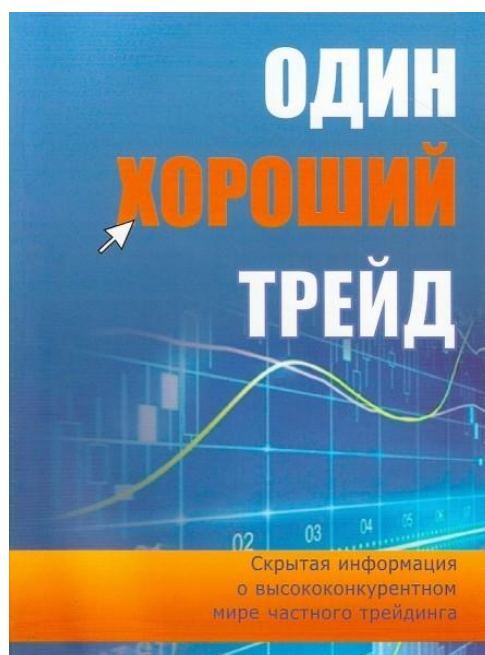


Майк Беллафиоре



# Один хороший трейд

Скрытая информация о высококонкурентном мире частного трейдинга

Москва

Беллафиоре, Майк.

**Б43** Один хороший трейд: скрытая информация о высококонкурентном мире частного трейдинга / М.

Беллафиоре; [пер. с англ. А.Соколов]. — М.: СмартБук : И-трейд, 2012. — 400 с.

**ISBN 978-5-9791-0274-0**

Агентство СІР РГБ

Частный трейдинг или proprietary trading пока еще мало освещен в русскоязычной литературе. По сути дела, это первая книга на эту тему. Считается, что такой трейдинг появился много лет назад, когда брокерские компании, банки и другие финансовые институты нанимали трейдеров для торговли на финансовых рынках деньгами компании. Сейчас это понятие распространяется и на трейлеров, которые не получают заработную плату, но вкладывают некую сумму своих личных денег в трейды компании-собственника.

Книга рассказывает обо всех важных уроках, преподанных автору рынком на протяжении последних 12 лет, в течение которых он тем или иным образом был связан с частным трейдингом. Он поделится с читателем наработанным опытом и для этого познакомит вас со многими трейдерами. Некоторым из них довелось познать вкус успеха, большинству же пришлось очень туго.

Книга нацелена на широкую аудиторию трейдеров и спекулянтов, работающих на финансовых рынках России и мира, а также частных инвесторов, самостоятельно продумывающим свои стратегии в биржевых и внебиржевых трейдах.

# Содержание

Вступительное слово	3
Введение	4
Часть 1. За кулисами частной трейдинговой компании	7
Глава 1. Эти парни - лучшие в своем деле	7
Глава 2. Один хороший трейд	31
Глава 3. Служебное соответствие	50
Часть 2. Инструменты успеха	77
Глава 4. Пирамида успеха	77
Глава 5. Почему трейдеры терпят неудачи	106
Глава 6. Жить для того, чтобы торговать каждый день	128
Часть 3. Овладейте техникой	148
Глава 7. Отбор акций для торговли	148
Глава 8. Чтение ленты	172
Глава 9. Максимизируем прибыль	198
Часть 4. Мозги трейдера	221
Глава 10. Обучение трейдера	221
Глава 11. Самый лучший учитель	250
Глава 12. Адаптация к рынкам	267
Глава 13. Успешный трейдер	293
Библиография	296
Об авторе	300

## Вступительное слово

Дорогой читатель!

У тебя в руках книга, аналогов которой в России пока не издавалось. Это не просто книга о трейдинге, это книга о трейдерском бизнесе, точнее о бизнесе профессионального трейдера. Такой бизнес, известный как проп-трейдинг (proprietary trading), очень престижен и распространен главным образом за океаном. В российских условиях аналогом заокеанских проп-трейдеров, работающих на деньги трейдинговой фирмы, является обычный частный трейдер, профессионально зарабатывающий внутридневным трейдингом себе на жизнь.

Каждый, сделавший хоть одну сделку на бирже, мечтает стать свободным и независимым, занимаясь своим любимым делом - торговлей на биржевых рынках, т.е. трейдингом. Каждый год, одержимые этой идеей, на рынок приходят десятки и сотни тысяч начинающих трейдеров. Но лишь нескольким десяткам из ста тысяч удается добиться исполнения своей мечты - стать профессиональным биржевым торговцем. И каждый из этих нескольких десятков считает торговлю на рынке тяжелой работой.

Автор книги - герой одной из серий телевизионного фильма *Wall Street Warriors* Майк Беллафиоре - известный трейдер и владелец трейдинговой фирмы, на которую работают такие счастливчики. Он последовательно приоткрывает завесу над тем, как устроена внутренняя кухня такой фирмы, как построен процесс обучения молодых трейдеров и превращения их в профессиональных торговцев акциями. На 20% успешный трейдинг состоит из таланта, остальные 80% - что упорный труд и оттачивание мастерства.

Оригинал книги называется «One good trade», что означает «одна хорошая сделка». Автор последовательно убеждает читателя, что ему следует научиться делать сначала одну хорошую сделку, затем еще одну, затем еще, и так далее...

Речь идет не только об отборе людей для трейдинга, но и о принципах отбора акций, чтения биржевой ленты, расчета соотношения риск-прибыль по планируемой сделке, по максимизации прибыли в процессе торговли, в общем, обо всем том, что составляет работу профессионального трейдера и жизнь профессиональной фирмы, занимающейся трейдингом.

Однако книга намного шире изложения техники совершения «хороших» сделок и методик обучения ремеслу трейдера Майк Беллафиоре затрагивает и этические аспекты этого высококонкурентного бизнеса. Ознакомиться с этими этическими нормами было бы не лишним и многим частным трейдерам, и управляющим чужими активами, и менеджерам компаний, работающих на рынке ценных бумаг.

Возвращаясь непосредственно к трейдингу, следует сказать, что только хорошо обученный и тренированный профессионал может систематически зарабатывать на рынке. Ибо, как говорит автор книги: *«рынку наплевать на моё мнение относительно объективной цены той или иной ценной бумаги. Молодые трейдеры часто ошибаются, полагая будто суть трейдинга в правильном прогнозировании и думая, что они могут двигать рынок своей тысячей акций или, что еще хуже, своими зелеными мнениями..»*

Я надеюсь, что техники и методики, изложенные в этой книге, помогут тем из вас, кто решил встать на путь профессионального биржевого торговца, развить в себе новые качества и отточить мастерство. А мы, как компания-брокер, предоставляющая таким трейдерам прямой доступ на биржевые рынки, поможем реализовать ваши амбиции. Владимир Твардовский, Председатель правления ОАО «ИК «Ай Ти Инвест»

## Введение

Осенью 2008-го года финансовая система США находилась на грани краха, а один мой знакомый, 23-летний трейдер, клал в карман по тридцать тысяч долларов в день. Повторилась ситуация 1998 года, когда едва достигшие совершеннолетия юнцы - отвергнутые крупными банками проп-трейдеры (prop traders) - каждый день уносили с рынка 10-25 тысяч долларов, обходясь при этом без графиков, новостной ленты, экспертных комментариев на канале CNBC и даже без системы кондиционирования воздуха. Впрочем, после 1998-го года многое изменилось: бум Интернета и развитие технических средств связи стали причиной бешеного скачка в развитии частного трейдинга (proprietary trading), о котором до сих не было написано ни одной книги. Предлагаемая вашему вниманию книга - первая в своем роде.

В продолжение последних четырех лет я вместе с моим другом детства Стивом Спенсером занимался процессом становления частной трейдинговой компании. Начинали мы с нуля, у нас не было даже телефона. Сегодня в нашей компании SMB Capital трудится более 60 трейдеров. Книга *Один хороший трейд*, включает в себя все важные уроки, преподанные мне рынком на протяжении последних 12 лет, в течение которых я тем или иным образом был связан с частным трейдингом. Я поделюсь с вами наработанным опытом, для этого я познакомлю вас со многими трейдерами. Некоторым из них довелось познать вкус успеха, большинству же пришлось очень туго.

Мы начнем с рассказа о трейдерах, на которых стоит равняться, как на Манимейкера из Главы 1, в прошлом профессионального игрока в гольф, которого этот вид спорта научил искусству концентрации, теперь он применяет этот навык для того, чтобы каждый день уносить с рынка свою долю. Вы проникнете в закрытый мир частного трейдинга и узнаете, кого и почему здесь принимают на работу (история Джо Байдена прилагается), как мы совершаем трейды (*в зависимости от состояния рынка*), как отбираем акции для своих сделок (*вы хороши настолько, насколько хороши акции, которыми торгуете*), каковы основы нашего подхода к торговле (*Один хороший трейд*), и о выдающихся навыках необходимых для торговли (*Это и называется трейдингом!*). Вы получите представление о том, какими качествами надо обладать для того, чтобы стать успешным проп-трейдером.

Успех в трейдинге невозможен без дисциплины и постоянного развития навыков. К несчастью, многие полагают, что работа трейдера заключается в генерации прогнозов, открытии позиций и их *мужественном* удержании до последней капли крови (вы повстречаетесь с Крэбби, который, предсказав подъем нефти, не заработал на нем ни цента). Быть стабильно зарабатывающим трейдером означает каждый день заботиться о тысяче вещей, таких как надлежащая подготовка, например, влияющих на состояние счета. Будучи партнером частной трейдинговой фирмы, мне приходилось тратить много времени на обучение новых трейдеров. Я все еще активно торгую, но являюсь уже чем то вроде играющего тренера. Я поделюсь с вами всем тем, чему обучаю своих учеников и что, в свою очередь, узнаю от них. Мы порассуждаем о способности к адаптации, которой был полностью лишен опытный трейдер Кликающий, сейчас он продает страховые полисы в Нью-Джерси.

В свете, которым я освещу мир частного трейдинга, высветятся как мои собственные ляпы, так и ошибки других фейдеров. Любой хороший трейдер является по определению элитным исполнителем. А элитным исполнителям **свойственно стремление к перфекционизму, ни одна торговая сессия не пропадает у них даром**, они постоянно озабочены вопросом оттачивания профессиональных навыков. Каждый день предоставляет нам возможность чему-нибудь научиться у рынка. Мои ошибки и ошибки других проп-трейдеров - это уроки, преподнесенные рынком, благодаря

которым мы получили шанс стать лучшими трейдерами. Мы поделимся с вами своим опытом.

Примером функционирования частной трейдинговой компании в этой книге, послужит моя компания SMB Capital. Наша компания с ее трейдерами фигурирует в серии документальных фильмов «*Воины Уолл-стрит*» (*Wall Street Warriors*), которые показываются по каналу CNBC, мы четырежды приглашались на StockTwits TV. SMB Capital - веселенькое место! Многого из того, что рассказано в этой книге, мне никогда не повелось бы узнать, не будь я партнером SMB Capital.

Слишком много на свете трейдеров, не владеющих искусством отбора акций и мы расскажем вам, как отыскивать активные бумаги.

Слишком большое число начинающих трейдеров не имеет представления о том, как неумение читать ленту сказывается на их результатах. Мы обсудим с вами все тонкости этих навыков, позволяющих трейдерам в SMB иметь последовательную положительную динамику *прибылей и убытков*.

Поскольку меня нередко донимают расспросами касательно финансовой ценности частных торговых компаний, я решил посвятить этому вопросу целую главу. Я разрушу миф о том, что трейдеру-новичку надо обязательно находиться вблизи супертрейдера, чтобы чему-нибудь научиться. Многие молодые трейдеры способны существенно улучшить показатель прибыль/убыток и статистику торговых операций, если помочь им понять, как *сорвать банк*, объяснить важность ограничения убытков и то, каким образом выбраться из полосы убыточных сделок.

Место трейдера в частной трейдинговой фирме является пределом мечтаний для многих молодых людей, но, оказавшись на нем, они часто теряются, не имея четкого представления о путях достижения успеха. Bloomberg, CNBC, Fox и другие каналы пичкают своих зрителей бесчисленными интервью с напыщенно вещающими профессионалами рынка. Мне знакомо множество начинающих трейдеров, под завязку перегруженных информацией, проблема которых - в отсутствии собственных идей. В Главе 4 (*Пирамида успеха*) мы предложим вашему вниманию старую и надежную технику тренинга от Джона Вудена, тренера баскетбольной команды Калифорнийского университета.

На протяжении всего того времени, которое я посвятил трейдингу и обучению трейдеров, основополагающие концепции торговли безжалостно вбивались в меня не кем иным, как моим боссом - Его Величеством Рынком. Не владеющий этими знаниями трейдер, напоминает бомбу с часовым механизмом. Вот почему каждый трейд для нас - *Один хороший трейд*. «*Следующий розыгрыш!*» - кричит своим баскетболистам тренер университета Дьюка Кржижевски. **В SMB Capital мы совершаем Один хороший трейд, затем Один хороший трейд, и еще раз - Один хороший трейд. Каждый трейд мы оцениваем по степени соответствия семи фундаментальным критериям, отвечать которым должен Один хороший трейд.**

Последние 12 лет мне приходилось постоянно приспосабливаться к множеству различных рынков. Я расскажу вам о торговых формациях, наилучшим образом подходящих для определенного торгового периода. Что еще важнее, я ознакомлю вас с принципом, следуя которому, позволило мне генерировать прибыль на таком большом количестве отличающихся друг от друга рынках - я сумел к ним адаптироваться.

Добро пожаловать в мир трейдинга, где вы сможете принимать решения самостоятельно, а на следующий день изменять их, где не существует потолка прибыльности, где с вами будет соседствовать множество забавных личностей. Проще говоря, лучшей работы, чем частный трейдинг, для меня в этом мире не существует.

Трейдеры, находящиеся в процессе становления, еще не достигшие максимума возможностей, а также люди, только собирающиеся заняться трейдингом, - эта книга

написана для вас. Рынок научил меня тысяче мелких хитростей, необходимых для того, чтобы превратить себя в успешного трейдера. Степень полезности многих из них явно недооценивается людьми. Добро пожаловать за кулисы мира частного трейдинга. Мира, в котором царит жесткая конкуренция. Веселое, считающее дух и воображение место приложения сил элитных исполнителей, без устали совершенствующих свое высокое искусство под неусыпным и жестоким оком сурового Хозяина - Его Величества Рынка.

### **Список действующих лиц**

На страницах этой книги вы близко познакомитесь со многими трейдерами. Так уж повелось, что в торговых залах трейдеры используют для общения короткие прозвища, наш офис в этом плане не является исключением.

Майк Беллафиоре, Белла (*Mike Bellqfiore, Bella*);

Стив Спенсер (*Steve Spencer*);

Джи-Мэн (*GMan*);

Джей-Тома (*JToma*);

Рой Дэвис (*Roy Davis*);

Александр Джеймз (*Alexander James*);

Мордovorот (*The Enforcer*);

Франчайз (*Franchise*);

Доктор Импульс (*Dr. Momentum*)

Манимейкер (*MoneyMaker*);

Яппо-хиппи (*The Yipster*);

Зет-Маш (*ZMush, Z\$*);

Штука-баксов (*G - сокращение от grand, тысяча долларов*).

В дополнение к историям этих людей, в разделе - *Трейдеры спрашивают*, вы найдете истории читателей, таких же, как и вы. Некоторые вопросы касательно частного трейдинга вновь и вновь задаются мне по электронной почте или размещаются на блоге компании SMB Capital, и я пользуюсь возможностью ответить на них через эту книгу.

Майк Беллафиоре Июнь 2010 года

# Часть 1. За кулисами частной трейдинговой компании

## Глава 1. Эти парни - лучшие в своем деле

Я принадлежу к наиболее интересной группе обитателей Уолл-стрит, на которых еще совсем недавно никто не обращал особого внимания. Впрочем, в последнее время все изменилось.

Я являюсь одним из основателей частной (proprietary) трейдинговой фирмы, которая, несмотря на то, что многие из базовых принципов ее Моты схожи с методами, принятыми в банках, брокерских домах или хедж-фондах, совсем не похожа на все эти структуры.

От 50 до 70 процентов объемов дневной торговли корпоративными ценными бумагами на Уолл-стрит приходится на долю частных трейдинговых компаний. Да, зрение вас не обмануло: 50-70 процентов. Из месяца в месяц брокеры зарабатывают сотни миллионов долларов комиссионных на компаниях, подобных нашей. Эти денежные потоки безостановочно наполняют закрома клиринговых фирм, которые, абсолютно ничем не рискуя, снимают сливки с тяжелой работы наших трейдеров. Правительство тоже не зеваает, загребая каждый год сотни миллионов под видом налогов на ценные бумаги (я не жалуясь, а просто констатирую факты).

Бум частного трейдингового бизнеса совсем не случайно совпал с интернет-бумом. На заре моей карьеры в конце 90-ых было не так уж много компаний, принимавших на работу недавних выпускников университетов и бизнес-школ. Не существует точных данных относительно количества ныне функционирующих частных трейдинговых фирм, по мнению экспертов их не менее сотни и не более трехсот. В любом случае, их во много раз больше, чем было тогда, когда я только знакомился с этой отраслью.

В отличие от большинства контор на Уолл-стрит, частные трейдинговые компании не имеют клиентов. Мы не занимаемся предоставлением услуг и не помогаем другим продавать их. Мы не берем деньги других людей и не спекулируем на них. Вечер рабочего дня проптрейдера не заполнен ужинами в модных нью-йоркских ресторанах, посиделками в трендовых местах типа Buddakan и посещениями игр команды Rangers. Нам нет нужды сплетничать.

Мы питаемся мясом дичи, которую сумеем подстрелить. Наша прибыль, зависит исключительно, от действий наших трейдеров. Ошибаясь, мы теряем наши деньги. Когда мы правы - должен сказать, что это намного приятнее, - мы получаем процент от прибыли.

## Добро пожаловать в мир частного трейдинга

Частные трейдинговые компании создаются и существуют исключительно в интересах партнеров компании и ее сотрудников, о клиентах здесь речь не идет. Клиентом трейдеров является сама фирма. Работающие в частных компаниях трейдеры активно спекулируют акциями, облигациями, опционами, товарными контрактами, производными финансовыми инструментами, используя при этом капитал компании или свой собственный. Никакого отношения к клиентским деньгам они не имеют.

Частные трейдинговые компании не могут похвастаться баснословными прибылями, получаемыми за счет инсайдерских подсказок. Ума не приложу, где можно было бы познакомиться с инсайдером; мои шансы на встречу с ним невелики, разве что если он вдруг материализуется в моем офисе со словами: *«Привет, я инсайдер. Срочно покупайте акции BNI, потому что Баффет собирается приобрести долю в этой компании»*. Новости мы читаем на общедоступных ресурсах, таких как [briefing.com](http://briefing.com) и [Bloomberg.com](http://Bloomberg.com).



Некоторые частные трейдинговые фирмы заинтересованы в получении исследовательских отчетов институциональных банков, подобных Goldman Sachs, и они могут платить за них. Мы имеем доступ к такого рода информации, но ключевую роль при принятии решений она не играет. В моей компании SMB Capital телефон имеется только у менеджера торговой комнаты (ему часто звонит мама). Мы зависим в первую очередь от нашего мастерства трейдинга. Бывают месяцы, в течение которых проп-трейдеру не удастся ничего заработать, несмотря на то, что приходилось вкалывать по 50 часов в неделю. Случается, что ребятам приходится выкладываться еще больше и при этом терять деньги. В 2002-ом году я не заработал ни гроша. С другой стороны, бывают дни, когда уже к 9:35 часам утра у трейдера в кармане тысяч десять, если не больше. Он нажимает несколько клавиш, акция ведет себя точно так, как он ожидал, и огромная прибыль оседает на счету так быстро, что чашка кофе не успевает остыть. Иногда случаются совершенно фантастические вещи: в *Черную пятницу* 1999-го года я медленной походкой приблизился к моему рабочему столу, включил компьютер и, когда загорелся экран, я увидел, что мой торговый счет вырос на 50 тысяч долларов. Вот как надо встречать утро! Это совсем непохоже на работу по гарантированному контракту, приносящему каждые две недели очередной чек со всегда одними и теми же проставленными в нем цифрами.

Много способных людей ушло из нашего дела, смирившись с невозможностью овладеть правилами игры. Умному человеку будет нетрудно использовать полученное у нас трейдинговое образование, при поисках стабильной работы в сфере финансов. Однако... представьте себе проп-трейдера в джинсах и футболке, годовой заработок которого выражается в семизначной цифре, представьте себе такого парня в вагоне метро рядом с разнаряженным банковским менеджером. Знаю, это не совсем честно, но в частном трейдинге нашими клиентами являемся *мы сами*. Взбредет ли вам в голову мысль принарядиться для того, чтобы произвести на себя впечатление?

Тем не менее, есть вполне реальный шанс того, что самый гениальный и суперталантливый человек не сможет заработать трейдингом ни цента - в таком случае мы отправим его паковать вещи. Обманывать себя и притворяться трейдером бессмысленно, в такой ситуации проигрывают все. Впустую претендующий на роль трейдера проигрывает уже потому, что занимается не своим делом, а его фирма теряет время и деньги (впрочем, другие участники рынка хотели бы, чтобы такие неумехи оставались в деле, как-никак - это их стабильный заработок). Рынок требует от трейдеров неукоснительного следования всем правилам. Многим не по силам выживание в столь жестких условиях.

Все решения в частных трейдинговых фирмах принимаются трейдерами. В отличие от других компаний, здесь нет ни руководителей, ни партнеров, с которыми надо сверять все предпринимаемые шаги. Хорошо это или плохо, но успех целиком и полностью зависит от самого трейдера. Вы сами определяете степень вероятности подъема или спуска цены акции, равно как и объем задействованного капитала. Если ваши расчеты верны, то вы и компания выигрываете деньги. Как бы ни закончился трейд, его результаты появляются не только на вашем экране, но и на специальных мониторах, на которых отображаются результаты всего дэска - нечто похожее на турнирную таблицу спортивного состязания. Проп-трейдеры не исполняют клиентские ордера, они не рассчитывают VWAP (Volume-Weighted Average Price - средневзвешенная по объему внутридневная цена акции). Проп-трейдеру так же непросто перебить значение средневзвешенной по объему цены, как Лебронну (американский баскетболист, выступающий за команду Miami Heat) забросить за матч более 30 очков. Мы не выставляем заказы под диктовку портфельного менеджера или управляющего хедж-фондом. Это тип торговли «*держите руку на пульсе*» - вам решать, на каком рынке



и с какими бумагами работать, каков будет объем трейда, точки входа и выхода. Ваше будущее зависит исключительно от *вашей* способности спекулятивно работать на рынке.

Если вы новичок в частной трейдинговой компании, будьте готовы к тому, что совсем скоро вам будет предоставлен торговый счег. Возможно, вас попросят сперва, закончить принятую в компании тренинговую программу и настроить *горячие* клавиши для быстрого выполнения команд рабочего компьютера, после чего вас пошлют в бой. Вы не будете мальчиком на побегушках, как это бывает со стажерами и практикантами, и вам не придется следить за исполнением заказов на азиатской сессии в 2 часа ночи. Хорошая программа обучения позволит составить представление о вашем потенциале трейдера, и именно *ваши* суждения вкупе с трейдинговыми талантами определяют ваше будущее в этом бизнесе.

В хедж-фондах и крупных банках наиболее перспективные трейдеры по несколько лет проводят на скамейке запасных в ожидании того, когда им предоставят возможность проявить свои способности в работе с реальным капиталом. В хедж-фонд вообще трудно попасть, не поработав предварительно в серьезном банке. В компании SMB Capital трейдеры уже на 26-ой день пребывания в компании получают в свое распоряжение реальный торговый капитал.

В отличие от прошлых лет, когда молодняк предпочитали проводить через *«испытание огнем»*, сегодня в лучших частных трейдинговых фирмах разработаны собственные, интенсивные программы обучения тренингу. Партнеры компаний инвестируют огромное количество капитала, времени и энергии в людей, проходящих у них подготовку. Если трейдер не оправдает надежд, все деньги и усилия пойдут насмарку. Поэтому будущее частных трейдинговых компаний в огромной степени зависит от качества и эффективности программы обучения.

Привлекательными сторонами работы в частной трейдинговой фирмы являются: практически неограниченные возможности заработка, отсутствие жесткой офисной политики и субъективных оценок годовой работы на основании которых определяется размер премии и перспектива служебного повышения, никаких фраз типа - *«Вам следует брать на себя больше ответственности»*. Каждый Божий день трейдеры выбирают акции для торговли, подсчитывают прибыль вплоть до центов и забирают домой причитающуюся им часть добычи. Увеличение процента от прибыли - единственное, о чем могут торговаться самые успешные трейдеры. Во многих компаниях партнеры приглашают наиболее талантливых молодых трейдеров присоединиться к ним подобно тому, как это случалось в старые добрые времена в инвестиционных банках на Уолл-стрит. Прозрачность политики фирмы, объективный учет всех результатов, и мгновенная связь с управляющими... где еще в мире корпораций можно увидеть такое?

Хорошо, а теперь посмотрим на дело с другой стороны. Каждый день несет в себе новизну — никогда не знаешь, *что* может случиться завтра.

Переключившись с места на место, попытки разнообразить рабочую рутину - это не для проп-трейдеров. В качестве примера, рассказ о том, как я провел *Черную пятницу* 2009-го года после дня Благодарения, в который, по-идее, мне следовало расслабиться, посмотреть какой-нибудь экшн-фильм по телевизору и насладиться обильным обедом.

Я проснулся в 5:15 утра в Олбани, штат Нью-Йорк, и отправился на взятой в аренду машине на железнодорожную станцию. Там я должен был сесть на поезд, который довез бы меня до нью-йоркского пригорода, откуда из метро можно было добраться до моего офиса. Мне нужно было подготовиться к рабочему дню, переговорить с

партнером и соучредителем Стивом Спенсером, пробежаться по графикам и выяснить, каким образом поведение зарубежных рынков может отразиться на самочувствии американских акций.

Несмотря на выходной, который мы устроили в SMB Capital, ночью нам со Стивом пришлось срочно связываться с нашими трейдерами из-за поступивших из Объединенных Арабских Эмиратов новостей: создалась угроза дефолта Дубая по многомиллиардному госдолгу (мы со Стивом не только деловые партнеры, но и друзья с шестилетнего возраста). Нам необходимо переговорить со всеми трейдерами, поэтому мы запустили в XXXXX - крупнейшую социальную сеть, объединяющую работающих в области финансов людей, - сообщение о том, что ни в коем случае не стоит пропускать эту пятничную сессию. Индексный биржевой фонд SPY открылся вниз, с огромным разрывом. Может, будет какой-нибудь отскок, а может, все провалится к чертям собачьим, но, как бы то ни было, там предоставлялась великолепная возможность. Именно такие ситуации помогают выживать внутридневному трейдеру (впрочем, не всем, у нас есть один, выживающий благодаря бургер-кингу и конфетам). Не могу припомнить другой торговой сессии, в течение которой трейдеры имели бы столько возможностей для внутридневной торговли, как в *Черную пятницу* 2009-го года.

Трейдер не может знать, когда он войдет в рынок, и попадет в ситуацию, которая озолотит его. Таким днем могла стать *Черная пятница* 2009-го года. Я не мог позволить себе пропустить ее. Поэтому, пожертвовав выходным днем в кругу близких, я поднялся ни свет, ни заря и отправился на работу.

Сидя в вагоне поезда, я наблюдал по дрянному трехсотдолларовому ноутбуку за трансляцией на StockTwits утреннего совещания в моей компании. Беспроводная связь работала с перебоями, но, тем не менее, до меня доносился голос Стива, рассказывающего о плане действий на открытие сессии. В «старые добрые времена» о таком и помыслить нельзя было. Прекрасная работа Стива и всех тех, кто помог ему выявить все ключевые технические уровни, которые надо было отслеживать в момент открытия торгов. Покончив с техническим анализом, он перешел к самому главному. Стив преподнес идею о психологии рынка на сегодняшний день.

