 159
капитала 158
Стоп 92
по времени 124
скользящий 110
сложный 124
фиксированный 124
Стоп-лосс 28
Стоп-ордер 78
Стоп-приказ 92, 122
опускающийся 124
поднимающийся 124
Стопы 188, 197, 200, 214
Стратегия
входа 105
выхода 105, 108
опционная 171
управления капиталом 107
хеджирования 236
Страх 34, 36, 41, 57, 116, 217
Стремление 26, 55

- Стралл 165, 172
Странгл 172
Субъективизм 237
- Т**
- Теория 96, 190–191, 216
экономических черных дыр 245
Эллиотта 56, 277
Эллиотта волновая 154
Тестирование 89, 217
Техника 281
Толпа 264
Торговля 108, 180
внутридневная 101
коррекций 139
Точка
безубыточности 92
входа 97
опорная 141
стопа 124
Трансакции 156
Трейдер 17, 230
институциональный 150
свинговый 108
Трейдинг 15, 20, 24, 26, 37, 51, 98,
120, 129, 192, 199, 269
механический 121
эмоциональный 28
Тренд 182
недельный 88
Триттер 205
- У**
- Убеждение полезное 53
Убытки 29, 36, 53, 77, 79, 99, 119,
139, 237, 248
Убыточность 104
Угроза 258
Управление капиталом 17, 27, 34, 62,
65, 88, 103, 201, 215, 251
Уровень поддержки 125
Услуги
сопутствующие 249
Успешность 104
- Участники
рынка 189
- Ф**
- Фактор
человеческий 226
Фигура 114
Фигуры
ценовые 174
Фиксация
убытков 80
Философия 20, 113, 131
трейдинга 20, 23
Фьючерс 72, 180, 200, 222
Фьючерсы 86–87, 156–157
- Х**
- Хедж 177
фьючерсный 172
Хеджирование 137, 171, 174, 190,
200, 234
- Ц**
- Цель анализа 96
Цена 90, 98, 110, 125, 152, 196, 227
исполнения 159, 165
открытия 182
Ценности 192
Ценность 147, 151
Ценообразование опционов 158
- Ч**
- Чувства 262
- Ш**
- Шип 125
ценовой 167
- Э**
- Эволюция трейдера 33
Эмоции 26, 35, 60, 243, 254, 256
Энергия толпы 264
Эффект магнитуса 43