Новости, поступившие на рынок перед открытием, были, плохими. Вести из Дубая негативно подействовали на Азию, которая так и не смогла их переварить - налицо были все признаки серьезного отравления. Азиатские рынки обвалились, и следовало ожидать низкого открытия нашей сессии. Но Стив напомнил всем нам, что самым главным фактором в нашем деле является психология рынка. С тех пор, как 9 месяцев назад индексный фонд SPY торговался на уровне 70S, рынок отказывался принимать во внимание любую негативную информацию. В течение всего 2009-го года тактика - *покупки на низах*, приносила трейдерам стабильный доход. По мнению Стива, сумей индексный фонд SPY удержаться над уровнем 109.10S, это будет знаком того, что рынок проигнорирует и негативные новости из Дубай. Так и случилось.

Покидая здание манхэттенского бизнес-центра, в котором располагается наш офис, я думал: *«Какая досада, что в эту пятницу рынок закрывается раньше обыкновенного. Неужели нельзя было продлить торги до понедельника?!»* Ужасно хотелось торговать! Я чувствовал себя как Рэндольф и Мортимер Дьюк из классического фильма - *«Trading Places» (Их поменяли местами)*, орущих посредине торговой площадки: *«Включите обратно эти проклятые машины!»* Разница была лишь в том, что я только что заработал деньги, а не получил маржин-колл на 394 миллиона долларов.

Однако если частные торговые компании выступают в роли собственных клиентов, где же тогда конкуренция? Поверьте, уж ее - хоть отбавляй. Ликвидности на рынке больше чем достаточно, и в каждом рабочем дне есть что-то от боксерского поединка, в

котором частные трейдинговые фирмы бьются с хедж-фондами, крупными банками и разного рода автоматическими трейдинговыми программами.

Итак, кем являются эти люди? По большей части, они имеют за плечами спортивную карьеру в высших баскетбольных и бейсбольных дивизионах или дипломы факультетов математики в университетах *Лиги плюща* (*Ivy League* - объединение из 8 старейших привилегированных учебных заведений на северо-востоке США). Они чувствуют себя комфортно за столами конференц-холлов, им по душе изящные запонки их французских сорочек и мокасины от Gucci, в которых так приятно шевелить пальцами ног. Потягивая минералку из маленьких бутылочек, они наслаждаются открывающимся из окон видом на Центральный Парк (не буду скромничать - из окна моего офиса неплохо видна Статуя Свободы). В управлении многих из них гораздо большие суммы денег, нежели мы можем себе позволить, уже не говоря о качестве *исследовательской* информации, ментальном потенциале и опыте. Они работают на компании, названия которых на слуху даже у тех, кто далек от мира инвестиций. Суперзвезда НБА Коби Брайант для баскетбольных болельщиков просто *Коби*, а не менее достойный игрок Леброн Джеймс - *Леброн*. Подобным образом, люди, наблюдающие за событиями на Уолл-стрит могут распознать моих конкурентов по одному имени.

Добро пожаловать в мой мир. Добро пожаловать в высококонкурентный мир частного трейдинга. В отличие от крупного банка, финансируемого богатыми акционерами и имеющего низкую ставку суточного кредитования (overnight lending), или от хедж-фонда, за которым стоят мощные инвесторы, источником финансирования частной трейдинговой компании являются денежные средства нескольких партнеров, в нашем случае - Стива и мои. В большинстве случаев, по объему финансового капитала частные трейдинговые фирмы сильно уступают своим более известным уолл-стритовским конкурентам. Некоторые фирмы специализируются на торговле опционами или, скажем на арбитражной игре, некоторые задействуют долгосрочные торговые стратегии, мы в нашей компании концентрируемся на внутридневной торговле американскими акциями. Наши трейдинговые стратегии и деньги мы ставим против всей остальной Уолл-стрит.

Стив и я учим трейдеров идентификации важных внутридневных уровней и торговле от них. Нам важно удостовериться, что наши сотрудники фокусируют усилия на так называемых *Акциях в Игре* (*Stocks In Play*) - бумагах, по которым вышли новости, и мы просим их принимать торговые решения с учетом аспектов технического анализа, считывания информации с ленты и внутридневных фундаментальных данных о компании. Не сумей мы должным образом обучить их, финансовые убытки лично для нас могут оказаться чрезвычайно существенными. Ведь, в конце концов, речь идет о наших деньгах. Любая ошибка в процессе отбора кандидатов в трейдеры впоследствии обернется серьезными экономическими потерями. Если наша компания начнет испытывать недостаток средств, нам придется уходить из бизнеса. Никакое правительство не придет нам на помощь, впрочем, в глубине души я надеюсь на то, что мы *слишком малы для неудачи*.

Главная прелесть этой работы заключается в вызов — стать элитным исполнителем. Каждый день я стараюсь улучшить стандарт моей работы, делая все возможное для того, чтобы достичь лучшего понимания психологии трейдинга. За год активной работы на рынке трейдеры узнают о себе больше, нежели многие люди за всю взрослую жизнь. Вызов настолько интенсивен, что волей-неволей приходится изыскивать глубинные внутренние ресурсы, вытаскивать на поверхность все лучшее, что есть в людях. Иначе на рынке не выживешь. Претензия на становление в качестве

элитного исполнителя приводит к тому, что усилие распространяется на все аспекты жизни, включая отношение с друзьями и близкими.

Было бы неверно полагать, что в частной трейдинговой компании царит культ поклонения успешному лидеру фирмы. В компании SMB Capital не существует культа Майка Беллафиоре или Стива Спенсера, мы

отнюдь не претендуем на всеведение. У нас нет ответов на все вопросы. Догадайтесь, откуда мне это известно?

От трейдеров, которых я обучал, и с которыми мне довелось поработать, я получил и узнал много больше, нежели передал им сам. На момент написания книги под моим крылом находится более 60 профессиональных трейдеров, и я ни на секунду не прекращаю поисков наших новых звезд. Фирмы существуют благодаря работающим в них талантливым трейдерам. Без трейдеров не было бы ни частных трейдинговых фирм, ни SMB Capital, ни этой книги.

В отличие от компаний, функционирующих в сфере традиционного бизнеса, вся недвижимость и оборудование которых включены в балансовую отчетность, активы уолл-стритовских компаний каждый вечер покидают офисы, выходя через двфь. Мы со Стивом часто шутим, что хотелось бы сделать компанию, в которой самыми плохими трейдерами были бы мы с ним. Вот это была бы компания!

Культивирование атмосферы непрерывного обучения требует наличия не только звездных партнеров. В офисе должны находиться супертрейдеры, на которых будут равняться молодые трейдеры, к которым они во время совместного ужина или за кружкой пива в пабе, могут обратиться с наболевшим вопросом. С точки зрения перспективы бизнеса присутствие в компании незаурядных личностей, мощных трейдеров совершенно обязательно. Им приходится тащить за собой десятки молодых посредственных трейдеров до тех пор, пока новички не сумеют раскрыться и начать зарабатывать деньги.

Впрочем, не стоит перебарщивать с рассуждениями относительно корпоративной культуры и философии человеческого капитала. Давайте поговорим о людях, меня окружающих. Трейдеры, о которых идет речь в этой главе, чертовски хороши. Очень трудно найти в нашей отрасли кого-либо получше. В отличие от иных сфер бизнеса, в которых молодые таланты одеваются и ведут себя определенным образом, проп-трейdfы выглядят достаточно пестро и нестандартно. Уже только это помогало мне на протяжении всей моей карьеры сохранять свежесть восприятия.

Давайте поближе познакомимся с нашими персонажами. Все они -великолепные ребята. В нашу книгу включено множество забавных историй о них, которые помогут вам получить представление о том, что на самом деле происходит в офисе частной трейдинговой компании. Это очень хорошие ребята.

### **Главный актив компании: ее трейдеры**

В этой главе вы встретитесь с Франчайзом, Манимейкером, Доктором Импульсом, Джи-Мэном, Зет-Машем, Яппо-хиппи и Джей-Тома (в книге мы будем называть их не по именам, а по прозвищам - все великие трейдеры имеют прозвища). Все вместе они довольно полно представляют весь личностный спектр биржевой торговли. Эти люди отличаются друг от друга физически, этнически и обладают выдающимися способностями. Каждый из них является живым примером того, сколь важно оставаться конкурентоспособным, не терять концентрации, изо дня в день повышать уровень профессионализма, быстро усваивать информацию, сохранять стабильность результатов торговли, оставаться непоколебимым и не терять желания учиться новому, даже спустя годы, проведенные за рабочим терминалом. Они обладают свойствами, совершенно необходимыми для того, чтобы оставаться на волне успеха.

## **Франчайз: хорошие трейдеры конкурентоспособны**

Весной 2007 года в конференц-зале одного из наших старых офисов я интервьюировал молодого выпускника университета University of Connecticut (моя альма-матер!), чье имя несло на себе такую же ярко выраженную этническую окраску, как и мое собственное, назовем его Франчайз. Почти мгновенно, вербовочная матрица SMB Capital в моем мозгу начала выдавать бешеные сигналы: Франчайз был редким экземпляром!

Парень занимался в колледже спортом. Плюс. У него уже имелся опыт трейдинга. Плюс. Плюс. Его крепкое рукопожатие как бы говорило: *«Я нацелен и заточен на результат, но преисполнен покорности и смирения»*. Плюс, плюс, плюс.

После нескольких вопросов, вокруг Франчайза стала сгущаться аура будущего элитного исполнителя - он отдавал себе отчет в том, что ничего не добьется, если не будет выкладываться на сто процентов. Я не переставал думать про себя: *«Чем я заслужил такую удачу? Я управляю еще неоперившейся частной трейдинговой фирмой, а этот парень хочет работать на меня»*.

Я часто шучу с одной из наших стажеров Кристен (*Krysten*, скоро она станет трейдером SMB Capital), что, несмотря на все мои симпатии к Франчайзу как к человеку, он не та личность, за которую можно болеть и переживать. Он не аутсайдер (Чуть позже мы познакомимся с Доктором Импульсом). Болеть следует не за Франчайзера, а за Доктора Импульса.

Отцу Франчайза пришлось соорудить специальную пристройку к дому, где хранились все его призы. Для других парней Франчайз - тип, из-за которого пришлось расстаться с девушкой, а для женщин - тот, кто точно разобьет вам сердце, но сделает это очень нежно.

Я ничего не упустил из его родословной? Его рост 190 см. В прошлом он пловец первого дивизиона, боровшийся за путевку на Олимпийские игры 2004-го года. Его дед - известный композитор, лауреат премии *Emmy & Grammy*, чей мюзикл до сих пор идет на Бродвее. Франчайз проводит каникулы вместе с семьей в их загородном поместье. Он симпатичен, умен, обладает хваткой прирожденного лидера, обаятелен и талантлив. Ребята вроде Франчайза всегда в состоянии заполучить девчонку, заработать тонну денег и добиться успеха во всех своих начинаниях. Проще говоря, если бы на Уолл-стрите существовало бы нечто вроде драфтового списка молодых трейдеров, и SMB Capital имела бы преимущественное право выбора, то я не колеблясь ни минуты, включил бы Франчайза в число стажеров нашей компании.

Минут через десять после начала разговора, мой внутренний голос говорил: *«Нужно сделать все для того, чтобы этот парень работал бы у нас!»* Как станет ясно из Главы 3, обычно я срезаю всех кандидатов, но Франчайз оказался единственным из всех интервьюируемых, которого мне хотелось завербовать в наши ряды. Возможно, неожиданно вспыхнувшая симпатия объясняется тем, что он вышел из стен того же университета, что и я. Так или иначе, нам удалось договориться. Что за находка!

В нашем офисе нет никого, включая меня, Стива и Джи-Мэна (вы познакомитесь и с ним тоже), кто был бы таким же конкурентоспособным, как Франчайз. Никого. Более того, к нему даже близко никто не приближается. И вот почему.

Изо дня в день Франчайз выигрывал 1500-2000 долларов в период, когда почти всем остальным приходилось туго. У нас в офисе мы строго придерживаемся консервативного стиля трейдинга, а Франчайз был всего лишь начинающим трейдером. В один из тех дней, он как-то вызвался переговорить со мной.

**Белла:** «В чем дело?»

**Франчайз:** *«Кажется, мне не по силам преодолеть этот барьер в 1500-2000 долларов. Не знаю, что и делать»*.

Казалось, ничего трагичного, однако его лицо выражало, чуть ли не физическое страдание. Язык тела, служащий выражением невербального средства коммуникации, говорил о глубокой неудовлетворенности тем, что, воспринималось, как недостаточно качественная работа. Его поведение свидетельствовало о решимости пойти на все, но добиться подъема на более высокую ступень трейдинга. Он напоминал собаку, которой только что перебили лапу, и она смотрит на вас с мольбой, надеясь, что вы сумеете облегчить ее страдания. Но работал он прекрасно!

Франчайза не очень заботит проблема первенства в торговом зале. При всем должном уважении к сидящим рядом с ним коллегам, они, по его мнению, не могли служить достойным ориентиром, и соотносить себя с ними не следовало. Он соревновался с рынком. Его целью было укротить этого мощного и опасного зверя. Возможно, в этом проявилась наивность новичка. Никто, ни один трейдер на свете не может быть больше рынка. Но наша беседа стала хорошим проявлением его тяги к совершенству.

Я предложил ему некую перспективу. В действительности, его рабочие показатели были очень неплохими, и я привел несколько доводов в пользу этого. Но затем я посоветовал Франчайзу сконцентрироваться на трех краткосрочных целях, что помогло бы ему улучшить качество трейдинга. Во-первых, ему не следовало так часто кидаться на рынок *с копьем наперевес*, во-вторых, надо было оптимизировать размер открываемых позиций, в-третьих, улучшить действия при открытии рынка. Мы могли просиживать целые дни в моем кабинете, беседуя о слабых сторонах его трейдинга, но такого рода разговоры ни к чему не привели бы. Теперь же он имел перед собой четко очерченные задачи, выполнение которых полностью зависело от него самого.

Теперь Франчайзу есть над чем поработать. Он должен сфокусировать усилия на новых целях, дорожка, ведущая к цели, разведана. Этот новый вызов был похож на подаренный маленькому ребенку новый велосипед - ему надо было поскорее убраться из кабинета, избавиться от моего добродушного подшучивания и приступить к работе.

Принцип подхода большинства трейдеров к торговле напоминает переименованную клятву Гиппократы (для докторов - *«Не навреди»*), а для трейдеров - *«Не проиграйся»*), но Франчайз валил сквозь джунгли рынка напролом, не обращал внимания на царапины и уколы колючек, размахивая огромным мачете, и уничтожал все подворачивающиеся под руку формы жизни. Парень видел лишь цель и шел к ней, как Индиана Джонс. Выигрыш денег был данностью. Достижение высокой степени мастерства - вопрос ближайшего будущего. Он продолжал работать, экспериментировать, исследовать и учиться.

Что было особенного в действиях Франчайза? Он постоянно вносил в свой трейдинговый журнал подробные записи о слабых сторонах торговли, над которыми ему следовало поработать. Вечером, по пути домой он включал в лэптопе видео своих сделок. Он часто отводил меня в сторону и задавал четкие и конкретные вопросы касательно трейдинга, стараясь не тратить попусту ни секунды моего времени. После закрытия торгов он анализировал свои трейды. Ему хорошо удавалось обмениваться мнениями с трейдерами по поводу фундаментальной ситуации на фондовом рынке. Качество его трейдинга улучшалось медленно, но верно.

Каков результат? Низкосортные 1500 - 2000 долларов в день, скоро выросли до 3 - 4 тысяч.

Не совсем уверен относительно будущего Франчайза. Буду счастлив, если когда-то мы с ним станем партнерами. Однако, подозреваю, что в один прекрасный день он уйдет от нас в хедж-фонд (может быть, даже его собственный), чтобы иметь возможность торговать большими суммами денег. Если это именно то, чего он желает, я буду первым, кто скажет ему спасибо за совместную работу. Ну, а если ко времени, когда он будет готов, у меня у самого окажется достаточно денег, я с удовольствием дам ему

возможность проявить себя в роли Джулиана Робертсона (основатель и владелец крупного хедж-фонда, один из титанов мира инвестиций). История Франчайза является хорошим примером того, как врожденный дух соперничества, будучи направленный в нужное русло, оказывается источником неизбывной силы и энергии, которая используется трейдером для нужд профессионального самосовершенствования.

### **Трейдеры спрашивают: Почему я не могу сделать деньги на рынке?**

*«Летом 2008 года, когда Los Angeles angels в очередной раз разгромила New York Yankees, на мой электронный адрес пришло письмо от Джи-Мэна, опытного трейдера, которое помогло сгладить горечь от поражения любимой бейсбольной команды, поскольку содержало массу похвал в адрес моего последнего блога. В ответ, я попытался помочь ему советами по преодолению неудачной полосы, в которой он оказался.*

*Подчас и я, совсем как Джи-Мэн, ощущаю полнейшую невозможность выиграть деньги. Когда постоянно проигрываешь, в сознании закрадывается предательская мысль о том, что рынок слишком крут для тебя. Но хороший трейдер не должен принимать близко к сердцу неудачи и поддаваться панике. Мысленный настрой хорошего трейдера таков, что он всегда найдет выход из сложной ситуации.*

*Есть прекрасный фильм «Красный пояс» (Red Belt), снятый Дэвидом Мэметом. Главный герой Майк Терри, роль которого играет Чиветел Эджиофор, является инструктором бразильского джиу-джитсу. Фильм начинается с эпизода тренировки лучшего ученика Против него применяется удушающий захват, от которого, кажется, освободиться невозможно. Майк поучает попавшего в трудную ситуацию новичка: Выход есть всегда. Нет ситуации, из которой нельзя было бы выбраться. Ты знаешь путь к спасению.*

*Всегда можно внести некие поправки в трейдинг, следствием которых станет улучшение результатов. Я постоянно просматриваю видео моих трейдов с целью анализа решений и выявления ошибок. Почти всегда мои проигрыши оказываются следствием неправильных действий. Идентифицируя ошибки, я продвигаюсь вперед, а о том, как далеко мне удалось продвинуться, становится ясно из результатов.*

*Улучшение результатов торговли невозможно, без анализа работы и устранения ошибок. Джи-Мэн успешно уносил деньги с рынка на протяжении последних пяти лет. Как вы думаете, многие ли трейдеры способны похвастаться подобными достижениями? Пятилетний срок успешного выживания на рынке - достаточное основание для того, чтобы считать Джи-Мэна не просто хорошим, а очень хорошим трейдером. Джи-Мэн, сядь, успокойся, идентифицируй свои ошибки, поработай над их устранением, и ты вновь начнешь зарабатывать деньги. Человек, обыгрывавший рынок в течение пяти лет, не может в мгновение ока растерять свои таланты и умение, такого не бывает. Тебе просто надо кое-что подправить в своей работе. Весь твой опыт и таланты остаются при тебе. Настало время вновь обрести боевую форму и стать конкурентоспособным.*

*Я часто и подолгу говорю с молодыми трейдерами о духе состязательности. Одними словами вроде, - «Я действительно хочу добиться лучших результатов, - состязательный дух не наработаешь». трейдер становится конкурентоспособным, предпринимая конкретные действия, направленные на повышение прибыльности трейдинга. Джи-Мэн, ты проигрываешь деньги отнюдь не потому, что являешься бездарным неудачником. Результаты твоей пятилетней работы на рынке свидетельствуют совершенно о другом. Твоя проблема в том, что ты допускаешь субъективные ошибки. Текущие результаты трейдинга анализировать сложно, поскольку на них повлияли нетрадиционного рода ошибки. Тебе следует избегать повторения ошибок после чего ты вновь начнешь зарабатывать. Составь список твоих лучших сделок и попробуй анализировать, отчетливо представить себе успешные трейды. Затем соверши - Один хороший трейд, после чего - еще один, а потом - еще.*

*У всех хороших трейдеров бывали плохие периоды, когда в голову лезли мрачные мысли о конце карьеры, о том, что им более не суждено зарабатывать большие ни гроша, что рынок*



*слишком сложен и крут для них. Мне не раз приходилось иметь дело с этими проблемами и отвечать на такого рода письма. Мы не буддистские монахи, поэтому время от времени в сознание проникают контрпродуктивные мысли. Разница между хорошим трейдером и плохим трейдером в том, что хороший всегда изыщет в себе внутренние ресурсы для продолжения движения. Хороший трейдер находит выход. Хороший трейдер посредством позитивной рефлексии напоминает себе о прошлых успехах, находит опору в позитивном прошлом опыте и концентрируется на трейдах, способных принести деньги. Хороший трейдер не сдаётся и продолжает борьбу за выживание. Удачи тебе в трейдинге, Джи-Мэн!»*

Давайте познакомимся с еще одним талантливым трейдером, отличительной чертой которого, является сверхприбыльная комбинация энтузиазма и подлинного таланта к трейдингу.

### **Манимейкер: сохраняй концентрацию**

*«Я не рассматриваю неудачу как возможный результат моей торговли», - заявил Манимейкер, когда я его интервьюировал. Честно говоря эти слова не произвели на меня особенного впечатления, так как многие кандидаты во время первого интервью склонны к подобной триаде. Кто же время, неизвестно почему, но сказанное Манимейкером врезалось в память. Недавно я спросил, помнит ли он об этом? Оказалось, что нет. Но он тут же добавил: «Трейдинг - именно то, чем мне хочется заниматься. Поэтому неудача исключена». Такие вот дела.*

Ну, что же, многим из нас хотелось бы играть за New York Yankees, но не у всех это получилось бы. Было ли в желании Манимейкера добиться успеха нечто особенное, что позволило ему добиться успеха? Возможно, дело в силе и интенсивности желания. Многие заявляют о любви к трейдингу, но не готовы платить за нее. Доктор Бретт Стинбарджер в своем посвященном психологии трейдинга блоге пишет о том, что тем, кто питает интерес к трейдингу, часто недостает энергии, необходимой для достижения цели. А другие не могут похвастаться наличием таланта к трейдингу. Так в чем же секрет успеха Манимейкера?

Спросите Манимейкера, что увидит его друг, если решит провести с ним целый день в офисе, и услышите в ответ: *«Он увидит, что я целый день не отхожу от моего компьютера. Я часами наблюдаю за экраном монитора в ожидании торговых сигналов, и мне никогда не бывает скучно».*

В августе 2009-го года, во время сезона отпусков, многие трейдеры убедили себя в невозможности работы на мертвом рынке, лишь один Манимейкер сидел в своем кресле как приклеенный. Тот месяц складывался для него фантастически удачно. За день до этого ему удалось увеличить торговый счет на 13 тысяч долларов. Ничего особенного на рынке не происходило. Через несколько минут ожидался выход данных по рынку недвижимости. Манимейкер наблюдал за ценовыми тиками биржевых индексных фондов FAS и FAZ. Сразу после выхода показателей, индексный биржевой фонд SPY подскочил вверх до важного уровня сопротивления равного 102\$, и Манимейкер набран существенную позицию по FAZ. FAZ поднялся на пункт и притормозил, затем еще на пункт, а потом немного откатил. Набравшись сил, он опять пошел вверх и переписал дневной максимум. За 15 минут Манимейкер сделал 5 тысяч долларов в день, когда многих трейдеров не было на рабочих местах, а те, кто сидел за компьютерами, разглядывали сайт конкурса Мисс Вселенная. Манимейкер же находился в торговом зале для того, чтобы торговать. Он был в полной боевой готовности. И сумел выжать из несложной ситуации максимум из возможного.

Как и Франчайз, Манимейкер в прошлом был спортсменом. Он профессионально занимался гольфом. Я часто подсмеиваюсь над тем, что, по мнению Манимейкера,

стало одной из существенных причин его успеха на ниве трейдинга. Он объясняет это следующим образом: *«Я привык часами бить по мячу в сорокаградусную жару, поэтому мне совсем нетрудно целый день сидеть перед компьютером, в помещении с работающим кондиционером»*. Очень мудро.

Однажды, во время беседы один на один, я одобрительно отозвался о его замечательной способности сохранять концентрацию. Он посмотрел на меня насмешливо и пояснил: *«Белла, в этом нет ничего сложного. Я просто люблю торговать. Мне нетрудно сидеть за компьютером, так как я люблю трейдинг»*.

Не следует считать его способность сосредотачиваться на работе, неким даром природы. Он разработал это качество в бытность свою профессиональным спортсменом, часами нанося удары по мячу под палящим солнцем. В гольфе матч может длиться пять часов, в течение которых приходится концентрироваться на каждом отдельном мяче. Это известно и Манимейкеру, и мне.

Манимейкер начал выигрывать деньги с самого первого дня (благодаря чему и получил свое прозвище). После первого месяца работы на компанию SMB Capital ему был вручен чек - денежная премия. Всего лишь нескольким трейдерам из сотни, удавалось такое. Он выигрывал на всем, по всем секторам, акциями которых торговал. Вначале это были бумаги нефтяных компаний. После он занялся финансовым сектором, потом - индексными фондами. В конце концов, Манимейкер перешел на долгосрочные трейды. Парню удастся буквально все. У него *нюх* на акции. Это можно назвать и талантом к трейдингу.

Манимейкер не желает стоять на месте, он продолжает совершенствовать свою игру. Поначалу его хороший день в долларовом исчислении был эквивалентен одной тысяче, потом трем, теперь уже речь идет о десяти тысячах за удачную торговую сессию, и останавливаться на достигнутом он не собирается. В 8 случаях из десяти Манимейкер закрывает день в плюс. В самый неудачный день, он не проигрывает более одной тысячи. Все неудачные полосы тщательно анализируются. Июнь 2009-го года сложился для него крайне неудачно, но уже в следующем месяце он сумел выправить положение, а август, в течение которого большинство уолл-стритовских трейдеров отдыхает, оказался просто блестящим.

Манимейкер обладает сверхъестественным чутьем на поток заказов. Не могу не отметить, что он считывает показания ленты значительно быстрее, нежели большинство других трейдеров. Когда талант сопутствует страсти, случается нечто необыкновенное. Манимейкер - необыкновенный трейдер.

На очереди - наиболее очаровательная личность из всех, когда-либо разгуливавших по офисным помещениям SMB Capital. Я имею в виду Доктора Импульса, за которого мы все болеем.

### **Доктор Импульс: впитывайте знания**

Доктор Импульс был в числе наших первых стажеров. Затем он получил работу бухгалтера в одной из крупнейших бухгалтерских фирм США, но надолго там не остался. *«Я решил, что это дело не для меня, и будет лучше, если я вернусь в SMB Capital. Атмосфера частной трейдинговой компании больше подходит для роста и обучения»*, - говорит он. Прелести корпоративной жизни не привлекали его так же, как и Джи-Мэна. Будто некий Ангел-Хранитель трейдинга озабочился нашей судьбой и послал нам подарок в лице Доктора Импульса.

Доктор Импульс - самый умный человек из всех, кого мне довелось обучать. Он выглядит молодо, что для его 24 лет совсем не мудрено. Одной из довольно забавных причуд его характера является способность говорить непрерывно. Франчайз не раз обещал *«сломать его (экспрессивная идиома опущена) шею, если он не прекратит болтать»*.

*без умолку*». Доктор Импульс разговаривает непрерывно, не останавливаясь ни на секунду. Такого нельзя вынести ни от кого, разве что от Доктора Импульса. Почему? Потому что он Доктор Импульс.

Подобные люди известны всем нам. Выдающиеся, но отличающиеся чрезвычайной скромностью. Способные впитывать новую информацию вдвое быстрее, нежели вы. Человек, за которого мы все болеем - не вышедший ростом, рыжеволосый еврейский парень из Бруклина, никогда не закрывающий рот и не убирающий улыбку с лица.

Я получил электронное письмо от помощника продюсера фильма «*Уолл-стрит 2*» (*Wall Street 2*) режиссера Оливера Стоуна. Они искали торговую площадку для съемки нескольких сцен. Я предложил им на выбор несколько мест, одно из которых оказалось подходящим для них. Однако попроси они у меня совета касательно не торгового зала, а реального трейдера, Доктор Импульс оказался бы последним, кого бы я рекомендовал. Наверное, во всем Нью-Йорке трудно будет отыскать менее подХОДЯЩИЙ типаж трейдера. Почему?

Потому что Доктор Импульс является антиподом Франчайза. Этот парень смахивает на вашего бухгалтера. В нем есть что-то от Поля Пфайфера из сериала «*Чудесные годы*» (*Wonder Years*). Никаких мышц, атлетичности и всего такого. Ему не пришлось учиться в заведениях *Лиги Плюща*, так как пришлось спастись от аллергии в Колорадо (помните аллергию Поля Пфайфера?). Доктор Импульс не производит впечатления уравновешенного и сдержанного человека. Он не испытывает проблем в общении с девушками, однако его успех стоит отнести на счет абсолютной гениальности и, возможно, некой доли везения.

Каждая беседа воспринимается Доктором Импульсом как веселая вечерника, в которой он выступает в роли хозяина. Его мозг физически не в состоянии прекратить постоянный процесс обработки поступающей информации. Во время моих тренингов он мгновенно поглощает до последней капли всю изливаемую мной мудрость (при допущении того, что я в принципе способен на такое). По свидетельству самого Доктора Импульса, ему *«...достаточно раз услышать, для того, чтобы запомнить навсегда. То же самое и с учебниками... пробегу один раз глазами по главе, и все становится ясно. Я никогда ничего не отмечаю в тексте и не делаю конспектов. Мне даже не нужно пересматривать прочитанное - одного раза вполне достаточно. Раз увиденное, остается в моем мозгу»*. Доктор Импульс - настоящая губка о двух ногах.

Эксперт в области психологии трейдинга и выдающийся автор доктор Стинбарджер, во время своей презентации в компании Kershner Trading Group заметил, что хороший трейдер соединяет в себе предельную степень добросовестности и готовность к принятию рисков. Трейдинг подразумевает, во-первых, идентификацию торговых возможностей с прекрасным соотношением риска к потенциалу прибыльности и, во-вторых, принятие на себя связанных с трейдом рисков. Доктор Импульс идеально подходит для этой комбинации.

Во время интервью я спрашиваю кандидатов, любят ли они посещать новые для них рестораны и путешествовать. Такие люди, как правило, склонны к принятию рисков. В 2009-м году Доктор Импульс провел свой трехнедельный отпуск в Японии, Гонконге и Китае. До того, как присоединиться к нам, он прожил месяц в Никарагуа, изучая испанский язык и культуру этой центральноамериканской страны. Он говорит: *«Большинство моих бруклинских друзей либо эмигранты, либо дети эмигрировавших в США людей. Все они говорят по-английски с акцентом, и когда я бывал у них в гостях, я схватывал акцент хозяев и говорил так же, как и они. Находясь в Китае, я две недели говорил с китайским акцентом. Мне нравится схватывать и впитывать вещи, которые быстро становятся частью меня самого»*. Доктор Импульс не боится новых, перспективных акций, работа с

которыми обогащает его новым опытом. Эта черта, как и страсть к путешествиям, вполне отвечает особенностям его натуры.

Доктор Импульс лучше всех молодых трейдеров торгует по импульсу. Для того чтобы быть *импульсным* трейдером, надо уметь принимать молниеносные решения. Осенью 2008 года он открыл крупную короткую позицию по акциям GS, после чего перевернулся и купил. Спустя некоторое время, он решил опять продать их, поймав следующее движение вниз, и так далее. Выглядит Доктор Импульс не столь импозантно, как Франчайз, но руки у него самые проворные.

Ему неизвестно чувство страха. Осень 2008-го года была богата событиями, рынок предоставлял трейдерам массу возможностей, но надо иметь мужество для того, чтобы торговать акцией, которая проходит за день 70 пунктов. Такое не может не впечатлить! Доктор Импульс многим обязан своему таланту усваивать информацию. Он видит длинную позицию и покупает, видит короткую - бьет по лучшей цене и открывает шорт. Плохие, бесперспективные позиции безжалостно им ликвидируются. Доктор Импульс, молодой человек из Бруклина, облачается в мантию *«трейдинговых дел мастера»*.

В один из своих наиболее удачных торговых дней, Доктор Импульс умудрился добиться свидания с красивой молодой леди, живущей в престижном районе Манхэттена. Вечером они отправились в бар. Сессия выдалась на славу, его счет вырос на 20 тысяч долларов. Как рассказывает Доктор Импульс, окончание дня получилось вообще сказочным: *«Белла, это было фантастическое свидание!»* Следующим утром я увидел его, спешащим к своему столу, на нем была одета та же рубашка, что и вчера, а лицо сияло. Эмоциональный подъем неплохо повлиял на трейдера: в этот день он увеличил личный рекорд дневной прибыли почти на 50 процентов.

Самое смешное, что в тот день он, решив немного передохнуть, пустил легко читаемое движение по акциям Goldman Sachs. Доктор Импульс испытывает некоторые проблемы в плане физической выносливости. Уже к 11 утра он похож на стайера, которого поразило кислородное голодание. Бессонная ночь вконец подкосила его, парень торговал на последнем дыхании. Акции Goldman Sachs пробили важный внутрисдневной уровень поддержки на 100\$ и скатились прямо до уровня 86\$. Показатель прибыль/убыток нашего торгового зала взлетел вверх подобно космическому челноку, стартовавшему с авиабазы Эндрюс. Чем занимался в это время Доктор Импульс? Он отдыхал.

Было забавно видеть его счастливым. Что может быть лучше для партнера, нежели потенциальная звезда вроде Доктора Импульса, периодически разражающегося афоризмами вроде - *«Позитивность - это искусство»* или *«Никогда не следует упускать из виду фундаментальные основы: выдержку, дисциплину, трудолюбие и подробный торговый план»*. Таким осенью 2008-го года был парень, в котором мало кто мог разглядеть будущую грозу Уолл-стрит.

Агрессивный стиль работы Доктора Импульса чреват осложнениями. Самозабвенный болтун склонен иногда вести торговлю, выходящую за рамки имеющихся средств. Самоограничение - одна из немногих добродетелей Уолл-стрит, которая пока еще чужда ему.

Тем не менее, я вложил в него деньги, и вот уже несколько лет, как он работает с нами. Если расчет не оправдается, в следующем римейке фильма *«Уолл-стрит»* мы выставим его кандидатуру на роль бухгалтера Гекко.

Ну, а теперь в комнату входит наша мегазвезда, единственная в своем роде на миллион внутридневных трейдеров.

### **Джи-Мэн: путь от - «Я ухожу», до главного трейдера и партнера**

*«Если вы, открыв позицию, ощущаете внутренний комфорт, значит, размер позиции недостаточен».* Джи-Мэн, главный трейдер *SMB Capital* Я помню нервозность и напряженную атмосферу. Это было довольно странно. Почему этот сидящий напротив Стива и меня молодой человек так нервничает? Возможно, ему есть, что скрывать?

Джилберт Мендес с отличием окончил Колумбийский университет и получил диплом инженера. Этот молодой парень разработал черный ящик для торговли на валютном рынке. Теперь он хочет заняться внутридневной торговлей корпоративными ценными бумагами. По крайней мере, так он говорит.

Мы показали ему один конспект, одной из моих недавних лекций, которая произвела на него сильное впечатление. Он спросил, можно ли взять ее домой. К сожалению, мы не разрешаем выносить из офиса материалы подобного рода.

После его ухода мы со Стивом обменялись мнениями.

**Стив:** *«Что ты думаешь об этом парне?»*

**Белла:** *«Он очень нервничал».*

**Стив:** *«Не так, чтобы очень».*

**Белла:** *«Зачем ему понадобилось задавать все эти вопросы?»*

**Стив:** *«Он ведь инженер. Они принимают решение после того, как соберут всю максимально возможную информацию».*

**Белла:** *«Ах, вот в чем дело».*

**Стив:** *«Этот человек - лучший из всех, с кем нам приходилось беседовать».*

Немного сильно сказано. Мы только что - пару месяцев назад начали наш бизнес, и он был всего лишь пятым по счету кандидатом на место в торговом зале (да и торговым залом это нельзя было назван., скорее - «Бандой пяти», у нас работало только пять трейдеров). Впрочем. Стив известен своим чрезмерным оптимизмом. Я называю это ею качество спенсеризмом.

### **Спенсеризм - никогда не умрет.**

*После интервью с иностранцем - выпускником Fordham (частный католический университет в Нью-Йорке):*

**Стив:** *«Мы сделаем кучу денег на этом парне».*

**Белла:** *«Надеюсь».*

*Парень так никогда и не смог закрыть ни одной дневной сессии в плюс. Ни одной!*

*После запуска коммерческого инвестиционного продукта:*

**Стив:** *«Эти внутридневные торговые сигналы сделают нас миллионерами»..*

**Белла:** *«Надеюсь».*

*за целый год мы заработали на них 500 долларов. После интервью с Не-Оправдавшим-Высокие-Надежды (вы познакомитесь с ним позже):*

**Стив:** *«Этот парень самый лучший в классе».*

**Белла:** *«Надеюсь».* Его следовало выгнать еще до того, как он начал торговать.

Итак, мы были крайне спенсеристично настроены по отношению к молодому человеку с прической, как у персонажа мыльной оперы, который был явно умнее меня и хотел стать трейдером. Это был Джи-Мэн, наш будущий главный трейдер и партнер. На этот раз, спенсеристичный настрой себя оправдал.

Правда, поначалу Джи-Мэну пришлось туго. За полгода он не заработал ни цента. Уже начинало казаться, что результата от него не добьешься. В обмен на обнуление негативного баланса мы попросили его сделать наш первый сайт. С этой работой он справился блестяще!

В своих внешних проявлениях Джи-Мэн был довольно темпераментным. Он стучал кулаками, стонал и сыпал проклятиями. Постепенно он овладевал искусством торговли против тренда (fade-trade), для чего необходимо уметь считывать информацию с ленты. Своим

стилем торговли Джи-Мэн напоминал меня, с той лишь разницей, что я работаю с более крупными интервалами времени. До прихода Доктора Импульса самым быстросхватывающим парнем у нас был именно Джи-Мэн. Он как попугай повторял все, сказанное мною об акции недели две назад. Это продолжается до сих пор и для меня это лучший комплимент.

Джи-Мэн был обучаемым. Чем-то он напоминал меня в молодости, только намного умнее (и он имел больше волос).

Через шесть месяцев работы в SMB Capital, поникший Джи-Мэн вошел в наш кабинет и объявил о решении уйти. Однако в наши планы расставание с ним не входило. Приведенные им доводы были отражены Стивом с легкостью Патрика Юинга (выдающийся американский баскетболист ямайского происхождения, игравший на позиции центрового) в его лучшие годы, проведенные в команде Джорджтаунского университета. Спенсер отверг все аргументы и четко сформулировал причины, по которым Джи-Мэн должен остаться, а заодно и то, над чем ему следует поработать: научиться лучше, читать ленту и взять под контроль свои эмоции.

Джи-Мэну не оставалось ничего иного, как возвратиться на рабочее место и заняться тщательной проработкой показателей своего трейдинга. Мы перешли на новую торговую платформу, особенности функционирования которой, могли помочь Джи-Мэну полнее задействовать вновь обретенные навыки трейдинга. Он поймал удачу в самом начале ипотечного кризиса (subprime mortgage crisis). В конце концов, его дела пошли в гору. Причем, очень быстро. Тысяча в день, затем две тысячи, три тысячи. А потом, и еще больше.

Спросите Джи-Мэна о его первом годе в офисе, и услышите в ответ: *«На начальном этапе цифры сами по себе значат немного, хотя очень трудно забыть о них и продолжать работать. Но, прогрессируя, вы постепенно достигаете стабильности»*. Аминь.

Джи-Мэн настойчиво пытался улучшить качество своего трейдинга. Надо было освоить технику долгосрочных трейдов. Были разработаны новые электронные таблицы для отслеживания этих сделок. Он разработал *чоп-трекер* SMB Capital (*Chop Tracker* - система отслеживания сделок) в виде статистической таблицы всех сделок, вышедших в плюс, или по которым были, как минимум отбиты комиссионные. Теперь в его волосах геля было меньше, а на банковском счету - больше денег. Джи-Мэн добился успеха.

В этом ему помог чоп-трекер. «Я начал сокращать число низкодоходных скальпов», - рассказывает он, - «и уделять больше внимания приносящим большую прибыль трейдам, постепенно увеличивая их объемы». Джи-Мэн анализирует данные чоп-трекера каждый раз, когда резко взлетает вверх его показатель прибыли/убытки, пытаюсь понять, что нужно сделать для того, чтобы хорошие трейды превратились в блестящие. В какой-то момент Джи-Мэн сообразил, что если ему не удастся скальпировать некоторые акции компаний типа Mastercard, он может практиковать позиционную торговлю по ним, открываясь на ключевых внутрисуточных уровнях поддержки и сопротивления. Статистическая информация позволила ему понять, что ему не стоит заниматься скальпом по некоторым бумагам. Но Джи-Мэн нашел способ делать деньги и по этим неудобным для него акциям. Кроме того, статистика помогла определить секторы, с которыми у него не складывалось, а также неприбыльные формации. Теперь он может открывать позиции по любым секторам, поскольку ему удалось внести в работу коррективы, подсказанные торговой статистикой.

Не помню, когда мы назначили Джи-Мэна главным трейдером. Он пришел к нам через месяц после открытия компании. В один прекрасный день до нас дошло, что он является лучшим трейдером в торговом зале. Стив и я постепенно все глубже погружались в рутину ведения бизнеса (набор персонала, юридические вопросы, взаиморасчетные трейды), нам все труднее было фокусироваться на торговле. Поэтому нам требовался человек, который взял бы на себя управление торговым залом и должным образом управлял нашим капиталом. В плане администрирования наделение Джи-Мэна функциями главного трейдера остается нашим наиболее успешным и плодотворным решением.

Насколько хорош Джи-Мэн? Лишь однажды, на начальном этапе его пребывания в компании SMB Capital, нам пришлось вычитать из его зарплаты. Этот парень может придти раньше вас к финишу, даже если даст вам фору в полдистанции. Позвольте объяснить, что я имею в виду.

Будучи занят работой над программой тренинга, Джи-Мэн пропустил начало сессии, а заодно и 8-пунктовое движение вверх по акциям AIG. В 12:30 он получил SMS-сообщение от другого трейдера, из которого узнал о происходящем на рынке. Джи-Мэн тут же включил свою платформу и пустился вдогонку за лидерами дня. Через полчаса он зарабатывал тысячу долларов, еще через час - две тысячи, в три часа - три. К концу сессии его прибыль составляла четыре тысячи долларов. Лишь немного не хватило ему для того, чтобы стать первым в торговом зале и в этот день. Между прочим, после того, как парень включился в гонку, цена по акциям AIG изменилась всего на три пункта.

Джи-Мэн наслаждается жизнью точно так же, как и все остальные молодые трейдеры, чередующие упорный труд и чрезвычайно интенсивный отдых. В 16:01 в пятницу кофейная чашка Джи-Мэна вполне может быть заполнена светло-коричневой жидкостью с характерным запахом Джони Уокера. Всем известен список нью-йоркских баров, в которых вечерами можно встретить Джи-Мэна в компании симпатичных девушек. Этот неутомимый трейдер знаменит своими вояжами в Атлантик-Сити, где он любит проводить уик-энды, едва поспевая в офис к открытию торгов в понедельник. Рынок является идеальной точкой приложения его потрясающей ментальной активности, а Нью-Йорк со всем тем, что этот город в состоянии предложить молодому человеку - идеальная площадка для активного образа жизни.

Уверен, что Джи-Мэн не остановится, пока не станет одним из лучших трейдеров на Уолл-стрит. Велика вероятность его попадания в список наиболее успешных молодых трейдеров, возраст которых не превышает 30 лет. Недавно он приобрел партнерство в SMB Capital, пройдя путь от - «Я ухажу», до главного трейдера и партнера. Лучший день в истории нашей фирмы тот, в который этот человек переступил порог нашего офиса!

А теперь познакомимся с Джо ДиМаджо (американский бейсболист, один из самых выдающихся игроков за всю историю бейсбола.) трейдинга, наиболее последовательным и стойким внутридневным проп-трейдером на Уолл-стрит - Зет-Машем.

### **Зет-Маш: преврати дисциплину в преимущество**

Когда Зет-Маш начинает говорить, мало, кто может понять его. Изъясняется он вроде на английском, но у парня такая каша во рту, что слушателям приходится напрягаться и переспрашивать его по несколько раз. Голос у Зет-Маши очень тихий, а говорит он очень быстро. Представьте себе бесшумный пневматический молоток, и вы получите представление о его способе коммуникации с миром.



Проблема с речью с лихвой компенсируется другими достоинствами Зет-Маша. Он самый стабильный трейдер нашей компании. Нельзя сказать, что он выигрывает больше всех, но зато отличается редким постоянством и стабильностью. Парень не проигрывал два года подряд! Возможно ли такое в принципе? Зет-Маш, в определенном смысле, является настоящим феноменом.

Он пришел к нам из другой фирмы, когда она начала терпеть, убытки после запуска *гибридного рынка* на Нью-Йоркской фондовой бирже (The NYSE's Hybrid - введенная в строй в конце 2006-го года автоматическая система учета сделок, сократившая время исполнения рыночных заказов (market orders) с 10 секунд, максимум до 1 секунды). Его порекомендовал нам Рэй Холланд, один из менеджеров компании Avatar Securities, за что мы ему крайне благодарны. Дела Зет-Маша шли из рук вон плохо, он не зарабатывал много денег в своей старой компании, и во время собеседования вел себя скромно и непретенциозно.

Мы позитивно настроены по отношению к уже имеющим опыт работы в других компаниях трейдерам, которые переживают тяжелые времена и стремятся изменить ситуацию к лучшему. Если они принимают нашу философию ведения дела, проблем между нами не бывает. Во-первых, они в состоянии оценить то, чего никогда не поймет молодой трейдер: мы никогда не оставляем наших трейдеров наедине с рынком и с внутренними проблемами. Во-вторых, у них уже наработаны некие навыки торговли, которые следует задействовать с максимальной эффективностью. Поэтому период их обучения у нас достаточно кратковременен.

Зет-Маш не был в этом смысле исключением. Мы помогли ему с выбором *Акции в Игре*, мы окружили его фейдерами, которые делились с ним ценной информацией. Мы неустанно подчеркивали важность учета статистической информации, помогающей определиться с оптимальными характеристиками по каждому трейду. Мы следили за тем, чтобы он постоянно присутствовал на наших утренних летучках. Тихий и непритязательный Зет-Маш аккуратно делал всю работу, и результат не заставил себя ждать: он начал выигрывать деньги.

Неопытные трейдеры часто уверены, в том, что на пути к успеху невозможно избежать потери значительных сумм денег, мол, пока не проиграешь, уму-разуму не научишься. Они считают, что проигрыш, скажем, 30 тысяч долларов научит их тому, как выиграть 30 тысяч. По-моему, это глупо. Хотя проигрыши в начале карьеры действительно могут послужить хорошим уроком, потеря больших сумм денег есть не что иное, как настоящая безответственность. Истина в том, что надо научиться выигрывать 100 тысяч для того, чтобы выиграть затем 200 тысяч. Трейдинг следует основывать на позитивных результатах.

Зет-Маша можно назвать наиболее стабильным трейдером, но подобное определение не отражает полноты картины. Зет-Маш напоминает мне Джо ДиМаджо - легендарного бейсболиста, которому принадлежит рекорд непрерывной серии результативных матчей, но и она длилась небесконечно, прервавшись на 57-ом матче. Сегодня, когда я пишу эту книгу, *беспроигрышная* серия Зет-Маша все еще продолжается, вот уже два года он не закрывал дня в минус - более пятисот торговых сессий подряд.

Зет-Маш разработал четкий набор правил для входа в рынок и следует им неукоснительно. Например, когда стремительно падают объемы предложения (offer), он всегда продает акцию при замедлении темпа роста. Эти его трейды столь эффективны, что мы зовем их *Зет-Маш* - *трендами*. Сопутствующий им риск относительно невелик по сравнению с потенциалом прибыли. Он ни на минуту не прекращает рыскать по рынку, в поисках устраивающих его формаций.

Мне хорошо известно, что самая лучшая формация не может работать вечно, поэтому Джи-Мэн время от времени принуждает Зет-Машу вносить коррективы в стандартные торговые планы. Обнаружив перспективную акцию, длинную позицию по которой стоит поддержать некоторое время, Джи-Мэн подталкивает Зет-Машу на вход в рынок. Трейдеры каждый день должны стремиться к выходу за пределы зоны комфорта, без чего прогресс невозможен. Вот почему Джи-Мэн постоянно предлагает Зет-Машу различные варианты действий, заставляя проявлять гибкость. Недавно ему удалось достаточно долго продержаться длинную позицию по волатильной акции AIG и выиграть в результате три пункта. Еще год назад, он этого ни за что не сделал бы.

После закрытия сессии Зет-Маш остается у компьютера и просматривает записи своих сделок. Он постоянно прокручивает в голове все свои действия. Дисциплина является его сильной стороной. Он четко придерживается выигрышных формаций, постоянно стремясь к увеличению их ассортимента. Зет-Маш постоянен, подобно солнцу, каждое утро встающему над горизонтом. Приятно наблюдать за тем, как он день ото дня улучшает качество своей торговли. Дайте мне наполненный *Зет-Машиами* торговый зал, и я покажу вам самую прибыльную трейдинговую компанию в мире.

### **Прогрессируйте на основе вашей позитивной базы**

Профессиональные трейдеры, желают заработать как можно большее количество денег. 200 баксов в день - не цель для проп-трейдеров. Проп-трейдеры хотят много больше. Они редко когда испытывали неудачи в том, чем занимались до прихода на финансовые рынки. Возможно, им всю жизнь доводилось слышать от других слова о собственной исключительности. Многие мои трейдеры чрезвычайно умны. Им не интересна рутина, они не хотят жить жизнью обычных людей. Они ими и не являются. Однако, все это чревато определенными проблемами.

Итак, в голове этих амбициозных людей особой породы начинают копошиться особого рода мысли. Предательски изменчивая погода нью-йоркской зимы раздражает и провоцирует их сознание. Они начинают думать *«Я внутренне готов к тому, чтобы начать зарабатывать серьезные деньги. Для этого мне надо хорошенько загрузиться по некоторым акциям. В новом Мерсе я буду выглядеть чертовски крутым. И в конце концов, чем я хуже Доктора Импульса. И вообще, он когда-нибудь прекратит болтать без умолку? Я хочу быть Мужчиной!»*

Несколько советов. Уровень вашей доходности с поправкой на риск (risk-adjusted return) намного важнее валового показателя прибыли и убытков. Не стоит пытаться выиграть пять тысяч долларов за день, рискуя пятью тысячами долларов. Этого не делают трейдеры с 10-летним опытом работы, так не должны торговать и те, кто пришел на рынок недавно.

Новички нередко думают, что их способность проигрывать большие суммы в определенном смысле символизирует присущий им потенциал крупных выигрышей. Это абсолютно не так. Вы никогда не должны проигрывать больше половины суммы, равной вашей средней внутридневной прибыли. Например, если средний показатель прибыли за одну торговую сессию равняется двум тысячам долларов, лимит дневных убытков не должен превышать одной тысячи. Если вы позволяете себе проигрывать 5 тысяч за день, это совершенно не значит, что вы в силах выиграть за день те же самые 5 тысяч. Это значит лишь то, что вы можете проиграть зараз 5 тысяч долларов. Некоторые молодые трейдеры, не в состоянии понять этой простой истины.

Желаете зарабатывать в день 5 тысяч? - научитесь сначала выигрывать по 500 долларов (при лимите на потери, равном 250 долларам). Следующим шагом будет поднятие планки среднего дневного выигрыша до 750 долларов (лимит потерь - 375 долларов). Затем вы должны показать, что в состоянии делать в день в среднем по 1 тысяче

(лимит потерь - 500), следующий этап - 1500 (лимит - 750), и так далее. Надеюсь, вы меня поняли. Однако, неизвестно по какой причине, трейдеры полагают, будто прыжок от 1 тысячи к 5 требует от них способности, проигрывать 5 тысяч долларов за сессию. Повторяю еще раз: это совершенно неверно.

Начните выстраивать свою позитивную базу фундамента. В данном случае таким фундаментом являются стабильные выигрыши неких, пусть даже скромных, сумм денег. Переходу к более крупным цифрам прибыли, должен сопутствовать уход от пропорционально большего риска потерь. Если вы уже добились того, что можете выигрывать 2 тысячи в день, ограничивая убытки 1 тысячей, стоит какое-то время задержаться на этом уровне. Ведь сами по себе эти цифры довольно-таки неплохи. Продолжайте настраиваться на более высокий результат, но ни в коем случае не форсируйте события.

Один из наших лучших трейдеров делал в день 600 долларов. Мне было известно, что он думает о большем. И в один прекрасный день он решил действовать, но попытка оказалась преждевременной. Парень был не готов к рывку. В тот день его счет не вырос на 600 долларов, а сильно потерял в весе. На исправление ошибки ушло несколько недель.

На следующий день мы со Стивом обсудили провал нашего трейдера Стив необычайно возбудился. Он спокоен как удав, но когда возбуждается, смотреть на него одно удовольствие. За всплеском эмоциональной активности Стива обычно следует наложение на других неких обязательств. Он заявил, что новые трейдеры, выигрывающие по 600 долларов в день, не могут позволить себе таких рисков по следующей причине: в отличие от Стива и меня, они не могут выиграть 5 тысяч долларов за торговую сессию. Их профессиональные навыки недостаточно разработаны для этого. Стив, спустив 5 тысяч, сумеет вернуть их менее чем за час. Трейдер-новичок не способен на такое. Тем, кто зарабатывает по 600 долларов в день, понадобятся долгие недели для того, чтобы нейтрализовать последствия одной крупной неудачи. Целью же игры под названием трейдинг, является зарабатывание денег, а не растрачивание попусту времени.

Поэтому, работу следует выстраивать на позитивной базе. Все трейдеры, о которых рассказывается в этой главе, добились успеха именно таким образом. Никогда не успокаивайтесь, подталкивайте себя к тому, чтобы становиться все лучшим трейдером. Однако не стоит форсировать события. Большие потери означают лишь то, что вы способны на крупный проигрыш, и ничего более.

Давайте познакомимся с человеком, который сумел вырасти в очень хорошего трейдера и все еще продолжает прогрессировать.

### **Яппо-хиппи: каждодневный прогресс**

Было бы неправдой утверждать, что мне врезались в память первые полгода пребывания у нас Яппо-хиппи. Время от времени Стив, когда мы сидели с ним в вагоне метро на пути домой, сообщал о том, что показатели торговли Яппо-хиппи день ото дня улучшаются. Мы всегда поучали молодняк, что старт должен быть медленным, а прогресс каждодневным. В этом смысле Яппо-хиппи стал для нас показательным трейдером.

Ему я отдаю лавры - Самого Прогрессирующего Трейдера. С моей стороны - это наиболее сильный комплимент. В конечном итоге, именно в этом заключена суть трейдинга: в принятии философии постоянного, каждодневного повышения профессионального мастерства. Многие ли способны на осознание обязательности критического отношения к собственной персоне? Очень немногие. Большинству

хотелось бы поскорее добраться до пункта назначения и наслаждаться плодами заслуженного отдыха. Яппо-хиппи не такой. По крайней мере, в отношении трейдинга. Спросите Яппо-хиппи о том, как ему удается прогрессировать изо дня в день, и услышите в ответ гортанный говорок коренного ньюйоркца: *"Все дело в концентрации на постоянстве, на самом главном и на том, чтобы делать правильные вещи... Конечно, важно и трудолюбие... Знаете, надо работать, работать и еще раз работать над всем, что хоть на чуть-чуть может улучшить мою игру"*. На вопрос, сколько времени требуется для полной реализации его потенциала, Яппо-хиппи отвечает: *"Не думаю, что кому-либо по силам укротить рынок... Я имею в виду, что трейдер всегда может в чем-то улучшить свою работу, но никому никогда не удастся взять ситуацию под контроль и стать Господином рынка. В любом случае, я буду работать над собой. Наверное, эта работа продолжится всю мою карьеру, всю жизнь"*. Это менталитет спортсменов, попадающих в Залы славы, и Яппо-хиппи движется в том же направлении.

Яппо-хиппи хранит подробные записи всех своих трейдов, в которых содержится информация о каждом трейде, начиная с самого первого дня работы на реальном счету. Он записывает свои трейды на пленку, и после окончания торговой сессии просматривает ее. По его мнению, *"...в таком деле, как трейдинг, нельзя резать углы и пытаться идти напрямик"*. Он постоянно размышляет над оптимизацией торговли. Он изыскивает способы увеличения объемов по типам сделок, которые удаются ему лучше всего. Его цель - постоянное, безостановочное улучшение качества работы на рынке.

Являетесь ли вы приверженцем подобного рода философии трейдинга? Этот молодой человек регулярно зарабатывает серьезные деньги, закрывая в минус не более одного дня в месяц. Как я уже сказал, первые шесть месяцев мы не обращали на него особого внимания. Но он продолжал работать, расти, и сегодня Яппо-хиппи - один из лучших наших трейдеров. Имеет значение не то, сколь шустры вы на старте, а направление вашего движения.

В начале 2010-го года компания SMB Capital решила сместить акцент в сторону более длительных периодов держания купленных акций. Спросите у Яппо-хиппи, что заботит его сильнее всего в настоящий момент? Ответ будет следующим: *"Я работаю над тем, чтобы увеличить объемы среднесрочных длинных позиций"*. Время от времени, знакомясь с динамикой показателей Яппо-хиппи, я замечаю очередной качественный скачок вперед. Не буду называть его лидером нашего торгового зала, но начальный период его карьеры протекал со скрипом. Яппо-хиппи удалось справиться со всеми трудностями.

Настал черед представить вам нашу симпатичную телезвезду, наиболее самоуверенного и представительного трейдера SMB Capital.

### **Джей-Тома: практика позитивного упорства**

Весной 2009-го года мне позвонила женщина по имени Рейчел Пайн. Мы были незнакомы, Крис Джиллик - мой друг, который помог мне написать эту книгу, - дал ей мой номер телефона. Рейчел работала консультантом на канале CNBC, в ее функции входил поиск трейдеров для съемок в программе *Быстрые деньги (Fast Money)*. Руководство канала очень ценило ее знание мира трейдинга, которым она обязана своей работе на посту директора по маркетингу в журнале *Trader Monthly*. Поскольку мы не шарахаемся от журналистов, ее звонок обрадовал меня.

На следующий день Рейчел пришла к нам в офис, ей явно понравилось увиденное, и она решила организовать интервью продюсеров *Быстрых денег* со Стивом, Джей-Тома и мной. CNBC прислал за нами машину, и мы отправились в долгий путь на другой берег реки Энджлвуд-Клиффс, где располагается здание телекомпании. Уже сидя в салоне машины, я испытал легкий нокдаун, когда заметил, что на Стиве не было

носков. Как это типично для него! Ему совершенно наплевать на встречу. За три года мы создали компанию, в качестве руководителей которой, получили приглашение в студию крупнейшей в мире телекомпании, специализирующейся на освещении событий в сфере бизнеса. Это был очень важный момент, а мой партнер и лучший друг не удосужился озаботиться тем, чтобы на нем были носки! Стив тоже испытывал раздражение, его бесила мысль о том, что из-за встречи с телевизионщиками ему приходится пропускать торги. Он никогда не любил общаться с представителями традиционных средств массовой информации (несколько позже Стив с энтузиазмом принял предложение, три раза в неделю, участвовать в шоу StockTwits TV - первого сетевого телеканала, выдающего *живые* комментарии во время работы рынка). Да, чуть не забыл: Стив не побрился.

Я же, напротив, пребывал в приподнятом настроении. Эфир на CNBC должен помочь нам рекрутировать молодые таланты. Поскольку наши успехи целиком и полностью зависят от сидящих в торговом зале парней, телевизионное интервью можно было считать одним из важнейших мероприятий по продвижению компании за всю недолгую историю ее существования. А мой партнер забыл надеть носки!

Важен был не только факт появления на телеэкранах, отснятый CNBC материал останется у нас. Мы разместим материалы в блогах и на сайте SMB Capital, после чего не останется уже никаких сомнений в том, что эти выскочки из SMB Capital понимают толк в торговле на фондовом рынке.

Поначалу присутствие Джей-Тома в студии CNBC даже не предполагалось. Представлять компанию должен был Стив. Я предложил Джей-Тома в качестве альтернативы. Некоторые люди любят чизбургер. Стив отдает предпочтение вегги-бургеру (veggie burger - гамбургер для вегетарианцев). Став и Джей-Тома отличаются друг от друга так же сильно, как чизбургер от вегги-бургера, что давало CNBC возможность выбора.

Сначала состоялась предварительная беседа с очень молодыми, умными и энергичными (все они говорили чрезвычайно быстро) сотрудниками телекомпании, изучившими наши кандидатуры. Первое испытание было нами выдержано, после чего нас направили в кабинет к боссу. Стив явно начинал нервничать. Еще одна встреча? Судя по выражению лица, ему не терпелось поскорее отправиться в офис и торговать.

В начале разговора с боссами меня попросили представиться и рассказать о спутниках. Я рассказал о том, кто мы такие и в чем смысл нашего пребывания в студии. Неожиданно для себя я увидел, что продюсер *Быстрых денег* жестикулирует руками, недвусмысленно призывая меня говорить быстрее. Должен признаться, я был немного сбит с толку. Не хочу показаться эгоцентриком с завышенной самооценкой, но за последние четыре года, еще никто не призывал меня говорить побыстрее. Я являюсь соучредителем успешной финансовой компании. Я - тот, кто увольняет людей, завершает деловые встречи и прекращает обсуждения. В силу дефицита времени, мне часто приходится быть кратким и лаконичным. А теперь передо мной сидела дама-продюсер, жестами призывающая меня говорить быстрее. Черт возьми, мне это понравилось.

Влиятельный телепродюсер, Босс (Не называю ее имени, потому что, честно говоря, немного... побаиваюсь ее. Она реально крута, и обладает кристально чистым видением того, какой должна быть ее программа.) сидела за своим рабочим столом и внимательным взглядом наблюдала за нами. «*Вы не носите носков*», - обратилась она с вопросом к Стиву. Мои худшие опасения начали материализовываться. Мой партнер свел до нуля наши шансы стать завсегдатаями программы CNBC, поскольку рассматривал эту встречу досадной помехой, отрывающей его от первой и единственной любви - трейдинга.

После того, как я закончил, один из сотрудников внятно и четко рассказал о замысле и задачах телепрограммы - *Быстрые деньги*. Он говорил намного быстрее, чем я, видимо, в присутствии Босса иначе говорить не полагалось. По выражению лица Стива мне было ясно, что он думает: *«Дьявольски умный телевизионщик но каким макаром этот парнишка может помочь кому-нибудь отнять у рынка деньги?»* В конце концов, Стив решил объяснить присутствующим, что CNBC следует изменить свой подход к освещению рынков. Тон его речи был изысканно корректным, однако чуткое ухо без труда уловило бы легкий оттенок снисходительности. Второй удар по общему делу. Джей-Тома оставался нашей последней надеждой (я изначально не собирался пробоваться для пилотной программы). Стив был без носков и ясно дал почувствовать отсутствие интереса к сотрудничеству и телеканалом. С каждой минутой его лицо принимало все более безразличное выражение. Клянусь, что он раздумывал над тем, чтобы попросить Босса уступить ему место у компьютера для того, чтобы войти на сайт и начать торговать.

Джей-Тома рассказал о своей подноготной, было очевидно, что он собирается побороться за предоставленный ему шанс. Парню хотелось зарисоваться в ведущей телесети финансовых новостей. Он вел себя чрезвычайно любезно. Когда Джей-Тома закончил говорить, продюсер *Быстрых денег* улыбнулась и сказала: *«Он мне нравится. Он умный мальчик»*.

Вот как компания SMB Capital попала на CNBC. Вот как, по словам Джей-Тома, он стал лицом SMB и телезвездой. Впрочем, до этого ему пришлось добиться успеха в трейдинге и, что еще важнее, суметь удержаться на гребне волны.

Джей-Тома самоуверен и настойчив. Когда он решился пригласить на свидание свою будущую жену, она отказалась встретиться с ним. Ничуть же смутившись, Джей-Тома перезвонил и сказал, что хочет повести ее в Nobu - в один из самых дорогих и изысканных японских ресторанов. Она согласилась, так как от ужина в Nobu отказываться не стоит, в этом случае компания особой роли не играет.

Когда мы начали заниматься частным трейдингом, целью было добиться того, чтобы торговать на свои собственные деньги. Когда счет увеличился на 10-30 процентов, нам нужно было положить в банк тысяч 250 чтобы начать работать на собственном счете. Своих денег не хватало, эти 250 тысяч пришлось занимать под 12 процентов годовых. Нам пришлось заработать буквально миллионы для нашей фирмы, пока не удалось собрать достаточно денег для того, чтобы начать работать на себя. Когда нам, в конце концов, удалось это, приходилось оставлять всю прибыль на счету, после выплаты комиссионных по трейдам (в те времена они были в шесть раз выше, чем сегодня... вспоминать ужасно!).

Джей-Тома делал все, что от него требовалось. Парнем он был довольно беспокойным, постоянно приставал ко всем с разговорами, никогда не прекращал разглагольствовать о трейдинге, но главное было то, что он учился. По уик-эндам он прыгал в машину к нашим лучшим трейдерам и ехал с ними на побережье Джерси, где они расслаблялись после трудовой недели. У Джей-Тома не было дома на берегу океана. Он присоединялся к компании, в надежде побольше разузнать о трейдинге. В офис он приходил к семи часам утра, чтобы покопаться в графиках вместе с искушенными в техническом анализе трейдерами. Джей-Тома, как и Яппо-хиппи несколькими годами позже, не упускал ни малейшего шанса улучшить свой трейдинг.

Неудивительно, что вскоре у него было уже достаточно денег для торговли на собственном счете. Неплохо для парня двадцати трех лет от роду. Однако в течение первых трех месяцев он спустил почти все свои деньги - более 200 тысяч долларов. У него на счету оставалось тысяч 50. Почти все на его месте, впали бы в глубокую депрессию. Например, я. Но Джей-Тома не обратил внимания на весь ужас положения.

Он отправился к известному спортивному психологу и принялся за исправление психологических барьеров, которые препятствовали его трейдингу. Джей-Тома стал бояться торговать, надо было преодолеть страх перед входом в рынок. Ему это удалось. Вот уже десять лет прошло, а он продолжает заниматься любимым делом: трейдингом.

Спортивный психолог обучил его тренинговым техникам, которые Джей-Тома применяет, по сей день. Ему было рекомендовано регулярно вести дневной журнал, в который заносятся все торговые планы и отмечаются результаты их реализации. Дневной журнал содержит также записи касательно намеченных рабочих целей и оптимальные парадигмы открытия позиций.

На вопрос о том, что больше всего содействовало его профессиональному росту и успеху в карьере, Джей-Тома ответил приблизительно следующее (мне пришлось серьезно отредактировать его ответ, так как Джей-Тома обожает поговорить): *«Весь секрет в том, чтобы каждый день делать какие-то, на первый взгляд, совсем незначительные вещи, помогающие становиться лучше. Это - моя цель. В том, что касается работы, целью моей жизни является постоянный рост. Я знаю, что если мне удастся вносить в каждый день небольшие улучшения в мою торговлю, рано или поздно это отразится на балансе моего счета»*. Кошмарные три месяца на заре его карьеры стали хорошим уроком и возможностью профессионального роста. Проигранные 200 тысяч не пропали даром, превратившись в выигранные позднее миллионы.

Комментарии Джей-Тома начали выходить в эфир прямо перед обзором рынка. Они появляются на телеэкранах и сегодня. Помимо прочего, Джей-Тома владеет частным фондом акций, что заставляет его часто отлучаться из Нью-Йорка. Оказавшись где-нибудь в Техасе, Джей-Тома уединяется в гостиничном номере и, устремив взгляд в потолок, тик за тиком анализирует свои действия в течение последней торговой сессии. После закрытия торгов он просматривает видео своих сделок и тщательно размышляет над тем, как увеличить объемы и частоту тех сделок, которые лучше всего у него получаются. Он пытается идентифицировать неудачные формации и избегается от них.

Нередко, уединившись со мной и со Стивом в кабинете, Джей-Тома выплескивает на нас свое разочарование трейдером, за которым ему поручено присматривать: *«До меня не доходит, как можно делать (бла-бла-бла)... неужели он не понимает, что упускает фантастический шанс! Не понимаю я, этих ребят. Они что, не хотят сделать деньги?!»* Джей-Тома считает, что в работе надо выкладываться на все сто, делать всевозможное и не жалеть себя. Джей-Тома так и поступает.

Трудно представить, что на заре молодости Джей-Тома вообще не помышлял о трейдинге. Он жил в Вашингтоне, готовился к поступлению в юридический колледж и выбивался из сил, пытаясь заработать деньги на оплату счетов. Его девушке надоело проводить вечера в одиночестве, пока Джей-Тома работал в ночные смены. В конце концов, ее брат уговорил их переехать в Нью-Йорк и начать работать в трейдинговой фирме, дабы счастливая парочка имела больше времени на общение. Джей-Тома принял предложение, распрощался с мечтами об адвокатской карьере и перебрался поближе к Уолл-стрит.

Он начал работать 1 апреля 2006-го года. Накануне Джей-Тома порвал со своей подружкой. Когда он вошел в офис, кто-то в довольно грубой форме сказал ему: *«Ты поругался с сестрой босса.... Неужели непонятно, что работать здесь ты не будешь?»* Бедняга покраснел как рак. Когда он, пристыженный, развернулся и направился к двери, зал содрогнулся от хохота. Это была первоапрельская шутка.



## Трейдеры спрашивают: Я ведь прав, неправда ли?

Весной 2009 года я получил письмо от трейдера, который является настоящим асом в деле анализа своей работы. Вот выдержки из письма:

*«Мне нужно замедлить темп и предпринять следующие шаги:*

*Продолжать делать именно то, что делал до сих пор в плане подготовки, самоотдачи в работе, планировании сделок, обмена торговыми идеями и анализа работы.*

*Проявлять терпение и выдержку - торговать только одной акцией с ключевых уровней, такой подход приведет к снижению общих объемов и, по всей вероятности, к уменьшению количества проигранных сделок.*

*Открыв позицию по акции, сосредоточиться исключительно на ней и не ослаблять внимания, даже если позиция будет оставаться открытой в течение нескольких минут.*

*Немедленно выходить из рынка, если проигрываю более половины пункта, и я не могу выйти по цене продавца (покупателя). Очень простой и единственный способ покончить с неудачным трейдом».*

*Вот мой ответ...*

*«Ты приобрел дурную привычку цепляться за акции, цена которых двигается против. Тебе обязательно нужно избавиться от этого. Каждый день я трачу минут пятнадцать, тренируя выход из убыточных позиций на учебном счету. Откройся по активной акции, определись с ценой выхода, и если она станет активной, сразу же вылезай из рынка. Ты должен настроить свой мозг на автоматическое закрытие позиции, лимит убытков по которой, превысил запланированный.*

*Кроме этого, ты должен беседовать с самим собой. Почему ты упорно пытаешься доказать свою правоту, держась за открытую позицию? Плевать все хотели на твоё мнение. Никого не заботят твои мысли о том, что акция будет идти вверх или вниз. Никого.*

*Важно понимание того, что смысл трейдинга не в правильном прогнозировании. Трейдинг - математическая игра. Все дело в идентификации формаций, предоставляющих тебе хорошую возможность выиграть некое количество денег, рискуя при этом меньшей суммой. 30-40 процентов всех сделок будут закрываться при этом в минус. Таковы правила игры. Доктор Стинбарджер называет это «нарцисстической страстью к правоте».*

*Ты стараешься быть правым. Стабильно выигрывающие трейдеры просто совершают хорошие трейды. Они принимают факт невозможности контролировать все свои результаты. Поразмышляй над этим».*

Этот трейдер должен поработать над техникой избавления от убыточных акций. Для этого, ему следует выполнять ежедневные упражнения. Не менее важно достичь понимания мотивов собственных действий. Соответствующие навыки разовьются лишь при условии осознания психологической потребности всегда и во всем оказываться правым. Ему трудно закрывать плохие позиции именно потому, что лежащая в области трейдинга проблема, остается неразрешенной. Поняв что, трейдер сумеет избавиться от совершаемых им ошибок.

Всем нам приходится совершать ошибки. Всегда найдется, над чем поработать. Иногда в этом нам может серьезно помочь рефлексирование, беседа с самим собой.

Рынок дал мне понять, как следует поступать для того, чтобы стать успешным трейдером. Трейдеры, с которыми мы познакомили вас в этой главе, обладают качествами, которые вполне могут стать моделью для копирования. Следуя примеру этих людей, вы сможете улучшить показатели вашего трейдинга. Нашей следующей темой станет способ оценки и определения качества совершаемых вами сделок. Давайте обсудим наиболее важную задачу из всех, стоящих перед трейдером.

## Глава 2. Один хороший трейд

Не судите о трейде по его результату! Закрытая с прибылью позиция совсем не обязательно подпадает под категорию сделок, которые я называю - *Один хороший трейд*. *Один хороший трейд* вполне может оказаться и закрытый в минус трейд. *Один хороший трейд* имеет место лишь в тех случаях, когда для совершения трейда имеются веские основания. Стабильно зарабатывающие на рынке трейдеры одержимы не столько идеей о выигрыше денег, сколько стремлением совершить *Один хороший трейд*. Цель вашей работы - добиться исполнения *Одного хорошего трейда*, еще *Одного хорошего трейда*, и так далее.

Неприятно слышать, когда в моем торговом зале произносится нечто вроде:

*«Черт возьми, слишком рано закрылся! Цена подскочила на пункт, сразу' после того, как я продал».*

*«Я испугался и не купил акцию, так как думал, что она опустится ниже». «Что за подстава! Я загрузился, а цена пошла против меня. Что за idiotский трейд!»*

*«У меня длинная позиция. Цена будет подниматься».*

Во всех вышеприведенных заявлениях акцент делается на результате. Подобного рода мышление является худшим врагом трейдера Я предпочитаю концентрироваться на выполнении правильных вещей. Все, чего я прошу у судьбы - это возможности исполнения сделок с хорошим коэффициентом риск/прибыль. Когда такая возможность мне предоставляется, я действую. Быть хорошим в деле, которым я занимаюсь, значит быть одержимым принципами своей торговли. Деньги являются лишь побочным продуктом исполнения принципиально хороших трейдов.

Однако, что подразумевается под прекрасным соотношением риск/прибыль, и как я определяю эти коэффициенты?

В этой главе мы расскажем вам о стоящих трейдах, об *Одном хорошем трейде*, базирующейся на семи фундаментальных принципах, и на конкретном примере поясним, что я имею в виду. Начать стоит с определения того, что я считаю противоположностью *Одного хорошего трейда*.

### Плохой трейд

От новичков в моем офисе я нередко слышу фразу - *«Проклятье, я продал акцию слишком рано»*. Не бывает случая, чтобы после этого они не бросились ко мне обсуждать эту осознанную ошибку. Последующая беседа обычно протекает в таком вот ключе:

**Белла:** *«Что было у тебя в торговом плане?»*

**Трейдер:** *«Предложение по тридцати хорошо держалось, и я открыл длинную позицию. Цена пошла вверх. В мои планы входила продажа после того, как движение забуксует. Цена замедлилась, я продал, но после этого она поднялась еще на целый пункт».*

**Белла:** *«Ну, и в чем проблема? Трейд ведь получился неплохой».* **Трейдер:** *«Но акция подорожала еще на один пункт».*

**Белла:** *«И это значит, ты плохо сработал?»*

**Трейдер:** *«Я пропустил целый пункт движения».*

Наверное, вас удивит мое несогласие с трейдером? Я действительно не могу согласиться с таким отношением, вернее, *могу не согласиться*. Все зависит от конкретной ситуации.

Если начинающий трейдер руководствуется в своих действиях заранее составленным детальным планом выхода из позиции, такой трейд по праву считается хорошим. Все прекрасно! Он выполнил свою работу!

Теперь молодой трейдер может и повременить со следующим входом в рынок, с еще *Одним хорошим трейдом*. Главное, что предыдущее действие было правильным. Если сразу после закрытия позиции нам представится еще одна возможность, мы немедленно вернемся в рынок. Помните о том, что мы совершаем *Один хороший трейд*, затем еще *Один хороший трейд*, и так далее. Сделав дело, мы не собираемся почивать на лаврах или впадать в дремотное состояние.

Возможно, неопытный трейдер ошибся при составлении плана закрытия позиции. Возможно, первоначальный план подразумевал более длительное нахождение в рынке. Если трейдер-новичок способен на понимание этого, то он в силах додуматься до путей решения проблемы. Может быть, стоит составить список всех долгосрочных позиций, по каждой из которой имеется четкий план закрытия, такие позиции необходимо рассматривать отдельно от краткосрочных трейдов, с совершенно иной техникой выхода.

## **Вы трейдер, а не инвестор**

Эти слова следует повторять как мантру - «*Я трейдер, а не инвестор*». Было бы неплохо, если новички прикрепляли бы на свои мониторы стакеры с этой надписью. Идеальный трейдер в идеальном мире отлавливает все внутрисдневное движение целиком. Иногда случается выиграть все три пункта по трех-пунктовому движению. Может получиться и так, что акция пройдет за день три пункта, а вы прикарманите по этому движению четыре с половиной пункта. Да, часто выход из рынка оказывается преждевременным. Но, несмотря на это, способ анализа остается неизменным. Удался ли вам *Один хороший трейд*, а затем еще *Один*? Это все, что вы можете сделать.

Когда ваш анализ подразумевает продажу - открывайте короткую позицию. Даже если после этого цена взлетит вверх пунктов на десять, вход в рынок все равно был правильным. Вас не должно заботить, где окажется цена после того, как я продал акцию на основании проведенного анализа. Главное - следовать определенным параметрам входа в рынок.

«Белла, вы когда-нибудь боялись покупать над уровнем поддержки? Ведь акция может продавить его», - такой вопрос задал мне в блоге один молодой трейдер.

Мой ответ - «*Нет!*»

Если после покупки над уровнем поддержки, цена пробивает его вниз, я просто закрываю позицию и фиксирую убыток. При условии наличия веских оснований для входа в рынок и четкого следования заранее определенным правилам, такая позиция, несмотря на убыток, относится к категории - *Один хороший трейд*. Говоря словами Кэйджуна Джеймза Карвилла (американский публицист либерального толка), - «*Это просто процесс... бестолковый*».

В своей статье для газеты *New York Times*, Майкл Льюис (современный американский писатель и журналист, специализирующийся на тематике финансовых рынков) рассказывает, как на его просьбу привести пример важности процесса как такового, Шейн Бэттер (баскетболист НБА, выступающий за команду Houston Rockets) рассказал об игре против Коби Брайанта - «*Моя работа заключается не в том, чтобы помешать ему, набирать очки, я должен помешать ему действовать эффективно*». Когда преимущество команды Houston Rockets составляло всего два очка, Бэттер вынудил Коби бросать по кольцу с высокого прыжка, зная о том, что 86.3 процента таких бросков у него не получаются, Коби ведь делает работу для Lakers с помощью скрытых трехочковых бросков. Резюме Льюиса может служить уроком дня внутрисдневного трейдера - «*Несмотря на то, что контролировать Коби было мне (Бэттеру) не по силам, процесс протекал именно так, как мне хотелось*».

## Переоценка провала

Поговорим о провалах. Джи-Мэн торговал акциями HPQ. Уровень поддержки находился на уровне 35.38\$. Цена держалась выше, и он купил семь тысяч акций. Акции HPQ быстро свалились до уровня 35.15\$, после чего ему пришлось выходить из рынка с убытком. Джи-Мэн *принял убыток*. По залу разнесся его сдобренный междометиями и идиомами стон. В чем проблема? Может, это был *Один хороший трейд*! Очень часто трейдеры переоценивают значение провала. На рынке складывается удобная ситуация, но после открытия позиции все меняется, и трейд оказывается провальным. В следующий раз, когда возникает аналогичный расклад, они начинают колебаться; им психологически трудно заставить себя войти в рынок. Приходится наблюдать со стороны, как цена взлетает вверх по прямой, на целых три пункта. С вами случалось такое? Уверен, что да.

Как можно оценивать конкретную торговую ситуацию, если саботируется результат? Ваш провал не отделить от возможности выигрыша трех пунктов. Именно под таким углом зрения надо выносить суждение о качестве вашего анализа и формации, которую вы использовали. Но мы склонны придавать слишком большое значение провалам, вследствие чего упускаем благоприятные возможности. Поэтому мы рекомендуем нашим парням не обращать особого внимания на результат. «Это просто процесс... бестолковый».

## У меня ведь просто длинная позиция!

Ох уж эта фразочка, из числа моих любимых - «У меня ведь просто *длинная позиция*! Я не продавал, а покупал». Чудесно! Хорошие СЛОВА, особенно если они вылетают из уст владельца взаимного фонда или Уоррена Баффета, управляющего миллиардами холдинговой компании Berkshire Hathaway. Но, запомните, ваша работа заключается в торговле.

Оставьте *инвестирование* тем, кто занимается вкладыванием денег. Если у вас *просто длинная позиция*, ею следует заниматься.

Способность время от времени выдавать на-гора - *Один хороший трейд*, отнюдь не означает того, что вы знаете все на свете. 2008-ой год показал, что в любой момент может произойти все, что угодно. Если открытая позиция находится в плюсе, из этого не следует, что о ней можно забыть и пустить дело на самотек, напротив, ею необходимо управлять. Надо неотрывно наблюдать за рынком, выискивая признаки того, что пришло время закрываться.

Один из наших трейдеров отколол номер с позицией по акциям POT. Это был настоящий хоумран (home run - удар в бейсболе, при котором мяч перелетает через все игровое поле). Идея заняться этой акцией посетила нас после выступления на канале CNBC Дэна Фитцджеральда из [Stockmarketmentor.com](http://Stockmarketmentor.com). Прикупивший акции POT трейдер в духе болванов-трейдеров конца 90-ых, регулярно названивает мне в офис, рассказывая о своей позиции, находящейся в плюсе на два пункта. Сам он не имеет ни малейшего понятия о том, что с ней делать, так как вместо того, чтобы сидеть у монитора, он шляется по залу и постоянно куда-то отлучается *на пять минут* (вообще непонятно, какого черта этот парень делает в моем офисе?!). В конце концов, я натыкаюсь на него и начинаю орать - «С какой стати ты *шатаешься по залу*, а не *смотришь за открытой позицией*? Большие никогда не делают этого! Если хочется поиграть, я слышал, что в *Mohegan Sun* (сеть казино) клиентам предлагаются скидки».

Немного успокоившись, я попытался внятно объяснить человеку, что, если акции POT заберутся чуть повыше, может появиться серьезный продавец, который погонит ее обратно вниз до уровня 100\$. В такой ситуации не стоит надолго отходить от рабочего места, ибо можно упустить момент для удачного закрытия. Случись такое, не только

фирма потеряет деньги, но и он сам. По выражению лица трейдера было видно, что мои слова дошли до него.

Дважды в неделю мы собираемся в конференц-зале, и обсуждаем видеозаписи удачных сделок. Трейдеры прикрепляют к своим видеофайлам документ в формате MSWord, из которого становится ясно соответствие сделок нашим семи базовым принципам. Иногда наши более-опытные трейдеры начинают ныть, утверждая, что эти обсуждения особой пользы им не приносят. Разбор *Одного хорошего трейда* действительно носит базовый характер, но в этом есть определенный смысл: мы цементируем наши принципы.

Настал черед подробно обсудить семь фундаментальных принципов, которым в нашей фирме уделяется столь большое внимание. Добро пожаловать в первый ряд, усаживайтесь удобнее и приготовьтесь узнать, каким образом частная трейдинговая компания определяет качественный трейд, насколько четко мы придерживаемся наших принципов и по каким критериям оцениваем трейды.

## Основы

Компания SMB Capital ожидает от своих трейдеров приверженности семи базовым принципам работы. Вот их список:

1. Надлежащая подготовка;
2. Упорный труд
3. Выдержка;
4. Подробный план совершения каждого трейда;
5. Дисциплина;
6. Обмен информацией;
7. Разбор важных сделок.

Неукоснительное следование всем вышеперечисленным догматам неизбежно даст вам в результате - *Один хороший трейд*. Именно это мы и делаем. По крайней мере, пытаемся делать. А когда у нас получается, мы делаем это снова и снова - сначала *Один хороший трейд*, затем еще *Один хороший трейд* и так далее.

Я изобрел этот термин, подражая моему любимому Коучу Кей (известнейший американский баскетбольный тренер, работает с командой университета Duke). Когда его команда отрывается на 30 очков, он пронзительно кричит с боковой линии - «*Следующий розыгрыш!*» Когда его ребята проигрывают очков 15 (что случается нечасто), он опять кричит «*Следующий розыгрыш!*» Поскольку я не руковожу баскетбольной командой, то не могу кричать моим трейдерам - «*Следующий розыгрыш!*» Вместо этого я говорю - «*Еще Один хороший трейд!*»

К великому неудовольствию CNBC, мы храним верность нашей *политике Одного хорошего трейда* и при работе с телеканалом. Летом 2009-го года Стив и я готовили Джей-Тома к одному из его выступлений в программе CNBC - *Быстрые деньги*. Согласно заведенному на телеканале порядку, продюсеры программы прислали список интересующих их тем, которые следовало затронуть. Один из присланных Мелиссой Ли вопросов касался того, как будет вести себя рынок к концу года: поднимется или опустится?

Поначалу Джей-Тома собирался ответить, что не имеет об этом ни малейшего представления. Но мы ведь неспроста готовим его к появлению перед телекамерами. Стив предложил развернутый вариант ответа - «*К несчастью, я не Нострадамус. И даже не экономист. В моем распоряжении уже вышедшие экономические показатели за первые два квартала. Еще через пару кварталов я буду знать наверняка, как рынки закроют год. Но сейчас у меня нет ни малейшего представления об этом*».

Не скажу, что мне это политиканство пришлось по душе. Впрочем, выступление Джей-Тома сыграло на руку компании (собственно, в этом и состоит смысл его появления в эфире). Вместо конкретного прогноза на конец года он предложил уровни, которые в краткосрочном плане были важны для нас. Отказавшись дать конкретный ответ на вопрос, Джей-Тома воспользовался случаем для озвучивания принципа - *Один хороший трейд*.

Крайне существенен отказ от претензии на знание того, где окажется рынок через полгода. В конце концов, нельзя с определенностью утверждать, как закончится следующая торговая сессия. Мы обучены краткосрочной работе, и ни на что большее не претендуем. Мы не можем вести себя подобно некоторым экономистам-медведям, кокетничающих с репортерами после того, как их предсказание светопреставления начинает материализовываться - *«Раз в десять лет мои прогнозы обязательно сбываются»*. Если CNBC действительно желает выяснить, где окажется рынок через шесть месяцев, лучше проинтервьюировать какого-нибудь менеджера фонда, вероятность правильного ответа которого составляет 50 процентов. Я же предпочитаю, даже требую, более высокого уровня доходности! И мы делаем все возможное для того, чтобы добиться поставленных целей - с помощью *Одного хорошего трейда*.

Осенью 2008-го года, когда банки один за другим сыпались как карточные домики, можно было продать акции GS после 10-пунктового падения, и все-таки выиграть пункта три. Наши молодые трейдеры зарабатывали кучи денег. Я с улыбкой вспоминаю, как два молодых трейдера, уже имея в кармане тысяч по 20 прибыли, заклинали друг друга не расслабляться.

*«Продолжай движение, Манимейкер»*, - подбадривал товарища Доктор Импульс.

Спустя некоторое время уже Манимейкер подстегивал коллегу - *«Не прекращай торговлю. Не надо успокаиваться»*.

День продолжается, пока не раздастся звонок об окончании Торговой сессии. Эти канониры сумели настрелять вдоволь пташек - неплохой результат для тех, кто в трейдинге без году неделя. Но они взяли за правило, никогда не останавливаться на достигнутом. За десять лет до этого, самых успешных проп-трейдеров уже часа в два пополудни можно было увидеть на поле для гольфа, правда, за утро они успевали заработать уйму денег на длинных позициях по первично размещенным акциям (IPO) *хай-теков* - бумагам высокотехнологичных компаний. Вскоре после этого, интернет-мания закончилась, а крах 2008-го года предоставил трейдерам похожие возможности, но уже в противоположном направлении; бычий сценарий сменился медвежьим. К чести Манимейкера и Доктора Импульса, вместо того, чтобы паниковать или срываться в эмоциональный штопор, они, взяв себя в руки, сумели сохранить верность базовым принципам. Подобно буддистскому монаху, живущему в настоящем мгновении, эти ребята сохраняли предельно возможную концентрацию на происходящем. Вот вам *Один хороший трейд* во всей его красе.

## **Трейдера спрашивают:**

### **Торговля идет из рук вон плохо. Что делать?**

Я получаю тысячи электронных посланий от попавших в передрыгу начинающих трейдеров. Они спрашивают, что им делать для того, чтобы улучшить результаты. Степень их уверенности в себе, мягко говоря, оставляет желать лучшего. Описывая ситуацию, в которой оказались, они обычно ограничиваются общей фразой о том, что их трейдинг плох. Будучи трейдерами, нам следует намного конкретнее определять то, что именно мы делаем плохо. Необходимо лекало, некий образец, с которым можно соотноситься, и на основании которого выносить суждения касательно качества нашего трейдинга. Образец этот должен соответствовать базовым принципам

трейдинга. Быть может, вашими проблемами вы обязаны плохому выбору акций? Или неправильным определением точки входа? Или проблемами с психологией? «Мой трейдинг плох» - довольно-таки бессмысленная фраза.

Позвольте привести вам пример. Однажды я получил письмо, автор которого состоявшийся профессиональный музыкант. Скажи я вам, с кем этот новообращенный трейдер совершает концертные туры, вы наверняка скажете, что не раз слушали его музыку. Я взял мою сестру на концерт певца, с которым выступает этот трейдер, после чего она назвала меня самым крутым братом на свете. В сфере музыки не осталось ни одной непокоренной им вершины. Ниже - выдержка из письма рок-звезды:

*«Привет, Майк. Я уже писал тебе на прошлой неделе, когда крупно залетел после того, как выигрывал несколько дней подряд. Точнее, четыре сессии были закрыты в плюс, выигрыш колебался в диапазоне от 3 до 500 долларов. Я чувствовал себя очень уверенно.*

*Я уже писал Рою, что, начиная с середины апреля, когда я обнаружил твой блог и приехал встретиться с тобой в Нью-Йорке, мой трейдинг резко изменился. Я не только закрыл в плюс 12 из 13 дней, мне была возвращена часть комиссионных, потому что я сумел на 80 процентов увеличить объемы. Я выстраиваю в MSExcel графики сделок и, должен сказать, что линии трендов на них смотрят четко вверх. Они помогают мне разобраться с моими слабыми сторонами.*

*Но сегодня мои демоны взяли надо мной вверх, и я крупно проиграл. Не удержался и возвратился к моим старым привычкам, повел себя небрежно. Вошел в рынок большими объемами. Цеплялся за проигрышные позиции. Количество проданных и купленных акций в несколько раз превышало пределы допустимого. Мне так сильно хотелось избежать проигрыша, что я наделал еще больших глупостей. Сегодня я вел себя совсем иначе, чем в продолжение последней пары недель. Сейчас чувствую себя по уши в дерьме. Отвратительное чувство, гадкая смесь стыда и сожаления о попусту растроченной энергии.*

*Уже казалось, что появился свет в конце туннеля. Не скажу, что стал мастером трейдинга, но мне очень помогло все, прочитанное в вашем блоге и на сайте. Было озарение, будто я совершил поворот, и отныне буду двигаться только в правильном направлении. Я даже не успел начать работать над программой тренинга.*

*Моя проблема в том, что постепенно и понемногу нарастив прибыль, на что уходит несколько дней, я потом спускаю все сразу. За один день. Не то, чтобы я не мог выиграть деньги, главная трудность в том, что не удается сохранить прибыль.*

*Сегодня я наделал массу глупостей. Самое обидное то, что больше всего проиграно по акции MGM... после окончания сессии я заглянул в ваш блог и понял, что мои денежки перетекли на торговый счет Стива.*

*По-видимому, вопрос, который мне хотелось бы задать тебе, можно сформулировать следующим образом: когда в первые месяцы работы на рынке человек крупно проигрывает, как ему следует вести себя, чтобы, в конце концов, переломить ситуацию? Тебя когда-нибудь посещало чувство невозможности все исправить?*

*Мне очень хотелось бы продолжить общение с вами ребята, и научиться чему-то стоящему. Несмотря ни на что, верю в свою способность добиться успеха на рынке. Но сегодня я вел себя катастрофически плохо, и заплатил за это немалую сумму. Результаты последних двух недель свидетельствуют в пользу того, что у меня есть шанс. А сегодняшняя сессия показала, что мне надо уносить ноги из казино. Спасибо».*

Я разместил это письмо в блоге SMB Capital, конечно же, с разрешения автора, у меня не было желания оказаться навсегда отлученным от посещения концертов его группы. Поделившись своими соображениями по поводу письма, я попросил посетителей блога поделиться с начинающим трейдером своим собственным опытом. Наши сетевые друзья с воодушевлением откликнулись на призыв.



Это письмо рассказывает о талантливом человеке, пока не научившемся правильным образом оценивать свою работу на рынке. Должен сказать, такое встречается сплошь и рядом. Человек закичивается на убытках, являющихся для него доказательством неумения торговать. Мы же, проп-трейдеры, фокусируем внимание не на результате, а на процессе. Повторяю, именно в этом заключается суть *Одного хорошего трейда*.

Главное, чему следует научиться рок-звезде, это своевременно избавляться от акций, цена которых движется в неблагоприятном направлении. Речь идет об одном из наших базовых принципов - о Дисциплине. Вы должны быть достаточно дисциплинированы для того, чтобы без колебаний выйти из акции, рыночная цена которой достигла проставленную в вашем торговом плане цену закрытия позиции. Правила исполнения *Одного хорошего трейда*, помогут распознать ошибку и устранить ее. Рок-звезда напрасно считает себя неудачником. Оценивай он свои действия в ином ключе, не засел бы за письма трейдерам (в данном случае - мне), о существовании которых узнал из блогосферы, а сумел бы найти в себе внутренние силы и выйти из трудного положения.

Однако слишком многие трейдеры вообще не руководствуются и своей работе никакими принципами. Объяснение лежит на поверхности: они у них отсутствуют. Более того, люди даже не подозревают о том, что следование базовым принципам торговли - абсолютно необходимое условие успеха. Вот почему, отвечая на подобные письма, я предлагаю к каждому трейду относиться, как к *Одному хорошему трейду*.

Когда новички приступают к работе в нашей фирме, мы просим все трейды рассматривать в плане соответствия семи базовым принципам. Мы настойчиво требуем от молодых трейдеров, оценивать не показатель прибыль/убыток, а качество исполнения. Можно совершить за день целую серию прекрасных сделок, и все-таки закрыть сессию с убытком. В то же время, если мы будем упорно продолжать гнуть свое, не отступая ни на йоту от базовых принципов торговли, маловероятно, чтобы месяц не вышел бы в плюс.

## Надлежащая подготовка

*«Не сумев подготовиться должным образом, вы готовитесь к неудаче».*

*Джон Вуден*

Мне нравятся эти слова Джона Вудена, в 1948-75 годах он был главным тренером баскетбольной команды Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе (UCLA). Команды под его началом семь лет подряд становились победителями студенческого чемпионата США (NCAA), никому и близко не удалось приблизиться к этому результату. Афоризм довольно прост, но в нем заключена глубокая мудрость.

Нашу подготовку к трейдингу можно разделить на две составляющие: во-первых, это работа, которую необходимо проделать еще до начала торгов; во-вторых, получение и анализ определенного рода трейдинговой информации, которая требуется для исполнения сделок. Обсудим вопрос подробнее.

Стива и меня в начале 2009-го года пригласили выступить в частной трейдинговой компании Kershner Trading Group, офис которой находится в Остине, штат Техас. Директор компании Джейсон Гарднер - наш близкий друг, с которым нас связывают воспоминания безмятежной молодости, - пригласил поговорить с трейдерами. Раз в месяц его компания устраивает семинар для своих сотрудников, на которые приглашает опытных трейдеров из Нью-Йорка и Чикаго. В конце концов, наступил наш черед делиться с молодыми техасцами секретами профессии. В Остин мы отправились рейсом JetBlue (американская авиакомпания). Я предложил слушателям несколько тем на выбор, оказалось, что их больше всего интересует вопрос подготовки трейдеров к открытию торгов.

Признаюсь, мне всегда хотелось побывать в Остине. Это чудесный город. Говорят, его единственный недостаток в том, что он **со** всех сторон окружен Техасом. Великолепная еда, прекрасная музыка, идеальная чистота. Если всего этого недостаточно, можно упомянуть и об огромном количестве студентов Техасского университета. Помимо всего прочего, я надеялся выкроить время для игры в гольф.

Подобно всем великим баскетбольным тренерам, которым объектами для подражания служили другие тренеры - они заимствовали у них розыгрыши мяча и тактические схемы защиты, и я желал кое-что позаимствовать у Кершнера. Сразу скажу, что у меня **это** получилось. Их офисный комплекс с торговым деском площадью 18000 квадратных футов (1670 кв.м) выглядит великолепно. У них на вооружении инновационные разработки применяющие новейшие фильтры, техники продвинутого статистического анализа работы трейдеров. Стив и я получили массу информации к размышлению.

Молодым проп-трейдерам приходится конкурировать с изощреннейшими умами, которые намного лучше капитализированы, обладают большим опытом и часто имеют в своем распоряжении информацию, недоступную для остальных участников рынка. Мы знаем, что многим не удастся стать успешными проп-трейдерами. Предел погрешности внутридневных трейдеров в денежном эквиваленте чрезвычайно мал. Нам не остается ничего иного, как с помощью тщательной и качественной подготовки повысить наши шансы в конкурентной борьбе. Надо понимать, что в противном случае шансы выжить и преуспеть на рынке, равны нулю.

Вашему вниманию предлагается список действий, выполнение которых поможет в выживании в агрессивной среде финансовых рынков. Работа трейдера есть то, во что вы ее превращаете. Мы предлагаем идеи, которыми имеет смысл воспользоваться.

- Читайте перед сном сайт [briefing.com](http://briefing.com) и размышляйте над тем, какими акциями будете торговать утром. В августе 2009-го года, в газете *Wall Street Journal* была напечатана статья крестного отца индустрии частного трейдинга Стивена Шонфидда. В ней он пишет о том, что спит не более трех-четырех часов в сутки и просыпается задолго до рассвета, чтобы обдумать торговые планы на предстоящий день. Дай Бог нам всем быть такими же успешными, как этот человек: он заработал в 2008-ом году 200 миллионов долларов и построил на заднем дворе своего дома поле для гольфа с девятью лунками. Как ведут себя эти акции после закрытия биржи? Запишите цены для того, чтобы утром сравнить их с предсессионными.

- Приезжайте в офис пораньше. Время от времени, около 8 часов утра, появляется хорошая возможность сделать быстрые деньги на новостях. Если живете далеко, постарайтесь успеть на первый поезд. Ранний приход даст вам определенное преимущество. Помимо всего прочего, наблюдая за предсессионной торговлей, можно получить ценную информацию. Каковы ценовые диапазоны акций, за которыми вы следите? Насколько велики объемы торговли по этим бумагам?

- Чем раньше появитесь на рабочем месте, тем больше будет времени для ознакомления с новостями. Случается, что за эти выгаданные минуты определяется *акция дня*, которая не нашлась бы, приди вы в офис чуть позже. Время перед открытием надо использовать и для обмена мнениями с коллегами.

В большинстве своем, проп-трейдеры приходят на работу не позже 7:30 утра. Впрочем, трейдеры со стажем, у которых уже наработана система торговли, могут появляться позднее. Трейдеры, торгующие на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), вступают в бой после трейдеров, специализирующихся на NASDAQ. Так или иначе, в 8 утра все торговые платформы уже включены.

- Утром еще раз просмотрите сайт [briefing.com](http://briefing.com) и решите, с какими именно акциями будете работать. Определитесь со стилем торговли и выберите две главные *акции дня*.

- Соберите статистическую информацию касательно дневных объемов, о важных технических уровнях, о внутридневных диапазонах цены и открытого интереса. Для такого рода данных мы в компании SMB Capital разработали специальную таблицу, поступите также и вы, увидите, она начнет приносить вам пользу. Установите алерты по заслуживающим внимания акциям. Нельзя, заиклившись на *акциях дня*, и игнорировать любые стоящие идеи по всем другим бумагам.

- Составьте *дорожную карту* на первые часы биржевой сессии. Разработайте план открытия позиции по одной из ваших акций. При совпадении нескольких исходных условий - покупайте по заранее определенной цене. Продолжайте рассчитывать всевозможные варианты *если..., то*.

Обдумайте различные варианты движения цены после открытия петиций по выбранным акциям. Возможно, сначала бумага окажется под прессингом продаж, после чего, до конца сессии ее будут покупать? Или акция начнет карабкаться вверх в поисках продавцов? Может случиться, что вы окажетесь, кругом неправы, и *акциям дня* целый день придется катиться под горку. При каком раскладе вы будете готовы агрессивно покупать?

Какие бумаги из вашего списка кажутся более понятными для торговли? Сократив список акций, и собрав всю необходимую информацию, не переставайте задаваться вопросом о том, какие бумаги являются самыми понятными.

- Не пропускайте ничего из сказанного во время утренних летучек. Перед началом торгов еще раз пересмотрите ваши учетные карточки (index cards) - лучшее из числа технического наследия старой школы, они помогут вам не пропустить ничего важного. Настройте сознание на рабочий лад. Мысленно отчетливо представьте себе течение удачной торговой сессии. Выполните свои упражнения на визуализацию. Сегодня вас ждет великий день.

- Подготовьтесь физически. Выпейте воды, удобнее устройтесь в кресле. Успокойте дыхание.

- Еще раз просмотрите графики. После закрытия сессии проанализируйте графики наиболее активных акций в плане ценового движения и объемов торговли (высоких и низких). Проверьте также графики горячих акций, определите предпочтительные уровни входа и установите алерты на этих ценах. Продумайте содержимое корзины акций и регулярно проверяйте графики по включенным в нее бумагам.

Все эти на первый взгляд не очень существенные вещи влекут за собой самые серьезные позитивные последствия. Упорно придерживайтесь заведенного порядка, и прибыль не заставит себя ждать.

Надлежащая подготовка специализирующегося на внутридневных операциях проп-трейдера подразумевает владение специфической информацией. В нашем торговом зале позиции открываются лишь в том случае, если известен средний объем, дневной диапазон, ключевые технические уровни, короткий интерес и все свежие новости, которые могут повлиять на поведение цены. Только вооружившись всей этой информацией, мы можем совершить - *Один хороший трейд*.

Однако для этого недостаточно одной подготовки. Без упорного и самоотверженного труда ничего не получится.

## Упорный труд

*«Гений состоит из одного процента вдохновения и из девяноста девятипроцентов пота».*

*Томас Эдисон*

Проп-трейдер не обязан работать по сто часов в неделю. Мы ни инвестиционные банкиры и не корпоративные юристы, лезущие из кожи вон для того, чтобы стать партнером. В отличие от представителей других высокооплачиваемых профессий, мы точно знаем, сколько заработали за день. Нам не приходится ждать окончания года для того, чтобы узнать о назначенной премии, размер которой обычно произволен и субъективен. В этом смысле трейдер, больше кого бы то ни было похож на профессионального спортсмена, критерием оценки которого является текущий результат. В то же время, спортсменам, как и трейдерам, необходим отдых для подзарядки батарей. Нам приходится работать, не покладая рук. Однако *Один хороший трейд* требует упорного труда несколько иного качества, нежели можно предположить на первый взгляд. Речь здесь идет о работе, совершаемой заблаговременно.

Под упорным трудом мы подразумеваем сосредоточенный взгляд, неотрывно следящий за мониторами, а также сбор и анализ важной информации. С быстротой скорострельной пушки, из ствола которой выскакивают сотни зарядов в минуту, мы должны выдавать ответы на вопросы:

- Кто покупает?
- Кто продает?
- Какие уровни являются ключевыми?
- Эта акция слабее или сильнее рынка?
- Эта акция слабее или сильнее других акций того же сектора?
- На какую цену приходится большая часть объемов?
- Какой именно объем по тому или иному уровню цены заставляет ее двигаться вверх или вниз?
- Насколько велик спрэд?
- Насколько быстро цена перескакивает на новый уровень?
- Как специалист (член фондовой биржи, зарегистрированный как специалист по нескольким ценным бумагам, поддерживает рынок по ним, проводя операции за свой счет) обращается с вашими заказами?
- Ожидается ли выход важных новостей?
- Присуща ли цене акции определенная манера поведения?

Перед тем, как приступить к торговле той или иной акцией, я стараюсь найти ответы на все вышеозначенные вопросы. Необходимо собрать всю информацию, - абсолютно всю, - для того, чтобы добиться исполнения - *Одного хорошего трейда*. Вот что мы называем упорным трудом.

Большинство успешных сделок протекают легко. Тщательно выполненная предварительная работа результируется в благоприятную и простую торговую возможность, после чего остается лишь воспользоваться ею. Наблюдайте, наблюдайте, наблюдайте, а потом спускайте курок, проделанный анализ дает вам преимущество, и вы совершаете очередной трейд.

Если соотношение риск/прибыль по акции, за которой вы следите, оставляет желать лучшего, переходите к другим бумагам. Начиная интенсивно наблюдать за другими акциями. Соберите всю необходимую информацию по ним. Ни в коем случае не открывайте позиции, пока в вашем распоряжении не окажутся все данные. Никогда нельзя влезать в рынок, не обладая преимуществом, которое получите вместе с ответами на все вышеозначенные вопросы.

На заре моей карьеры мне был дан ценный совет - *«Если ты, придя на работу, не будешь заниматься постоянным поиском информации и работающих формаций, то лучше не тратить времени попусту и вообще не появляться в офисе»*. Может быть, я не стал бы обращаться к начинающим трейдерам именно с этими словами, тем не менее, смысл их крайне важен. В самом конце 90-ых годов я не раз вспоминал об этом совете, да и сегодня он не утратил актуальности. Трейдеры ни на мгновение не должны прекращать заниматься анализом текущего состояния рынка и поиском благоприятного соотношения риск/прибыль.

Более того, на основе собранной вчера информации, вы можете сегодня обнаружить благоприятную возможность для торговли. Во время одной из бесед с исполнительными продюсерами CNBC, Джей-Тома мимоходом заметил, что большей частью выигранных денег он обязан *Трейдам Следующего Дня (Second Day Plays)*. Один из руководителей канала тут же отдал указание, о создании специальной программы для освещения перспектив следующей биржевой сессии - *Трейды Следующего Дня*.

Когда речь заходит о *Трейдах Следующего Дня*, я всегда с добрым чувством вспоминаю о трейде по акции ADM. Акции активно продавали с уровня 45\$, но день она закрыла, так и не сумев продать важный уровень поддержки на 43.90\$. Следующим утром, сразу после открытия сессии, ADM оказалась ниже 43.90\$. Помня о том, что накануне медведи не сумели справиться с этим уровнем, я немедленно продал акцию. Позиция оказалась недолговечной - цена быстро скатилась, и я закрыл ее в плюс, мне удалось сорвать приличный куш, так как я смог удержать в памяти события предыдущего дня.

Вуди Аллен сказал - *«90 процентов жизни уходит на поиск»*. Это относится и к трейдингу. Важно ни на минуту не прекращать процесс поиска. Если вы каждый день занимаетесь поиском уровней поддержки и сопротивления цены, рано или поздно это не может не сказаться позитивно на результатах торговли. Преждевременный уход домой по причине нескольких проигрышей подряд, в принципе приемлем, но только в особых случаях, когда вам действительно надо отключиться от трейдинга.

В нашей компании есть трейдер, являющий собой идеальный пример трудолюбия. Он полностью погружен в происходящее на рынке и крайне редко покидает рабочее место. Поджидая движение, он часто откладывает ланч на пару часов. Однажды, услышав наши поздравления после быстрого и успешного трейда, парень скромно ответил, что *все дело в удаче*. Дело было отнюдь не в удаче. Он заслужил победу своим упорством и способностью напряженно трудиться; тщательно собранная информация помогла ему получить быструю прибыль.

Повторю еще раз: большая часть ваших выигрышей будет иметь вид легких денег. На экране монитора вдруг обнаружится желанное сочетание обстоятельств, - прекрасная возможность для входа в рынок, - и вы тут же нанесете по рынку удар. Такого рода возможности возникают не сами по себе, а вследствие того, что вы долгими часами отслеживали цену и сумели собрать нужную информацию.

Для *Одного хорошего трейда* необходима должная подготовка, упорный труд, выдержка и терпение.

## **Выдержка**

*«В этой игре в вашу сторону все время летят мячи, и важно не дергаться из стороны в сторону, а спокойно стоять с битой наготове и поджидать удобно летящий мяч».*

*Уоррен Баффет*

Недостаточно купить сильную акцию или продать слабую. Все дело в цене. Даже легендарный г-н Баффет, не будучи активным трейдером, любит повторять это. Позиции следует открывать по цене, предлагающей наилучший вариант соотношения риск/прибыль.

Редкий мой выход в торговый зал обходится без того, чтобы я не обратился к трейдерам-новичкам со словами - «*Терпение, молодые люди, терпение!*» Успешные проп-трейдеры отличаются исключительной выдержкой. Видя, что сильный уровень поддержки располагается на уровне 30\$, они никогда не купят акцию на уровне 30.50\$. В их торговом плане не будет проставлено ни 30.50\$, ни 30.25\$, ни даже 30.15\$ за акцию. Если уровень поддержки находится на уровне 30\$, акцию следует покупать на 30! Терпеливые трейдеры добиваются выгодных точек входа и открывают позиции по хорошим ценам. Это позволяет им:

- Открывать более крупные позиции;
- Минимизировать шанс на преждевременный выход из рынка с убытком;
- Держать позицию в ожидании мощного движения.

Хорошие трейдеры обладают пониманием того, что никто не в состоянии участвовать во всех движениях. Они терпеливо выжидают момента, пока на рынке сложится устраивающая их ситуация, и иницируют позиции, когда чувствуют себя достаточно уверенно. Движение по сильной акции игнорируется, если невозможно добиться требуемого значения коэффициента риск/прибыль.

Скажем, при выходе цены из устоявшегося диапазона, при прорыве уровня поддержки или сопротивления вы совершите ошибку, не открыв позицию. Однако, погнавшись за ценой и войдя в рынок уже после того, как она прошла достаточно много, вы усугубите свой промах. И таком случае, речь идет о двух допущенных ошибках. Первая ошибка не влечет за собой проигрыш денег, это всего лишь упущенный шанс. Зато вторая будет стоить денег. Не позволяйте второй ошибке, вырасти из первой.

## **Мистер Упущенная Возможность**

Не могу не поделиться с вами веселой историей о трейдере одержимом мыслями о невыигранных деньгах. Назовем его, Мистер Упущенная Возможность (*Mr. Lost Opportunity*). В конце 90-ых я работал в одной компании с одним трейдером, (наши рабочие места были рядом), который легко победил бы в номинации - «*Самый разочарованный персонаж Уолл-стрит*». Каждый день становился для него очередной катастрофой. Нельзя сказать, что он много проигрывал, но каждая упущенная возможность причиняла этому человеку адские муки. Чем-то он напоминал одного моего сумасшедшего знакомого, заявившего однажды после розыгрыша джек-пота в лотерее - «*Я только что проиграл 163 миллиона долларов!*»

Этот трейдер заносил в графу убытков все упущенные возможности для входа в рынок. Увидев, что акции YHOO поднялась на три пункта, - сразу же начинаются стоны и удары кулаком по столу.

*"Я только что проиграл 15 тысяч по YHOO. Как я мог пропустить такое движение?"* - вопрошает несчастный.

Затем примеру интернет-собрата следуют акции EBAY и дорожает на пять пунктов, вопли становятся еще громче, а удары по столу сильнее. *"Черт возьми. Что за несчастье! Это обошлось мне в 25 тысяч долларов!"*

По-видимому, этот человек никогда в жизни не слышал о том, что без труда не вытащишь и рыбку из пруда

## **Значение цены**

Во время обычного обсуждения видеозаписей сделок выяснилось, что новый трейдер - выпускник бизнес-школы в Вартоне, - постоянно покупал по плохой цене. Назовем его, Вартоновский Юниор (*Wharton Junior*). Этот образованный юноша умудрился получить убыток по акциям MMM тогда, когда все другие трейдеры закрыли позиции в плюс. Стоит подробнее остановиться на значении цены.

Вартоновский Юниор имел длинную позицию по акциям GS. После бычьего прорыва восходящего канала он купил еще, но по цене, отстоящей от точки пробития на 8 центов. Джей-Тома издевался над ним так долго и изощренно, что Вартоновский Юниор больше никогда не допускал подобных ошибок.

Я согласен с Джей-Тома. Если уровень сопротивления находится на 85 центах, входить надо по цене, не дороже 92 центов. Для активного внутридневного трейдера, разница между ценами открытия 86 центов и 93 цента огромна. Анализируя исполненные трейды, необходимо задаваться вопросом - *«Тысячу раз купив акции GS после пробития уровня сопротивления, удастся ли мне сделать деньги, если точка входа на 7 центов отстоит от оптимального уровня?»* Открытая Вартоновским Юниором позиция была обречена на закрытие в минус. Отсюда и зубоскальство Джей-Тома.

Еще один трейдер, Моцарт-лайт (*Mozart Light*), собирался открыть короткую позицию по акциям CVX ниже 75 центов за акцию. В рынок он вошел по цене 59 центов. И еще раз резонно озаботиться вопросом: каковы шансы на выигрыш при столь отдаленной от технического уровня точке входа? Детально разобравшись с ситуацией, приходишь к выводу, что вход по цене 59 центов - плохое решение. На 68 стояли крупные заказы на покупку, поэтому имело смысл продавать, скажем, по 65, но никак не по цене 59 центов за акцию. Не сумев открыть короткую позицию по разумной цене, Моцарт-лайту следовало смириться с тем, что возможность упущена, и наблюдать за развитием событий со стороны.

Иницируя трейд, Вартоновский Юниор неоправданно рискнул 21 центами. Моцарт-лайт ограничился 6 центами. Если ваши месячные объемы составляют 2 миллиона акций, 27 центов на тысячу акций - огромная сумма. Даже менее активному проп-трейдеру, такой дополнительный риск будет стоить 540 долларов за трейд. А активно торгующие проп-трейдеры, вообще не могут позволить себе ничего подобного.

Хорошие внутридневные проп-трейдеры уделяют много внимания и сил, овладению умением входа в рынок по оптимальной цене. Это чрезвычайно важный аспект трейдинга. Если объем месячной торговли составляет 2 миллиона акций, то, научившись экономить в среднем один цент по каждому трейду, вы получите немалый дополнительный доход. 20 тысяч долларов в месяц - очень приличные деньги.

Терпеливо наблюдая за рынком в течение всей торговой сессии, вы наверняка дождетесь удобного случая и заработаете деньги. Благоприятная возможность для совершения трейда с прекрасным коэффициентом риск/прибыль не заставит себя ждать. Стабильно зарабатывающие трейдеры никогда не форсируют события. Они действуют иначе - сидят перед мониторами и ждут появления оптимальных условий для *Одного хорошего трейда*.

Вместе с опытом приходит четкое понимание того, что для успеха недостаточно простого открытия позиции по отобранной акции. Цена входа в рынок должна быть оптимальной, равно как и выбранный для этот момент времени.

*«Терпение, молодые люди, терпение».*

## **Подробный план будущего трейда**

*«Лучший трейдер — подготовленный трейдер».* Эван Лазарус, совладелец компании *T3 Capital*, глава частной трейдинговой фирмы видит, что молодой трейдер открыл позицию. Крадущимся шагом он незаметно приближается к своей жертве и останавливается за спиной, ничего не подозревающего новичка. Затем он как кобра наносит хлесткий удар - *«Каков твой торговый план?»*

Это одна из моих любимых форм обучения. Если на обдумывание ответа у трейдера уходит более двух секунд, я считаю это плохим знаком. Приходится, правда,

принимать во внимание вероятность нервного расстройства, вызванного молниеносной атакой. Начинающий трейдер должен суметь одним предложением донести до меня суть подробно разработанного торгового плана на каждый трейд. Протестируйте себя. Когда в следующий раз откроете позицию, попытайтесь в одном предложении суммировать торговый план трейда. Это можно назвать неким аналогом изложения краткого бизнес-плана, который руководители корпораций требуют от своих менеджеров. Обсудим тему поподробнее.

Во-первых, вам необходима стратегия выхода. Гибкость является одной из наших сильных сторон. Мы закрываем позицию в течение считанных миллисекунд, а при соответствующих обстоятельствах и разворачиваемся, открываясь в другую сторону. Частные торговые компании не похожи на неповоротливых бегемотов, зовущихся взаимными фондами и хедж-фондами, которым для разгрузки позиций требуется избавиться от миллионов акций. На это у них иногда уходит, месяц времени. Мы легкие и подвижные. Надо заранее знать, по какой цене закрывать позицию, если цена пошла против вас. Как говорит Брайан Шеннон - наш добрый друг и автор самой популярной книги по теханализу - *«Технический! анализ с использованием нескольких таймфреймов» (Technical Analysis Using Multiple Timeframes)*, - *«У вас должен быть запасной план для каждой ситуации»*. Причем, разрабатывать его следует еще до входа в рынок.

## Дисциплина

*"Некоторые говорят, Я не могу закрыть позицию, потому что, продав акцию, я потеряю деньги. Но если ее цена уже ниже той, которая была за нее уплачена, продажа не будет означать проигрыша, поскольку он уже состоялся".*

*Уильям О'Нил, учредитель компании Investor's Business Daily*

Суть трейдинга заключается отнюдь не в достижении понимания невидимой материи, а в наработке профессиональных навыков и в дисциплине. Поэтому тема, которую мы собираемся затронуть здесь, чрезвычайно важна. Проще говоря, независимо от рынка, на котором вы торгуете, периода времени и финансовых инструментов, нет абсолютно никаких шансов сделать деньги, если вы недисциплинированы.

Дисциплина в трейдинге означает неукоснительное следование заранее составленному торговому плану, вносимые по ходу изменения должны рассматриваться как отступление от торгового плана. Дисциплинированный трейдер должен четко выполнять *все* свои торговые планы.

Если вы планировали покупку акции на уровне 30\$ и выход из рынка с убытком в случае пробития этого уровня поддержки, то *продавайте ниже 30\$*. Причем, немедленно. Как советует на сайте [Thestreet.com](http://Thestreet.com) звезда трейдинга Джеймс Акула Депорре - *«Иногда продажа, - не просто слово из семи букв, а выход из положения»*. Избавьтесь от акции и трезво оцените создавшуюся ситуацию. Обратите внимание на то, как легко удалось закрыть позицию, как легко вы отделались. Избавившись от убыточного трейда, начинайте искать новую возможность для входа в рынок.

Время от времени акция, от которой вы только что избавились, начинает вновь взбираться вверх. Более того, иногда цена вашей продажи будет совпадать с дневным минимумом. Тем не менее, стоит внимательно поразмышлять над двумя обстоятельствами: 1). Бессмысленно делать выводы об эффективности торговой системы на основании одного отдельно взятого трейда; 2). Хороший проп-трейдер после продажи акции тут же переоценивает создавшееся положение, он не просто закрывает длинную позицию, а приступает к повторному анализу рынка. Вы всегда сможете еще раз купить акцию. Вполне может случиться, что после закрытия длинной позиции под уровнем 30\$, цена не повалится вниз, как казалось раньше. Например, вы без особых проблем выйдете по цене 29.98\$, если считаете, что цена еще приспущется,



по крайней мере, до уровня 29.90\$. В подобном случае, после закрытия позиции следует вновь проанализировать ситуацию и выяснить, насколько велика вероятность нового подъема. Разработайте новый план покупки, откройте позиции и выходите из рынка только после существенного движения вверх или спуска к новому минимуму сессии.

Как уже было сказано, неопытные трейдеры склонны переоценивать значение трейда. Открыв позицию в соответствии с заранее разработанным торговым планом, они выходят из рынка, если цена достигает проставленного в плане уровня стоп ордера, после чего с болью в сердце наблюдают за тем, как дорожает акция. Рано или поздно, их посещает дьявольская мысль о неразумности соблюдения требований дисциплины. Мысль неверная и чрезвычайно вредная. Вы разрабатываете систему, которая в долгосрочном плане позволит добиваться стабильных результатов. По одному трейду нельзя делать выводов, о действенности торгового метода.

Претворяйте свой план в жизнь. *Выходите из акции*, если цена сравнялась со значением, указанным в торговом плане. Вам никогда не стать успешным трейдером, если не будете дисциплинированы. Я не встречал ни одного хорошему трейдера, который был бы недисциплинированным. Не забывайте о совете Джесси Ливермора, сказавшего — *«Меня не волнует проигрыш после того, как он же состоялся. Ночью, я забываю о нем. Мои бумажник и душа страдают не от конкретного проигрыша, а от осознания того, что я совершил ошибку»*. Не позволяйте рынку учить вас уму-разуму, отнимая ваши деньги.

## **Сумасшедший Макс**

Еще несколько слов о дисциплине и о том, чему меня научила работа с молодыми трейдерами. Тщетны все усилия, направленные на то, чтобы стать дисциплинированным трейдером. Надо быть дисциплинированным человеком, иначе вам никогда не добиться успеха на рынке.

Один из наиболее талантливых трейдеров из числа тех, с которыми нам довелось работать, торговал вместе с нами в одном зале, назовем его Сумасшедшим Максом (*Mad Max*). Ему особенно хорошо удавался трейдинг, когда рынок раскачивался и становился волатильным. Сумасшедший Макс обожал действие. Он любил быстродвигающиеся акции, цена которых безостановочно летала вверх и вниз. Но в относительно спокойные периоды с их волатильностью и фальшивыми пробитиями Сумасшедший Макс проигрывал уйму денег. Он спускал почти все выигранное на высоковолатильном рынке.

Честно говоря, этот трейдер мне очень нравился. Сегодня я часто ловлю себя на мысли, что мне не хватает Сумасшедшего Макса. Он был оригиналом. К сожалению, со временем он полностью отбил от рук, нарушая правила торговли чаще любого другого нашего трейдера. Мы на многое смотрели сквозь пальцы и прощали талантливому парню недостаточную дисциплинированность. Это было ошибкой.

Когда Сумасшедший Макс попал в передрагу, я специально изменил распорядок своего рабочего дня, чтобы иметь возможность работать с ним персонально. Не боясь обвинений в излишней патетичности, все-таки скажу, что изо всех сил пытался помочь ему. Специально для Сумасшедшего Макса были разработаны особые правила исполнения сделок, следование которым, как я полагал, заставило бы его вести себя более дисциплинированно. Мы регулярно обсуждали с ним рынок, намеренное акцентирование внимания на удачных трейдах, должно было придать уверенности Сумасшедшему Максиму, а в процессе анализа сложившейся ситуации рождались торговые идеи.

Этот парень был чрезвычайно умен. Трейдинг Сумасшедший Макс любил беззаветно. Он был чертовски талантлив, один из самых способных молодых людей на Уолл-стрит.

Тем не менее, Сумасшедшему Максусу приходилось переживать чудовищно трудные дни.

Однако, одного лишь таланта недостаточно. Рынок требует мною большего. Он не был дисциплинированным человеком. Часто он просиживал допоздна за видеоприставкой, вместо того, чтобы хорошенько выспаться и во всеоружии встретить следующий рабочий день. Кому-то этот пример покажется несущественным, но по таким мелочам можно судить о степени дисциплинированности. На подобное рынок отвечает всегда одинаково - *«Не в моем доме, дорогой!»*

На утренние летучки Сумасшедший Макс постоянно опаздывал еще одна неприятная и характерная мелочь. Это показатель того, насколько дисциплинированно трейдер будет вести себя во время торговой сессии. Если человек неспособен заставить себя вовремя приходить на работу, как же он сумеет устоять перед соблазном входа в рынок в рискованной ситуации, не предполагающей благоприятного соотношения риск/прибыль?

По правде, я без особого удовольствия пишу об этом. Когда Сумасшедший Макс ушел от нас (по собственной инициативе - сам я бы никогда не уволил его), я очень переживал. Мне казалось, что это произошло по моей вине. Вероятно, определенная доля ответственности за случившееся, действительно лежит на мне. Он принял решение об уходе после крупного проигрыша, но меня несколько не волновал убыток компании - я терял друга. Сумасшедший Макс доверял мне, считая, что сумею помочь ему превратиться в хорошего трейдера А я не смог.

Это самый тяжелый и неприятный аспект частного трейдинга. Работа на рынке исключительно трудна, и многие не в силах справиться с ней. В один прекрасный день, ты оглядываешься по сторонам и видишь, что твоих друзей уже нет рядом. В течение многих лет, человек тратит по десять часов в день на выстраивание отношений с трейдерами, которые со временем превращаются в близких друзей. Ты получаешь приглашения на свадьбы, крестины первого ребенка, разделяешь с ними горе потери его родителей... А затем наступает день, когда они переезжают в предместье, начинают заниматься обучением или семинарами по трейдингу, и все ограничивается редким обменом посланиями по электронной почте.

Вскоре после ухода, Сумасшедший Макс угодил в серьезную аварию. Ему пришлось отлеживаться в больнице. Там его навестила девушка, с которой он встречался. Очень мило с ее стороны. Но неожиданно события начали развиваться по сценарию дурной мыльной оперы. Примерно через час в больничной палате появилась еще одна подружка Сумасшедшего Макса, с которой его связывали довольно длительные отношения. Само собой разумеется, две женщины понятия не имели о существовании друг друга. Этот трейдер всегда делал только то, что ему хотелось. Именно за это мы так сильно любили его, и именно по этой причине ему не удалось достичь успеха на рынке.

Я долго размышлял над его уходом и над тем, что мы не сделали из того, что можно было сделать. Действительно, в отношении Сумасшедшего Макса нами было допущено несколько ошибок. Вместе с тем, в результате интенсивного анализа и размышлений, я пришел к выводу: ни один трейдер не станет успешным до тех пор, пока не сумеет подчинить свою жизнь строгим правилам дисциплины. Честно говоря, в последний период, поведение Сумасшедшего Макса заметно изменилось в лучшую сторону. К несчастью, стартовать ему пришлось с очень плохой позиции. Жаль, ведь он мог стать великим трейдером.

Хочу закончить простым советом. Стать дисциплинированным возможно, лишь одним способом: через энергичные упражнения. Забота о здоровье физического тела ведет к более здоровому и, я бы сказал, дисциплинированному сознанию. У компании SMB

Capital сложились дружеские отношения с еще одной частной трейдинговой компанией - T3 Capital, спонсирующей команду по триатлону для того, чтобы ее трейдеры находились в прекрасной физической форме. Прекрасный шаг, позитивно отразившийся на результатах работы торгового зала.

В офисе хорошей частной трейдинговой компании никогда не прекращается шум. Это трейдеры обмениваются друг с другом торговыми идеями. В чем особенности процесса коммуникации? Какими именно идеями стоит делиться?

## Обмен информацией

*«Мнение любого человека не является столь же важным, как его информация»*

*Поль Гетти, основатель компании Getty Oil*

В хорошем торговом зале между трейдерами происходит постоянный обмен информацией, относительно рынка. Мы рассматриваем такой обмен информацией в качестве одного из базовых принципов трейдинга. Шестьдесят пар глаз смотрят зорче и видят лучше, чем одна. Как объясняет директор по тренингу SMB Capital Рой Дэвис - *«Мы учим зал работать в команде, чтобы каждый из трейдеров зарабатывал больше»*. Я уже упоминал, что в прежние времена среди трейдеров отсутствовала культура интеллектуального коллективизма, и работающие на рынке люди руководствовались принципом *каждый за себя*.

Целью разговоров в торговом зале является обмен значимой, фактической информацией (чуть позже речь пойдет о том, как мы определяем релевантность информации). Я пришел к выводу, что подобный обмен ведет к увеличению прибыльности работы, буквально всех находящихся в зале трейдеров. Скажем, недавно один трейдер, заметив пробитие важного уровня поддержки по акции AIG, тут же громко объявил о своей находке. В результате, все дружно заработали деньги. Следствием этой удачной коммуникации было то, что компания закрыла торговую сессию с прибылью.

Проп-трейдеры должны не только делиться с коллегами своими наиболее удачными торговыми идеями, но и обсуждать с ними трейды.

## Воспроизведение важных трейдов

*«Определитесь с удобными для вас торговыми формациями и чаще используйте их для входа в рынок большими объемами».*

*Майк Беллафиоре, основатель компании SMB Capital*

Хорошие проп-трейдеры постоянно стремятся к улучшению качества своих действий. Позвольте напомнить о прекрасной традиции старой школы - о технике самосовершенствования, которой мастерски владеет Джей-Тома. Я имею в виду, мысленное повторение всех важных сделок.

Когда на рынке наступает затишье, самое время поразмышлять над важными трейдами. Это стоит проделывать по несколько раз в течение дня. Задавайте себе следующие вопросы:

- Был ли момент, когда можно было еще добавить объемов?
- Не оказалась ли продажа преждевременной?
- Что спровоцировало подъем акции?
- Был ли у движения катализатор?
- Слишком ли я рискую, или, наоборот, осторожничаю?

Мысленно прокрутите в голове трейд и подумайте над тем, что можно будет улучшить в следующий раз, когда на рынке сложится аналогичная ситуация. Мы просматриваем огромное количество видеофайлов наших сделок. Профессиональные наставники анализируют многочасовые записи сделок. Критическая оценка действий команды трейдеров, позволяет устранять ошибки и развивать сильные стороны, Точно так же

поступают профессиональные спортсмены, выступающие в командных или индивидуальных видах. Они концентрируются на задаче улучшения своей техники. Питчер просматривает запись игры, стараясь понять, не заваливает ли он подачу и насколько тверд угол его локтевого сгиба. Заметив ошибку, он начинает работать над ее исправлением.

Трейдеры, анализирующие запись сделок, стремятся обнаружить момент, когда можно было добавить объемы, формации, с которыми они не справляются, и модели, ускользнувшие от их внимания. Такой киносеанс помогает разработке профессиональных навыков и фиксации в сознании самых лучших сделок.

Обязательно разговаривайте с трейдерами, которые торгуют теми же бумагами, что и вы. Интересуйтесь их мнением. Вместе с опытом растет и мастерство, но вам удастся продвинуться гораздо дальше, если в процессе наработки опыта улучшать технику исполнения сделок.

Распечатывайте данные по трейдам. Насколько дисциплинированными вы были? Соответствовал ли уровень выхода, значению проставленного в торговом плане стопа? Удается ли вам торговля одними акциями лучше, чем другими? Есть ли акции, работа с которыми вообще не идет?

Развивайте привычку анализировать наиболее важные трейды еще в течение сессии.

## Один хороший трейд Манимейкера

*«Рим не за один день построили».*

*Французская поговорка*

Учитесь умению оценивать трейд в зависимости от тщательности следования вашим базовым принципам торговли, вы должны добиться того, чтобы каждый день исполнять - *Один хороший трейд*, потом еще *Один хороший трейд*, и так далее. Ниже - пример трейда Манимейкера, вполне соответствующей семи базовым принципам. Он совершил ее по акции AIG в августе 2009 года.



**Рисунок 2.1. Манимейкер - Один хороший трейд по акции AIG 27.08.2009**

**Надлежащая подготовка:** перед закрытием предыдущей сессии AIG за полчаса поднялась на больших объемах с уровня 34\$ до уровня 37\$. На следующее утро AIG открылась с разрывом, переписав максимум предыдущего дня (см. Рисунок 2.1),

причина - новость о том, что учредитель компании будет работать с нынешним исполнительным директором над планом ее спасения.

Уровни сопротивления: 41.50\$; 42.25\$.

Уровень поддержки: 40\$.

Средний дневной объем торговли: 38 млн. акций.

Процент открытых коротких позиций: 20%.

52-недельный диапазон цены: 6.60 - 99.20\$.

**Упорный труд:** после открытия акция находилась в диапазоне 40-41.50\$. Приблизительно в 10:45 консолидация стала более плотной, цена находилась в районе уровня 41.50\$. Я заметил, что цене трудно удержаться над уровнем 41.50\$. В конце концов, уровень 41.50\$ был взят, вследствие чего появились новые покупатели. Я купил 3000 акций.

**Выдержка:** открыл длинную позицию, когда увидел, что появились покупатели, и цена держится выше уровня 41.50\$.

**Подробный план совершения каждого трейда:** план заключался в инициировании длинной позиции после пробития уровня 41.50\$ и появления на рынке новых покупателей. Изначально предполагалось скальпировать часть моей позиции, в случае серьезного интереса со стороны быков, я планировал вновь купить только что проданные акции и держать до тех пор, пока не появятся существенные основания для продажи. При неблагоприятном для меня развитии события я собирался выйти из длинной позиции ниже уровня 41.45\$, после чего занялся бы повторным анализом.

**Дисциплина:** закрыл половину моей позиции между уровнями 41.70\$ и 42.00\$. Удержал остальную часть позиции и вновь купил проданные акции, когда цена оказалась выше уровня 42.00\$. Продержал акции до уровня 50\$, где закрыл всю позицию.

**Обмен информацией:** я сообщил об этом уровне всем присутствующим в зале.

**Воспроизведение важных сделок:** после того, как цена удержалась выше сначала уровня 41.50\$ и потом 42.00\$, я мог прикупить еще акций в надежде на более серьезное движение. Мне было известно, что короткий интерес по этой акции **очень** велик, и что в случае продолжения подъема можно рассчитывать на ликвидацию коротких позиций. Кроме этого, поведение цены перед самым закрытием предыдущей сессии говорило о возможности взрыва. Я активно торговал частью купленных акций, сумев выиграть по ним 20-50 центов на акцию, но, увидев агрессивную покупку по цене продавца (offer price), и поняв, что в дело вступили новые покупатели, почувствовал себя достаточно уверенно для того, чтобы продолжать держать оставшуюся часть акций.

Теперь, когда вы разобрались в базовых принципах торговли и познакомились с краткими характеристиками нескольких прекрасных трейдеров, обсудим понятие *служебного соответствия*. Кому удастся добиться осуществления голубой мечты и получить работу в частной трейдерской компании?

## Глава 3. Служебное соответствие

Энджел - самый упорный в США кандидат на получение работы в частной трейдинговой компании. Ему уже отказывали во всех фирмах Нью-Йорка, но парень продолжает стучаться в двери.

Для начала, он уговорил моего друга - известного журналиста, пишущего о финансах, - направить мне его резюме. Приглашения на интервью Энджел не получил. Затем Энджел на протяжении полугода начал регулярно, раз в месяц, посылать мне по электронной почте свое резюме. Опять никаких интервью. Но сверхэнергичного Энджела ничего не смущало. «Нет!» - значило — «Может быть». Отсутствие ответа значило - «возможно, несколько позднее». Можно себе представить, как было бы воспринято - «Да!»

Глава частной трейдинговой фирмы, с которой мы когда-то делили офисное помещение (назовем его Стратегом), однажды остановил меня в коридоре. Поинтересовавшись для приличия тем, как идет наша торговля, он предложил мне посмотреть на *прекрасного кандидата*.

Стратег управляет одной из наиболее успешных частных трейдинговых фирм в Нью-Йорке. По его словам, в силу сложившихся в настоящее время условий торговли, его компания вынуждена отказаться от этого кандидата, который, по его мнению, вполне соответствует предъявляемым в нашей компании требованиям. Через несколько минут, на мой электронный адрес пришло сообщение от Стратега с приаттаченным к нему резюме соискателя. На верху страницы красивым шрифтом было написано имя: Энджел Куэвас. Парень настырен, подумал я и удалил письмо. Опять Энджелу не удалось добиться приглашения на собеседование.

Прошло несколько месяцев, и однажды я получил по сети сообщение, вернее, целых четыре сообщения:

**Энджел:** «Привет, Майк! Это Энджел Куэвас. Хотелось бы довести до конца тему возможной встречи — информационного интервью по частному трейдингу».

**Энджел:** «Майк, еще раз привет. Сегодня уже пытался связаться с вами, но, судя по всему, вы были заняты. Хотелось бы вернуться к теме моего электронного послания. Как вы считаете, возможно ли нам встретиться для того, чтобы выяснить несколько вопросов касательно частного трейдинга?» **Энджел:** «Майк, я убегаю. Будьте добры, сообщите мне какнибудь, возможно ли проведение информационного собеседования. Буду признателен за любые подсказки и указания, которые помогут мне войти в бизнес. Кроме этого, мне хотелось бы услышать историю о том, как вы начинали свою карьеру». **Энджел:** «Убегаю. Пока!» Спустя несколько часов, по-видимому, вернувшись оттуда, куда убегал:

**Энджел:** «Привет, Майк! Есть ли шанс на то, чтобы встретиться для информационного интервью?»

В отличие от многих проп-трейдеров на Уолл-стрит, семья Энджела не располагала большими возможностями. Он пытался накопить деньги на свой собственный торговый счет, работая в ночную смену на фабрике в Нью-Джерси. (Честно говоря, это довольно трогательная история, хотя ничего необычного в ней нет. Одним из лучших трейдером нашего времени, по праву считается Брюс Ковнер, создатель хедж-фонда Saxton Associates, управляющего многими миллиардами долларов. Для открытия первого торгового счета он воспользовался займом с кредитной карточки, которую пополнял, работая таксистом в Нью-Йорке. На момент написания этой книги, Ковнер находится на 164 месте в списке миллиардеров всего мира по версии журнала *Forbes*).

Энджел работал на фабрике ночами, спал всего несколько часов в сутки, и все остальное время был занят торговлей мини-фьючерсами на фондовый индекс S&P 500. Поскольку ему физически не хватало времени для развития профессиональных

навыков, он часто проигрывал. Несмотря на то, что мне удалось приободрить парня и помочь ему парой советом, у него все еще нет рабочего места в торговом зале частной трейдинговой фирмы. Почему? Надеюсь, что ответ будет ясен из содержания этой главы.

В известных уолл-стритовских фирмах, когда речь заходит и процессе рекрутирования кадров, часто упоминают понятие *соответствия*. Каким образом протекает процесс набора нового персонала? Каким требованиям должны соответствовать кандидаты для того, чтобы попасть на эти столь вожделенные *доходные места* в торговых залах? Что может снизить шансы соискателя? Как компании относятся к найму, уже имеющих опыт работы на рынках трейдеров? А если работа, о которой так долго мечтал человек, наконец получена, где гарантия, что и в будущем он будет *соответствовать*?

У каждой частной трейдинговой компании имеется свой собственный метод набора персонала. Иногда акцент делается на детально разработанном математическом тестировании, иногда - на способности интерактивного взаимодействия с трейдерами в торговом зале. Каждой частной трейдинговой компании присущ особый набор обязательных парадигм, хорошо коррелирующих с ее торговым стилем. Некоторые отдают предпочтение блестящим выпускникам *Лиги плюща*. Другие заняты поиском бывших студентов, попавших в университет благодаря спортивному гранту и имеющих опыт участия в соревнованиях. Все руководители частных трейдинговых фирм ищут тех, кто в наибольшей степени будет соответствовать особенностям работы в компании.

Во многих частных трейдинговых компаниях набор персонала осуществляется по следующей схеме:

- Отсев резюме;
- Тестирование;
- Собеседование;
- Второй этап собеседования;
- Встреча с трейдерами фирмы;
- Сравнение кандидата с другими соискателями;
- Проверка указанных в резюме биографических данных;
- Предложение.

Все стараются отыскать кандидатов, наилучшим образом соответствующих принятым в компаниях системам трейдинга. Кто из соискателей рабочего места в торговом зале успешнее всех, с наименьшим риском и с наибольшей прибылью станет торговать их деньгами? Сумеет ли фирма окупить временные и финансовые расходы на ваше обучение трейдингу? Все достаточно просто.

## **Кого нанимают на работу**

Для Энджела и ему подобных людей важно задаться вопросом: *"Кого нанимают на работу в частные трейдинговые компании?"*

Важным шагом, на пути попадания в индустрию трейдинга, станет анализ различий между теми, кто получает заветное место и теми, кому приходится продолжить поиск работы.

## **Совсем неубедительно**

По Мэйн-сорит американских городов и по улицам Нью-Йорка ходит масса трейдеров, большинство которых твердо убеждены в том, что им предстоит стать Стивами Кознами, Пол Тьюдор-Джонсами и Брюсами Ковнерами будущего. При желании можно продолжить список легенд трейдинга, на замещение которых существует столь

много желающих. Всем им требуется шанс. Одна из таких потенциальных суперзвезд недавно прислала мне письмо на электронный адрес компании:

*«Вот уже несколько месяцев я беспокою вас просьбами о работе, потому что твердо знаю: я способен добиться успеха, и вам ни за что не удастся найти другого человека, кто так же сильно, как и я, желал бы стать успешным трейдером и был бы готов работать, не покладая рук. Уверен в том, что никто не желает это сильнее меня. НИКТО! Единственное, что мне нужно, это шанс проявить себя. Вам, ребята, никогда не придется сожалеть об этом, так как сами увидите, что я могу работать до истощения и люблю эту работу. ЭТО РАБОТА МОЕЙ МЕЧТЫ! Я ничем не хочу заниматься кроме трейдинга. Буду торговать в любом стиле, какой вы от меня потребуете. Учусь я быстро и могу адаптироваться к любому стилю и технике. Если мой стиль трейдинга вам не по душе - никаких проблем, ребята, ведь я могу торговать в том стиле, который вам нужен... Суть дела в том, что люди добиваются успеха в основном потому, что способны работать на износ и любят свое дело. Если задумаетесь над этим вопросом, то без труда поймете: все, кто хорошо выполняют свою работу, любят то, чем занимаются и не боятся тяжелой работы. Вот что я думаю о карьере в трейдинге. Если возьмете меня, БУДУ ДЕЛАТЬ, ПО КРАЙНЕЙ МЕРЕ, 7 ТЫСЯЧ ДОЛЛАРОВ В ДЕНЬ! Понимаю, что мне не хватает опыта, но вы ведь ищете умных, мотивированных, трудолюбивых и образованных людей - ЭТО Я! Не вижу, как вы сможете найти кого-нибудь другого, юна мотивирован больше меня. Со всей серьезностью - чего бы вы, ребята, желали бы от трейдера такого, чего я не имею?»*

Некоторые приводят данные своей торговли на демо-счетах, как доказательство того, что они превратятся в главный двигатель нашей компании. Одно из недавно полученных электронных посланий заканчивается так:

*«Последнюю пару месяцев я занимался торговлей на демонстрационном счету и достиг замечательных результатов. Например, в продолжении этих волатильных месяцев — с 07.08.2008 по 10.10.2008 — размер общей чистой прибыли составил 13417 долларов 00 центов. Это прибыль от 100 сделок по пять мини-фьючерсных контрактов ES на фондовый индекс Standard & Poor's 500. Семьдесят один трейд был закрыт с прибылью, двадцать девять трейдов — с убытком».*

Один опытный трейдер-самозванец целых два месяца, каждый день, изводил меня письмами с просьбами об интервью, для пущей убедительности ставя меня в известность о результатах своей торговли. В один день он стал богаче на 30 тысяч долларов, на следующий день - еще на 15 тысяч, потом - еще на 18... Мы пригласили его на собеседование, но очень скоро стало ясно, что всех своих выигрышей он добился, торгуя на фиктивные деньги.

Некоторые делятся с нами информацией о том, что ими прочитаны все книги по торговле на финансовых рынках, само собой разумеется, они должны стать очень хорошими трейдерами. Большинство интервьюируемых клянутся в своей любви к каналу CNBC, полагая, что этот факт их эмоциональной жизни способен расположить нас к ним. Некоторые рассказывают о своем чувстве рынка, которое позволяет им с большой точностью предсказывать исход торговой сессии. Один интервьюируемый ошарашил нас заявлением, что трейдинг у него в крови, поскольку его отец был трейдером. К сожалению, ничего из нижеперечисленного не может считаться решающим фактором успеха.

Многие будущие трейдеры задействуют язык тела - невербальные средства коммуникации, для передачи нам крайне важного послания: *"Дай мне шанс, приятель, и я не подведу тебя!"* Они мечтают о том времени, когда заслуженно получают прозвища, отражающие их незаурядные способности в трейдинге: Убийца, Манимейкер, Франчайз или кто-то в этом роде. Они мечтают об огромном богатстве и о стиле жизни, который доступен только успешным и знаменитым людям. Они ломают головы



над тем, каким именно образом дать людям знать о своем фантастическом успехе: Ламборджини или Феррари? Модель - это точно, но какая: блондинка или брюнетка? Отпуск на Сет-Джоне или Кан-Ферре? Суши в Nobu или бифштекс в Peter Luger (знаменитый нью-йоркский стейк-хауз). Но все это не что иное, как... сны наяву. Мало кто из этих мечтателей выполняет условия полной *служебного соответствия* и представляет какой-либо интерес для частных трейдинговых фирм.

### **Трансформация в одного из немногих избранных**

Вопреки распространенному поверью, трейдинг есть ремесло трейдер подобен ремесленнику, изо дня в день скрупулезно улучшающему необходимые в его деле навыки, а для этого требуется дисциплина. Достаточно уже того, что в стабильно выигрывающего трейдера (*consistently profitable trader - CPT*) можно превратиться, только работая по 10 часов в день на протяжении не то что месяцев, а лет. Превращение в *CPT* похоже на вступление в ряды эксклюзивного загородного клуба, куда пускают далеко не всех; более того, члены клуба обязаны неукоснительно следовать всем предписанным правилам поведения, в противном случае их членство аннулируется.

Немногие готовы заплатить цену, требуемую для вступления в клуб успешных проп-трейдеров. Многие люди в настоящее время не обладают необходимыми личными качествами, без которых невозможно развитие профессиональных трейдерских навыков. Выражаясь точнее, многие не в состоянии предложить частной трейдинговой компании надлежащее значение личного баланса риск/прибыль, которое поможет им развиваться в *CPT*. Определенные *параметры* характера сокращают протяженность кривой обучения и повышают шансы на успех. Проще говоря, есть огромная разница между людьми, *верящими* в свою способность торговать на рынке, и теми, кто действительно может это делать.

Что касается меня, то я согласен с Чарльзом Кирком из компании Kirk Report, сказавшим - *«По-моему, каждый способен стать успешным трейдером, если сумеет в течение длительного времени прилагать усилия и сохранять верность избранной цели»*. Мы в SMB Capital способны на то, чтобы провоцировать потенциальные таланты на перемены, но считаем это непродуктивной тратой времени и энергии. К чему напрягаться, если те, кто должен внести в свое поведение коррективы, противятся переменам? При принятии решений по персоналу мы руководствуемся, той же концепцией соотношения риск/прибыль, что и в трейдинге.

Институциональные трейдинговые компании ведут себя, как правило, иначе. При найме на работу они отдают предпочтение выпускникам престижных колледжей и университетов, особенно большим спросом у них пользуются ветераны *Лиги плюща*. Кевин Хэссет на сайте [Bloomberg.com](http://Bloomberg.com) привел интересные данные о зародившейся в 70-ые годы тенденции найма на работу выпускников Гарварда. Название его статьи — *«Гарвардские нарциссисты с дипломами MBA убили Уолл-стрит» (Harvard Narcissists With MBAs Killed Wall Street)*. Популярностью пользуются и игроки в американский футбол с опытом выступления в первом дивизионе лиги. Некоторые финансовые компании координируют действия, направленные на то, чтобы не истощался поток людей, переходящих с кромки футбольного поля на торговые площадки. Однако, в конечном счете, несмотря на практику найма, на работу в крупных институциональных компаниях (или того, что от них осталось), в трейдинге важен процесс развития мастерства и дисциплина, а не понимание теории относительности и умение бросать мяч. Поэтому, вопреки распространенному мнению, для того, чтобы стать великим трейдером, вам необязательно учиться в университете *Лиги плюща*, быстро бегать или жить в Нью-Йорке.

Итак, что же мы имеем в сухом остатке? Как я уже писал, многие безосновательно верят в то, что сумеют превратиться в *CPT*, не прилагая серьезных усилий для развития персональных навыков. Эти люди способны на изменения, но подобный баланс риск/прибыль не может устраивать частную трейдинговую фирму. В то же время, существует множество отвергнутых крупными банками кандидатов, идеально соответствующих нашим требованиям. Кого же ты берешь на работу, Майк?

Большая часть маленьких трейдинговых компаний хорошо знает место, занимаемое ими в иерархии трейдинга. Частные трейдинговые фирмы не могут похвастаться славой Goldman Sachs и не собираются тягаться с SAC Capital Partners (группа хедж-фондов, созданная в 1992 году Стивеном Коэном, управляет активами стоимостью 16 миллиардов долларов). Может быть, частным трейдинговым фирмам не по силам заполучить всех кандидатов с 800 баллами SAT по математике (Scholastic Assessment Test - стандартизированный тест для поступления в колледжи США) или университетскими дипломами с отличием. Зато они могут предложить нечто единственное в своем роде.

В более престижных компаниях вы, вероятнее всего, будете несколько лет сидеть на *скамейке запасных*. Может быть, вам поручат исполнение заказов на азиатском рынке, открывающемся в 2 часа ночи. В частной трейдинговой компании отчет реального стажа начинается почти немедленно. В SMB Capital вы стали бы торговать *вживую*, уже на 26 день пребывания в компании.

Поймите меня правильно. Ничего плохого нет в том, чтобы на заре карьеры побывать в роли *мальчика на побегушках*. После окончания колледжа я два года проработал у легендарного председателя юридического комитета Генеральной Ассамблеи Коннектикута, Ричарда Тулисано. Я должен был выполнять все и в срок, что он мне говорил. Бывали дни, когда вся моя работа заключалась в том, чтобы в продолжение затягивавшихся до раннего утра сессий подносить ему налитый в бумажные стаканчики коньяк. И мне очень нравилось то, чем я занимался.

В наше время вчерашние выпускники хотят только торговать, ничего иного они делать не желают. Они просто любят трейдинг и им противна мысль о пребывании на *скамье запасных*. Некоторые отказываются углубляться в дебри интриганской культуры корпоративной Америки. Наш главный трейдер Джей-Тома продержался в банке только два дня. Он ушел, не пожелав принять их корпоративной этики. Некоторые трейдеры хотели бы получать больший процент от своих выигрышей. Существующая в частной трейдинговой компании система оплаты, зачастую позволяет трейдеру сохранять немного большую часть выигрыша, нежели это принято в банках. Сами выплаты производятся довольно часто, тогда как банковские сотрудники получают лишь годовую премию. Некоторые по каким-то причинам не подошли банкам, но все же хотят торговать. Всех таких людей мы берем на работу.

Небольшие фирмы обычно предлагают новым трейдерам обширную программу обучения. По моему явно предвзятому мнению, краткосрочная программа обучения в компании SMB Capital по торговле акциями, является самой лучшей на Уолл-стрит. Мы и наши коллеги из других достойных уважения частных трейдинговых фирм научим вас хорошо торговать. На самом деле, компании подобные нашей, предлагают еще много чего другого, но об этом чуть позже.

Ведущие частные трейдинговые компании создали единственную в своем роде традицию корпоративной культуры. Компания SMB Capital имеет свою собственную корпоративную этику, отличную от какой-либо иной. Должен сказать, мы буквально вымучили ее. Результаты трейдинга оцениваются нами не по показателю нашей прибыли/убытков, а по степени прогресса торговли. Работа над нашим трейдингом, не прекращается ни на минуту. Мы работаем в команде. Мы уважительно относимся к

рынку и к конкурентам. Мы обмениваемся с трейдерами в торговом зале наиболее удачными торговыми идеями, вербализуя их на нашем особом языке. Мы настойчиво готовим себя к тому, что обязательно должны определить *Самую Лучшую Акцию Дня*. Мы совершаем *Один хороший трейд*, затем еще *Один хороший трейд* и - да, вы правы, - еще *Один хороший трейд* и после закрытия прибыльной позиции не впадаем в излишнюю эйфорию. Работаем мы напряженно, но и отдыхаем мощно, причем часто все вместе.

Как я уже писал, один из наших трейдеров, Франчайз, охотится за статусом элитного трейдера. Я отправил его в университет Коннектикута проинтервьюировать несколько кандидатов. Перед отъездом он задал мне два вопроса, - какие именно качества ему надо искать в кандидате и может ли он зять корпоративную кредитную карту? Мой ответ гласил, - он должен привести того, кто сможет стать *одним из нас*. Я хочу обучать людей умных, страстно интересующихся рынками, конкурентоспособных, эмоционально и ментально устойчивых, трудолюбивых, готовых работать в команде и способных достичь успеха. Что касается кредитной карты, то я отослал его к Стиву.

Мы продумали целую систему вопросов для идентификации таких кандидатов. Выражаясь простыми словами, нам нужны люди, соответствующие особенностям работы нашей компании, кандидаты с прекрасным соотношением риск/прибыль, которые смогут влиться в наши ряды и стать одними из нас. Схожее отношение к отбору соискателей существует и во всех других нормальных частных трейдинговых фирмах.

## Процедура найма

Поскольку я не могу сесть за телефон и заняться сбором информации о том, как протекает процесс найма сотрудников во всех частных трейдинговых компаниях США (причем, решишь я на такое, ничего интересного все равно не получилось бы), пришлось разработать план Б. Я объясню, чем руководствуемся мы в нашей фирме при отборе кандидатов, и сдобрю рассказ эпизодами, живо поясняющими то, на чем мы акцентируем внимание. Предлагаю вашему вниманию информацию обо всех этапах процесса набора трейдеров. Ответственные за тренинг в частных трейдинговых фирмах, все свое свободное время проводят в работе с молодняком, им приходится жертвовать торговыми возможностями, но, необходимо отметить, что их зарплата зависит от достижений учеников. Они делают чрезвычайно важное дело. Несколько хороших трейдеров, могут месяцами *тащить* на себе всю компанию. Даже думать не хочется о том, что было бы, окажись Джи-Мэн в другом торговом зале.

Приводя компанию SMB Capital в качестве примера, следует напомнить об особенностях нашего стиля - мы специализируемся на краткосрочных позициях по *«горячим акциям»*. На фондовом рынке деньги делаются различными способами, мы сделали выбор в пользу того, что хорошо получалось у нас на протяжении многих лет. Существуют определенные качества, которые лучше всего подходят нашему стилю. К тому же, это моя компания! Вы торгуете моими деньгами! И я угрожал уйму времени, обучая вас. За моими плечами серьезная спортивная карьера и юридический колледж, и я люблю находиться в компании интеллектуально изощренных людей. Естественно, мы берем на работу именно таких. Какой смысл управлять трейдинговой компанией, если не можешь позволить себе нанимать на работу тех, с кем будет приятно работать? Ну а тем, кто не получает приглашения торговать с нами, я ясно даю понять, что наша компания - всего лишь одна из многих. Если им действительно страстно любите трейдинг, то стоит продолжать процесс поиска. Наш отказ не должен восприниматься, как трагедия. Он отнюдь не означает того, что вы не можете стать хорошим трейдером. Энджелу было отказано в интервью, но у него все-таки есть шанс стать *CPT*.

В компании SMB Capital ежегодно проводится три тренинговых курса, стартующих в январе, июне и сентябре. Мы получаем тысячи, резюме, но только в десяти процентах от общего количества содержится информация, достаточно интересная для того, чтобы мы пожелали продолжить процесс знакомства. Заинтересовавшим нас людям посылается испытательный тест, состоящий из вопросов. Наш менеджер по управлению персоналом просматривает ответы, пересылает их им, после чего, принимается решение о приглашении кандидата в наш офис на собеседование. Большинство из приглашенных, либо не соответствуют требованиям компании, либо не представляют для нас особой ценности, но некоторые получают еще одно приглашение. Переживших второе интервью мы приглашаем посетить наш *трейдкаст (TradeCast - разбор полетов)*, то есть сделок, после которого им предстоит собеседование с партнером и работающими в зале трейдерами.

В продолжение всего процесса найма, кандидат оценивается с точки зрения характеристик, представляющих для нас наибольшую ценность. В созданной нами матрице найма, каждый кандидат получает собственный числовой номер, как в тесте Wonderlic test, используемом при драфте в Национальной Футбольной Лиге. После встреч и собеседований с десятками соискателей получивших наивысшие оценки, делается предложение.

## Рассмотрение резюме

Как и во всех других компаниях, по получении резюме, отправителю посылается либо анкета с дополнительными вопросами, либо общего характера письмо со словами благодарности за проявленный интерес. В 2009-ом году, после моего выступления на международной выставке - International Traders Expo, проходившей в Нью-Йорке, ко мне подошел молодой человек. Спокойная улыбка и умение слушать, свидетельствовали о его принадлежности к типу людей, вызывающих в собеседнике мгновенную симпатию. Он играл в футбол за команду колледжа и имел диплом престижного университета. По его словам, он обращался в SMB Capital и получил в ответ вежливое письмо, за которым, однако, ничего не последовало. Это был плохой знак. Я объяснил ему, что означает подобная форма ответа. Наш отдел по управлению персоналом отказал ему. Негодяи!

Поскольку я не из тех, кто дает от ворот поворот вежливым и энергичным людям, молодому человеку было предложено еще раз прислать резюме, направив копию письма на мой адрес. Я проинструктировал менеджера по управлению персоналом относительно интервью с ним. К несчастью, не в моих силах уделять внимание всем получаемым письмам. Американская экономика переживает не лучшие времена, каждый месяц приходят сотни и сотни резюме. Все же, я время от времени просматриваю входящую корреспонденцию, дабы убедиться в том, что отдел по управлению персоналом качественно выполняет свою работу, не упуская достойных кандидатов. Контролировать их работу надо обязательно, ведь отказали же они этому прекрасному молодому человеку! Как партнер, я обладаю полномочиями достаточными для того, чтобы пригласить вас на интервью. В конце концов, отдел по управлению персоналом оказался прав в отношении бывшего игрока футбольной команды колледжа. Наша компания ему не подошла.

Часто приходят письма от кандидатов, в которых выражается удивление неполучением приглашения на собеседование. На бумаге уровень их квалификации выглядит, более чем блестяще. Позвольте внести ясность в вопрос. В конечном итоге, не мне решать, кто превратится в великого трейдера, а кто - нет. Мы можем ошибаться относительно шансов кандидата на успех. Мы просто ищем тех людей, кто будет соответствовать атмосфере нашего торгового зала, как в личностном плане, так и с философской точки

зрения. То же самое можно сказать и обо всех остальных частных трейдинговых фирмах.

В ответ на резюме вы получите от нас или письмо с благодарностью за проявленный интерес, или документ под названием «Вопросы новым внутридневным трейдерам» (*Questions for New Intraday Traders*) - нашу версию заявления о приеме на работу.

## **Предварительное тестирование**

На первом этапе, нас интересуют ответы на тринадцать вопросов. Если ответы покажутся нам удовлетворительными, вы получите приглашение в офис.

1. Является ли интерес к трейдингу приоритетным для вас?
2. Какой ваш любимый блог по трейдинговой тематике?
3. Имеется ли у вас собственный торговый счет? Если да, какими были последние три трейда? Почему вы их совершили?
4. Хотели бы вы изменить что-нибудь в себе или уже изменили? Если да, что именно?
5. Каким было ваше самое выдающееся достижение?
6. Расскажите о последней неудаче, которую испытали. Какой была ваша реакция на нее?
7. Что в вашем прошлом может служить примером вашей конкурентоспособности?
8. Готовы ли вы к тому, чтобы потратить год на изучение нашей торговой системы и всего того, чему мы обучаем? В награду за усилия, вы овладеете навыками трейдинга, которые позволят вам зарабатывать 1-4 тысячи долларов в день.
9. Длительность обучения у нас составляет 6-8 месяцев. Сможете ли вы психологически справиться с таким сроком?
10. Пожалуйста, поделитесь с нами случаем из вашей жизни, который стал бы иллюстрацией вашей способности проявлять выдержку.
11. Многие трейдеры терпят неудачи. Число успешных трейдеров соотносится с числом потерпевших неудачу, как 1 к 10. Насколько велика ваша уверенность в том, что вы преуспеете?
12. Пожалуйста, назовите публичную фигуру, вызывающую в вас восхищение и расскажите о причинах подобного отношения к ней.
13. Как вы узнали о нас?

## **Первое интервью**

Если менеджеру по управлению персоналом понравятся ваши ответы, вы будете приглашены на собеседование. Еще раз повторюсь - мы ищем взаимного соответствия. Мы начинаем с вопросов, представляющих для нас интерес, и подробно объясняем наше предложение. Ниже приводятся некоторые из типичных вопросов:

- Торговали ли вы в прошлом? Имеется ли у вас персональный торговый счет?
- Какие из ваших каждодневных привычек свидетельствуют о вашем интересе к финансовым рынкам?
- Есть ли у вас любимый блог о трейдинге, который вы постоянно читаете? (подсказка, очень хорошим ответом был бы блог компании SMB Capital)
- Какая самая лучшая книга по трейдингу из числа прочитанных вами? (подсказка на будущее, книга, которую вы сейчас читаете)
- Где вы видите себя через пять лет? (подсказка, у торгового терминала)
- Опишите последнее по времени происшествие, заставившее вас пережить стресс. Какой была ваша реакция?

- Расскажите, при каких обстоятельствах вы в последний раз испытали чувство гнева или разочарования? Что послужило причиной вашей реакции? (не стоит называть в качестве причины, мой последний вопрос)
- Если вы как трейдер потерпите неудачу, что станет тому причиной?
- Кто ваш любимый профессиональный спортсмен и почему? (подсказка - Майкл Вик, Пэкмен Джонс, Плексико Баррес (игроки в американский футбол), Стефан Марбери (американский баскетболист, играющий за китайский клуб Foshan Dralions) и другие дутые величины, лучше не называть)
- Что явилось причиной недавнего кризиса на рынке недвижимости, вследствие чего потребовалась помощь со стороны федерального правительства? (не стоит обвинять в кризисе Барни Фрэнка (конгрессмен-демократ от Массачусетса, и 2007-10 годах являлся председателем комитета Конгресса по финансовой политике)
- У нас сотни заявок на несколько рабочих мест. По каким причинам мы должны вынести решение в вашу пользу?
- Пожалуйста, назовите какую-то сферу деятельности, для совершенствования в которой вам понадобилось долгое время.
- В статье Доктора Стинбарджера, прочитать которую мы вас просили, описываются трейдер-А и трейдер-Б. С каким из них вы себя ассоциируете?
- Как вы охарактеризуете себя относительно рабочей карьеры консервативным, умеренным или предприимчивым? (подсказки, лучше напирать на последнее)
- Почему вы решили поступать в колледж, который закончили?

У меня особый стиль проведения собеседований. Я называю его *«развербовкой»*. Впрочем, в этом я не оригинален, похожего стиля придерживаются во многих трейдинговых компаниях. Для начала я пытаюсь убедить собеседника в том, что трейдинг слишком труден для него, в то время, как он вполне может рассчитывать на лучшую работу. Восемь месяцев моей жизни уйдут на обучение этих людей. Вполне естественно, что я не хочу иметь дело с теми, кто подумывает о другой работе или мог бы торговать в другой фирме. Но если трейдер продолжает упорно цепляться за возможность оказаться в нашей компании, я переключаю скорость и начинаю говорить о том, что мы предлагаем, и о том, что трейдинг - лучшее занятие в физическом мире. Мы должны донести до интервьюируемых все преимущества обучения в компании SMB Capital. Мы отвечаем на их вопросы и благодарим за визит.

Успех во время первого интервью дорогого стоит, особенно в случае с частными трейдинговыми компаниями. В большинстве случаев, уже на этапе первого собеседования становится ясно, насколько кандидат соответствует требованиям и пожеланиям интервьюеров. Как я уже писал, успешно выдержавшие второе интервью, приглашаются на проводящийся каждую вторую субботу трейдкаст, на котором наши трейдеры просматривают и анализируют видео своих сделок. Во время этого *«разбора полетов»*, продолжается процесс отбора кандидатов. Присутствие на трейдкастах дает им возможность получить представление о нашем трейдинге, и о нашей системе обучения. Каждого кандидата мы прикрепляем к действующему трейдеру, который ответит на все вопросы и пожует с ними пиццу. Обычно они спрашивают о том, насколько прибыльна торговля, что трейдеры думают о курсе обучения, в чем, по их мнению, главная прелесть торговли на рынках и так далее. Некоторые, правда, сидят молча и наслаждаются пиццей (она очень вкусная).

Затем мы возвращаемся к просмотру записей. Кандидаты один за другим отправляются в кабинет партнера. Под конец, мы собираем всех кандидатов в конференц-зале. Партнеры, главный и старшие трейдеры рассказывают о причинах своей любви к трейдингу. Кандидатов благодарят за визит, они покидают офис и погружаются в ожидание нашего приглашения на работу. Так-так... кого же мы выберем? Естественно,

тех, по которым лучше всего проглядывается взаимное соответствие. Никаких несимпатичных личностей.

## **Мое любимое интервью: Пенни**

*Иногда, поиск верного соответствия оказывается довольно болезненным. Компания SMB Capital была создана вместе с моим другом, я обучаю всех, кто приходит в наш офис, и я решительно настроен, брать на работу лучших людей. Даже если рекрутирование потребует от меня сошествия в ад я все равно добьюсь своего.*

*Болею я крайне редко. Но в 2008-ом я сильно простудился и болел целую неделю. После закрытия сессии, я отправился в аэропорт - в Джорджии надо было провести сеанс кампусной вербовки. Далее на поезде я отправился в Вашингтон, еще три часа езды на машине понадобилось для того, чтобы добраться до гостиницы рядом с общежитием университета Вирджинии. Мы относительно молодая фирма, и в отличие от моего хорошего друга Джима Гобица - великолепного трейдера-фундаменталиста и управляющего партнера компании Wallinford Trust - еще не успели завести счет в NetJets (авиакомпания, предлагающая частным и корпоративным клиентам частичную или полную покупку самолетов, дочерняя компания Berkshire Hathaway Inc, Уоррена Баффета). Надеюсь, правда, скоро и мы станем клиентами НэтДжетс.*

*Всю дорогу я кашлял, не переставая. Во время первой остановки поезда, по лицам сидящих рядом людей было видно, что они молят Бога о том, чтобы я сошел. Их молитвы оказались тщетными. Им пришлось еще пару часов терпеть соседство Майка Ходячая Зараза. С помощью демонстративного глотка сиропа NyQuil (лекарство от простуды), я сделал попытку отвести от себя тревожные взгляды. Был слышен их внутренний монолог, - «Какого ты делаешь в этом поезде, если так болен? Не хватало, чтобы я подхватил заразу, оказавшись здесь вместе с тобой...» Когда, наконец, поезд остановился у перрона вашингтонского вокзала, двери несколько минут оставались закрытыми. Эти несчастные, которых несколько часов атаковали мои бациллы, дергались от нетерпения, желая поскорее покинуть вагон. Что случилось? Сообщение о заложенной бомбе? Сенатор Джо Байден в соседнем вагоне? Вдруг в проеме окна я увидел знакомую фигуру высокого седого господина, быстрым шагом идущего по перрону в сопровождении свиты. Действительно Джо Байден! Оказывается, и он пользуется поездом!*

*На взятой напрокат машине я добрался до отеля, название которого приводить здесь не буду по причинам, которые станут, ясны из дальнейшего изложения. Отель принадлежит к довольно многочисленному числу гостиниц, значительно лучшие выглядящих на снимках в интернете, нежели в действительности. По-видимому владельцы разместили в сети изображения отеля, который они хотели бы иметь. Двухзвездная халупа совсем не походила на забронированный мною четырехзвездочный отель.*

*Я был голоден. Воздействие NyQuil уже давно сошло, на ноль. Шесть часов в поезде и дрянной, страдающий судорогами автомобиль полностью истощили меня. Надо было поесть и улечься в кровать. Я снял телефонную трубку, намереваясь заказать еду в номер. Никто не отвечал.*

*Прекрасно. Я довольно непритязательный путешественник, но обычно останавливаюсь в Westin (Гобиц, вероятно, предпочитает Four Seasons (сеть пятизвездочных гостиниц)), и уже привык к их роскошным кроватям и мягким шелковым простыням). Что делать - посмотрю телевизор и лягу спать, решил я.*

*Кабельного телевидения не было, выпущенный где-то в году 1985-ом Sony, показывал несколько местных станций. Ничего тут не поделаешь, придется включить компьютер и немного поработать, но интернет не работал.*

*В такой ситуации Джон Макинрой орал на судей - «Вы что, издеваетесь надо мной!?» Я сдался, не раздеваясь, улегся на кровать поверх стеганого ватного одеяла.*

Проснувшись утром, я направился в кампус. Мне было хуже, я был чертовски голоден. Но меня ожидал приятный сюрприз. Оказывается, мучения были ненеприятными. Для тех из вас, кто никогда не присутствовал при собеседованиях в студенческих общежитиях, скажу, что, как правило, они происходят в не поддающихся описанию помещениях размером 10 на 12 квадратных метров, стены которых окрашены в тоскливые тюремные тона; в исключительных случаях, если вам крупно повезет, в комнате будет одно окно. В университете Вирджинии все было по-другому. Никаких тюремных камер. Интервью проводилось в ложах университетского стадиона Scott Stadium.

Мне предоставили огромную, роскошную ложу! К моим услугам была отдельная туалетная комната. Мягкие диваны. Прекрасный вид на футбольное поле. Можно было распахнуть окна, и комната наполнилась бы свежим воздухом. Это было круто!

Итак, я приступил к первому интервью. Приятный молодой человек, но не соответствует. Входит следующий интервьюируемый. И очень-очень умен, но не наш человек. Следующие несколько человек были повторением первых.

Но затем в комнату вошел кандидат, которого мы назовем Пенни.

Для тех, кто не знает: Пенни Хардэвей был одним из лучших в истории рекрутов, пришедших в НБА из университетского баскетбола. Правда наш кандидат не мог похвастаться двухметровым ростом. Совсем наоборот. На шее Пенни висел очень узкий галстук, воротник сорочки стоял торчком. Парню явно требовались новые туфли. Пиджак был ему велик, на пару размеров. Английский не был его родным языком (он вьетнамец). При разговоре Пенни опускает глаза. При разговоре с ним мне трудно было сосредоточиться, мысли все перескакивали на письмо, которое обязательно надо было написать и отправить перед следующим интервью. Сделав над собой усилие, я собрал в кулак внимание и решил дать ему шанс.

«Что из ваших каждодневных занятий может свидетельствовать об увлечении рынками?» - спросил я.

В ответе Пенни я услышал такую страсть, с какой еще не приходилось сталкиваться - «Я часто торгую. Так, на прошлой неделе я купил акций Goldman Sachs, потому что на 60 долларах явно проглядывался уровень поддержки. Считаю, у акций Goldman Sachs есть все шансы подняться, по крайней мере, до 100 долларов, ведь еще недавно уровень 115 долларов являлся таким важным уровнем - когда Баффет заключил сделку с Goldman Sachs. Как минимум, цена должна подняться до уровня сопротивления на 98 долларов перед тем, как опять повалится вниз. Кроме этого, мне очень нравится ваш блог и блог трейдера Майка. Вчера вы рассуждали о селекции акций. Я еще не задумывался над торговлей самыми активными бумагами. Мне удобнее постоянно работать с одними и теми же акциями. Но теперь мне понятно, почему «Акции в Игре» (Stocks In Play) лучшие всего подходят для торговли. Далее в кампусе я являюсь менеджером длинных позиций на курсе McIntire Institute of Investment».

Вся энергия и сила внимания, что еще имелись в моем подорванном инфекцией и лишениями организме, теперь принадлежали Пенни.

Пенни продолжил рассказ о своих недавних трейдах, потом перешел на заинтересовавшую его статью в журнале Wall Street Journal, а напоследок высказался относительно результативности Мариано Ривера (питчер New York Yankees), о котором я пару дней назад написал в своем блоге. Если вы рассчитываете привлечь внимание партнера берите пример с Пенни. Он был одним из нас.

Факт знакомства Пенни с моим блогом, не особенно впечатлил меня. Мне пришла по душе искренность его интереса. Он привлек внимание и заставил думать о себе, поскольку нечасто встретить активно торгующего молодого человека, причем явно ограниченного в средствах. Он нашел для себя метод работы на рынке. Он рассуждает об особом типе трейдах, исполненных им. По остальным параметрам, он нам тоже вполне подходил. Мы делаем выбор



*в пользу кандидатов, четко понимающих, чего они на самом деле хотят. А Пенни реально хотел торговать. Мы сделали ему предложение, которое было принято. Несмотря на ужасные обстоятельства поездки в Шарлотсвилль, результат окупил все неудобства.*

### **Самый неудачный вопрос.**

Самый неудачный вопрос, который вы можете задать в продолжение интервью, является также наиболее часто звучащим - *«Сколько в среднем зарабатывают начинающие трейдеры?»* Спросив об этом, готовьтесь к тому, что вас немедленно вышвырнут вон из комнаты. Но лично я слишком мягок, чтобы позволить себе такое.

Во-первых, легкого и ясного ответа на такой вопрос не существует. Есть трейдеры, которые прилично зарабатывают, есть и буксующие на старте. Ни один трейдер из числа успешно работающих, не похож на другого. Трейдинг - сугубо индивидуальный вид спорта, вроде тенниса. Процент неудачников здесь очень высокий. Утверждают, что он достигает обескураживающих 90-95 процентов от общего числа пробующих свои силы на рынках. Во-вторых, элитных исполнителей нельзя стричь под гребенку статистического усреднения.

Примерно три года назад студент из Калифорнии, тема диссертации которого напрямую затрагивала вопрос отсева трейдеров-неудачников, прилетел в Нью-Йорк специально для встречи с нами. Он пришел к заключению, что процент отсева чуть больше 80. Вполне возможно, что это так, особенно если при подсчете учитывать всех, кто когда-либо пытался торговать акциями. Но, как показал пузырь *хай-теков*, многие из новичков совершенно не обладали необходимой для работы на рынках квалификацией. Вопрос в том, стоит ли учитывать их при калькуляции процента отсева?

Я слышал, что в больших банках процент отсева не превышает 50. В случае с нашей фирмой, дело обстоит совсем просто. В идеале, моим партнерам и мне следует выполнять домашнее задание в процессе найма персонала настолько качественно, что все получившие от лица компании предложения на работу, должны со временем превращаться в стабильно зарабатывающих трейдеров. Впрочем, я прекрасно понимаю, что это нереально. Если ученики тщательно усваивают все, что им говорят, если они трудолюбивы и ежедневно работают над улучшением профессиональных навыков, - у них хорошие шансы полностью проявить талант и добиться всего, о чем они мечтают. Это все, что мы в силах предложить им. Любой другой ответ был бы, в лучшем случае, неполным, в худшем - нечестным.

Результаты других трейдеров не влияют на вашу торговлю. В трейдинге имеет значение развитие индивидуального мастерства, дисциплины и контроля над эмоциями. Если человек, сидящий слева от вас, сумел овладеть навыками работы на рынке, а вы в этом деле не преуспели, естественно, ваши результаты будут хуже, чем у соседа. Если трейдер, сидящий справа, дисциплинированнее вас, то состояние его счета будет лучше, чем состояние вашего. Если сидящему за вашей спиной трейдеру удастся сохранять невозмутимость, даже на фоне бешено скачущих цен, а вы расстраиваетесь из-за каждой неудачи, то показатель прибыль/убыток у вас будет хуже, чем у него. В частных трейдинговых компаниях акцент намеренно делается на командную работу но, по большому счету, трейдинг - индивидуальный вид спорта. Рассмотрим пример. В Таблице 3.1 приведены результаты наугад выбранной торговой сессии - итоговые показатели всех наших трейдеров, открывавшихся по индексному биржевому фонду FAZ.

Налицо разброс результатов торговли. Интереснее всего сравнить показатели двух трейдеров - *Джи-Пи-Эй (JPA)* и *И-Кэй-Эй (ЕКА)* которые начали открывать позиции, примерно, в одно и то же время (имена трейдеров в таблице заменены кодовыми

аббревиатурами, которые не следует путать с биржевыми символами компаний). Торгуя индексным биржевым фондом FAZ, трейдер И-Кэй-Эй заработал на 1300 долларов больше, чем трейдер Джи-Пи-Эй. С нашей точки зрения, это удалось ему в силу более развитых на данном этапе профессиональных навыков. Если трейдеру Си-Оу-Эйч (COH) так и не удастся овладеть мастерством торговли, результаты других трейдеров, заработавших на FAZ полторы-две тысячи долларов, будут для него абсолютно незначительны (неосуществимы ?- прим. ред.). Однако, Си-Оу-Эйч способен на интенсивную работу, поэтому у него еще все может получиться.

Таблица 3.1. Показатель прибыли/убыток (P&L) трейдеров по FAZ										
Код трейдера	Открытые акции	Открытый P&L	Закрытый P&L	Текущий P&L	Макс. сумма инвестиций	Сумма инвестиций	Внутри дня	Инвестированная сумма	Среднее кол-во ордеров	Объем акций
SBCIEL	0	0	2500.21	2500.21	0	41070.75	0	41070.75	13.98	178800
SBCYIP	0	0	2079.04	2079.04	0	39460	0	39460	9.48	219388
SBCGME	0	0	1613.97	1613.97	0	29988	0	29988	8.48	190414
SBCEKA	0	0	1538.71	1538.71	0	18722	0	18722	10.94	140600
SBCDOV	0	0	1487.73	1487.73	0	22440	0	22440	9.59	155200
SBCZGA	0	0	1200.64	1200.64	0	19510	0	19510	11.68	102800
SBCSTE	0	0	647.91	647.91	0	39500	0	39500	9.21	70380
SBCGDI	0	0	303.21	303.21	0	22850.63	0	22850.63	3.15	96400
SBCCMU	0	0	276	276	0	32000	0	32000	7.23	38200
SBCJPA	0	0	227.88	227.88	0	5905	0	5905	7.12	32000
SBCNCH	0	0	176.9	176.9	0	4002	0	4002	8.27	21400
SBCMCL	0	0	-51	-51	0	7782	0	7782	-12.14	4200
SBCCOH	0	0	-117	-117	0	7564	0	7564	-8.73	13400

Честно говоря, мысль о том, что чужие результаты могут пригодиться при определении собственных перспектив, просто глупа. Она напоминает мне смешной эпизод из «*Seinfeld*» (американский телесериал в жанре комедии положений).

Джордж и Джерри находятся в ожидании ответа от телеканала NBC - им должны предложить плату за пилотную программу-шоу под названием - *Джерри*. Услышав, что им на двоих дают 13 тысяч долларов, Джордж вопит - «*Это оскорбление! Тед Дэнсон получает 800 тысяч за один эпизод*».

Джерри: «*Ах, прекрати, пожалуйста, говорить о Тед Дэнсоне*».

Джордж: «*А что мне делать, если ему действительно платят эти деньги? Не могу жить с сознанием того, что Тед Дэнсон получает настолько больше меня. Кто он такой?*»

Джерри: «*Никто*».

Джордж: «*А я?*»

Джерри: «*Никто*».

Джордж: «*Почему он, а не я?*»

Джерри: «*Он хорош, а ты - нет*».

Джордж: «*Я лучше него*».

Джерри: «*Хуже. Причем, намного хуже*».

Короче говоря, выиграйте столько денег, сколько позволит ваше умение.

## **Всегда ли компания может распознать следующего великого трейдера**

Нет, не всегда. Однако, не составляет великого труда понять, у кого именно нет шансов на превращение в *CPT*. Имейте в виду, что даже самая изощренная процедура найма, не дает информации относительно двух ключевых аспектов. На стадии отбора невозможно сказать, насколько упорно будет работать кандидат во время всего курса обучения, и имеется ли у него такой сущий пустяк, как талант к трейдингу.

Во время собеседований в частной трейдинговой компании все клянутся в том, что будут работать, не покладая рук, в продолжение всего тренингового курса. Часто приходится слышать от интервьюируемых нечто вроде - *«Я буду работать лучше всех в торговом зале»*. Один из кандидатов пошел еще дальше, чем немало меня удивил. Минут через десять после окончания интервью, когда я уже переключился на работу над своим блогом, раздался стук, дверь широко распахнулась, на пороге нарисовался недавний собеседник - *«Мистер Беллафоре (он исковеркал мою фамилию), если я буду иметь честь получить приглашение на работу в SMB Capital, то буду работать больше, напряженнее и продуктивнее, что кто-либо еще»*. А недавно я беседовал с необычайно скромным юношей, сказавшим, что ему все еще предстоит научиться, напряженно работать, так как первые двадцать лет жизни дались ему очень легко.

Никогда не говорите ничего подобного во время собеседований! Для того, чтобы стать состоятельным в своем деле, надо отдать все, что у вас есть. Если жизнь благоприятствовала человеку настолько, что не ощущалось нужды в развитии способности к тяжелой работе, в частной трейдинговой фирме ему не место. Мы отказали этому молодому человеку в приглашении. Я четко и ясно заявляю кандидатам, что отсутствие видимых усилий с их стороны, неспособность выкладываться в работе приведут к тому, что им придется уйти еще на ранних стадиях тренинг-курса. Причем, когда я говорю это, на моем лице нет улыбки. Но лишь после того, как мы приступаем к обучению, становится ясно, кто будет выкладываться, а кто не в состоянии работать со стопроцентной отдачей. Двое учеников одного из наших последних потоков уходили из офиса чуть раньше меня. А я очень часто заканчиваю работать после 7 часов вечера. Эти ребята работали столь напряженно, что мне много раз приходилось тоном сержанта учебного лагеря новобранцев [отправлять их домой. Один из них живет в Коннектикуте, ему два часа добираться туда на поезде. Такого рода приверженность поставленной цели напоминает о том, что, несмотря на все мнимое величие трейдинга, это выматывающий вид спорта, для успеха в котором приходится жертвовать многим.

В рейтинге трудолюбивых на порядок ниже этих работяг находятся те кто уходит из офиса ровно в 6 часов. Но некоторые имели нахальство, уходить еще раньше, заставляя меня сильно сомневаться в том, что успели выполнить все предусмотренные тренинговой программой задания. Надо сказать во время тщательно продуманной и реализованной серии интервью, все они, как один, клялись в решимости работать, засучив рукава. Среди них не было ни одного, кто не произнес бы - *«Я буду самым трудолюбивым учеником в торговом зале»*. В действительности, лишь два человека умели работать по-настоящему. Неудивительно, что когда этот класс приступил к реальной торговле, лучшие результаты были показаны этими двумя работягами.

Стремясь по возможности смягчить проблему найма на работу поддельных трудолюбов, некоторые частные трейдинговые компании разработали программу стажировки. Мы тоже взяли ее на вооружение. С нашей стороны это был естественный шаг, поскольку действенность этого направленного на привлечение и удержание молодых талантов метода, уже проверена во многих уолл-стритовских фирмах. Юноши и девушки теперь конкурируют между собой, за право принять участие в программе стажировки, точно так же, как при поступлении в колледжи и

университеты. На самом деле, участие в программе означает не что иное, как приобретение опыта интервью, растянутого на десять недель. Мы внимательно наблюдаем и ними, оценивая их поведенческие характеристики и талант к трейдингу. Успешно прошедшие это длительное освидетельствование кандидаты, почти наверняка, получают приглашение на работу в компанию.

Решение о запуске программы стажировки было принято вследствие невозможности во время интервью определиться со степенью талантливости кандидатов. Трейдингу можно обучиться лишь в процессе реальной работы, которую не заменишь никаким теоретизированием, ознакомлением с литературой по финансовым рынкам и торговлей на виртуальном счете. Некоторые люди более других предрасположены к трейдингу. К моему сожалению, невозможно определить степень таланта, задавая вопросы во время собеседования.

Например, Манимейкера можно по праву назвать наиболее трудолюбивым из всех, кого нам довелось обучать. Он начал выигрывать деньги с первого дня работы на реальном счете. Но объяснить такое, одной способностью трудиться нельзя. Он обладает внутренней предрасположенностью к торговле, ему присуща способность анализировать поток закатов намного лучше, чем кто бы то ни был. Во время интервью Манимейкер не произвел на меня особую впечатления, я посчитал его вполне заурядным кандидатом, не сумев добиться от него свидетельств равнодушного отношения к трейдингу. У него даже не было собственного торгового счета. Он долго не мог ответить на вопрос о любимой книге и имел посредственные университетские оценки.

Стиву он понравился. Это не удивительно, поскольку Стиву все нравятся. Иногда, кажется, Стив настолько устает во время интервью, что эмоционально не способен вынести еще одно разочарование. Любая потраченная зря секунда времени для него, как заноза. Тридцать минут, выброшенные на интервью без видимой пользы для его бизнеса, да еще, если он уставший и голодный, - это слишком мною для Стива. Это защитная реакция проявляется в том, что он убеждает себя в своей любви буквально ко всем кандидатам. Все рекомендации Стива воспринимаются мной именно в этом контексте. Если бы я еще на стадии собеседования знал, что Манимейкер окажется ярким трудолюбом и обладателем незаурядного таланта к трейдингу, моя оценка его кандидатуры была бы иной. Сегодня я молюсь на то, чтобы повстречать на жизненном пути побольше Манимейкеров.

Одна из рабочих функций Стива во время интервьюирования заключается в том, что он задает кандидатам вопросы, ответ на которые требует ментальной резкости и остроты. В нашем бизнесе пять секунд иногда превращаются в вечность, поэтому столь важна способность быстро оценивать информацию и принимать правильные решения. В своей книге "Покер лжецов" Майкл Льюис (*Michael Lewis Liar's Poker*) рассказывает о принятой в крупном банке практике найма: кандидату приказывают сломать, нераскрывающееся окно. Это тест на проверку действий под давлением. Не впадая в такие крайности, мы все же пытаемся обнаружить свидетельства возможной реакции. Вот любимый вопрос Стива (попытайтесь ответить за пять секунд):

«У вас в сумке 16 носков. 8 белых и 8 черных. Сколько носков следует достать из сумки, чтобы у вас в руках наверняка оказалась пара?»

Не все кандидаты способны справиться с таким вопросом, даже те, кто на бумаге выглядит безукоризненно. Многие впадают в ступор.

Их или переключивает, или, пытаясь скрыть нервозность, они пытаются отвечать быстро и самоуверенно. Ну, а способные выдать правильный ответ под жестким прессингом, не растеряются и тогда, когда резкое и неожиданное движение цены потребует от них мгновенного реагирования.

Между прочим, правильный ответ на вопрос: два носка. Рискую втянуться в очередную спортивную метафору, скажу, что одной из моих любимых книг является - «Денежный мяч» (Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game книга Майкла Льюиса)

В ней объясняется, как Билли Бин (главный менеджер бейсбольной команды Oakland Athletics) сумел докопаться до неэффективности принятых в Главной лиге бейсбола (Major Baseball League) оценочных критериев. Например, Бин выяснил, что средний уровень бэттинга намного менее важен, чем процент базовых пробежек.

Похожим образом, в своей книге - «Годы с Янкиз», Том Вердуччи (*Tom Verducci. The Yankee Years*) рассказывает о создании специалистами клуба Cleveland Indians собственной базы данных с целью выявления слабых аспектов исполнительского мастерства. Существенно то, что некоторые бейсбольные команды при поиске соответствующих их требованиям игроков, не используют новые статистические данные.

Книгу - «Денежный мяч», я воспринимаю, чуть ли не как партнера компании SMB Capital. Нам необходимо найти кандидатов, которые без труда сумеют воспринять присущий нам стиль трейдинга. На первом этапе работы нашей компании, нужда в таких людях была абсолютной. Не сумей мы быстро найти тех, кто нам подходит, компании пришлось бы закрыться. Поэтому, в один прекрасный день Джи-Мэн, Стив и я решили всерьез заняться оптимизацией методов идентификации подходящих кандидатов. Подобно Бину в «Денежном мяче», создавшему алгоритм поиска соответствующих оклендским критериям игроков, и потратившему на это ничтожную по меркам бюджета Yankees сумму, мы создали нашу собственную матрицу отбора. Определившись с конкретными, наиболее важными для нас характеристиками кандидатов, мы присвоили им порядковые номера. По окончании процесса интервьюирования, мы анализируем данные матрицы и используем их, при принятии решений по найму.

Наш принцип отбора отличается от подхода скаутов старой школы. Мы оцениваем человека по тому, что он говорит, и обращаем внимание на невербальный аспект коммуникации (язык тела). В «Денежном мяче» одним из моих любимых мест, является эпизод, в котором Билли Бин отвергает совет скаута старой школы отказать в контракте будущему слаггеру (slugger - отбивающий мяч игрок) команды Boston Red Sox, Кевину Юкилису, потому что у него не очень красивая фигура. Бин резко возразил скауту, заявив, что его команда не занимается продажей джинсов. Подобным же образом, мы не стремимся найти людей, которые хорошо выглядят и убедительно говорят.

Некоторые менеджеры частных трейдинговых фирм убеждены в невозможности адекватной оценки потенциала кандидатов, до начала тренинг-курса. Тактика таких последователей дарвинизма проста: они набирают класс учеников и ждут результатов естественного отбора. Тех, кто на ранних этапах обучения не сумел проявить себя, безжалостно отсеивают. Считаю подобную практику справедливой, по крайней мере, до тех пор, пока такие решения принимаются честно и открыто.

### **Посторонний №1: Психопат**

Разработка эффективной матрицы отбора и постоянное совершенствование методов тестирования не спасают частные трейдинговые фирмы, от вынужденного расставания с некоторыми трейдерами. Некоторые в конечном итоге оказываются *посторонними*, испытывающие трудности с такими личностными параметрами, как контроль над эмоциями, способность быстрого усвоения информации или просто не вписывающимися в корпоративную культуру компании.

Не все состоявшиеся трейдеры, с которыми довелось встречаться или работать, обладают всеми общими характеристиками *CPT*. Например, один из лучших трейдеров, которого я знаю, является, по-видимому, душевнобольным. Назовем его, Психопат (*Psycho*).

Одним из базовых критериев, используемых в матрицах отбора почти всех частных трейдинговых фирм, является уравновешенный характер кандидата. В течение первых двух лет работы в компании SMB Capital, я спал не более четырех часов в сутки. Иногда я вставал еще затемно и ехал в офис, чтобы поработать над видеороликами и лекционными конспектами, лучше было недоспать, чем бесконечно ворочаться в постели, думая о том, что осталось недоделанным.

Одним таким утром я отправился на работу часов в 6 утра. Выйдя из лифта и достав из кармана пластиковую бирку электронного ключа от торгового зала, я резко остановился, как останавливается водитель, перед машиной которого неожиданно вырастает фигура оленя. Кто-то вопил, что есть мочи. Слов нельзя было разобрать, поэтому я просто застыл на месте, не в силах сообразить, как вести себя дальше. Мне не хотелось напороться на кого-то, кто выясняет отношения со своей девушкой. Еще больше не хотелось встретиться с человеком, который мог меня пристрелить.

Несколько минут я стоял у двери и не двигался. Трейдер буквально заходился криком - *«Ты виноват в том, что я оказался в такой ситуации. Не могу поверить, что ты так поступил со мной»*.

Наконец, я узнал голос. Это был не просто работающий в нашем торговом зале трейдер, а самый лучший из всех наших трейдеров. Он не был сумасшедшим, отнюдь. Просто, у него были проблемы с эмоциональной устойчивостью. Помните персонажа Кристиана Бэйла в - *«Американском психопате» (American Psycho)* или того же Бэйла в - *«Спасении Терминатора» (Terminator Salvation)!* Ни до, ни после этого, мне никогда не приходилось слышать столь обезумевшего человека.

Я спустился на лифте вниз, отправил кое-кому электронное письмо с просьбой разрешить неожиданную проблему и зашел в кафе Starbucks. Выпив чашечку зеленого чая и внеся правки в конспект лекции, я решил вернуться в офис. Психопат не отрывал глаза от мониторов, он был с головой погружен в процесс делания денег. Часы показывали четверть девятого утра, а он уже выиграл 10 тысяч долларов. И это был рядовой день для него - ничего особенного! Однако, решив, что эмоциональная устойчивость и спокойствие - отнюдь не обязательные свойства хорошего трейдера, вы жестоко ошибетесь.

Психопат - *посторонний*.

## **Посторонний №2: Тибоу**

Одному из моих самых любимых людей из числа тех, с кем довелось повстречаться в жизни, пришлось слезно умолять о принятии на работу в трейдинговую компанию, в которой я начинал свою карьеру. Тибоу (*Tebow*, этот бывший трейдер, напоминает мне Тима Тибоу куортербека команды университета Флорида, обладателя приза *Heisman Memorial Trophy* - присуждаемого лучшему игроку года в университетском футболе) поступил в захудалый колледж штата и выступал за их футбольную команду. Обычным способом он не мог попасть на интервью в частную трейдинговую компанию. На самом деле, он никуда не мог попасть на интервью. Не стоит скрывать, что способность Тибоу быстро воспринимать информацию, шокировала бы любого интервьюера. Некоторые хедж-фонды и финансовые компании при найме персонала практикуют ментальные математические тесты. Напорись Тибоу на один из таких тестов, его уже через пару минут попросили бы покинуть помещение.

Впрочем, было бы разумнее предоставить слово самому Тибоу:

«Поиск работы был для меня настоящим мучением. Средний балл (GPA - grade point average) в Трентонском государственном колледже Нью-Джерси (TCNJ/Trenton State) был у меня приличным: 3,6 — по финансам, на которых я специализировался, и 3,8 — по непрофилирующей дисциплине, экономике... Я послал резюме в несколько компаний, типа Goldman Sachs и Merrill Lynch, но ни на одно письмо не получил ответа, что не прибавило мне уверенности в силах. Я знал, что хочу работать... по акциям. Я получил приглашения на интервью от компании Thomson Financial и еще нескольких компаний, занимающихся финансовым планированием. Они проявляли интерес, в сотрудничестве со мной, но мне хотелось работы иного типа.

Осенью 1997-го года недавно созданная трейдинговая фирма одарила меня собеседованием. Они прислали хорошо одетого итальянца по имени Доминик, его фамилия тоже начиналась на Д, но я не расслышал ее когда он представлялся (позже я запомнил ее). В моей комнате в общежитии, он долго рассказывал о работе моей мечты. Ему понравились мои оценки и то, что я выступал за футбольную команду колледжа. По его словам, хороший трейдер уже в первый год может заработать 100 тысяч долларов, если не больше. Это все, что мне требовалось услышать.

Доминик уехал, шли недели и месяцы, но от компании не было никаких вестей... возможно, я им был не так уж и нужен?

Наконец, мне позвонили и назначили долгожданную встречу с управляющим партнером фирмы в Нью-Йорке. Я вырядился в свой единственный костюм, повязал красный галстук и обулся в новые туфли, которые обошлись мне в 150 монет. Короче, достойно подготовился к встрече с уолл-стритовской элитой. То, что я увидел, никак не соответствовало моим ожиданиям. Трейдеры были одеты просто — в джинсы и майки. Может быть, эта не та Уолл-стрит, а какая-то другая? Управляющий партнер тоже был в джинсах, но на его рубашке был воротник. Он завел меня в свой кабинет, и мы приступили к разговору.

Из всей беседы мне ярче всего запомнился момент, когда он спросил, чем еще я хотел бы заниматься помимо трейдинга. Я ответил, что хотел бы быть профессиональным футболистом. Интервью получилось коротким (минут 15, не больше), но достаточно приятным. Я чувствовал, что если получу предложение, мне будет в радость работать в этой компании.

На этот раз, мне не пришлось долгих месяца два томиться в ожидании. Через несколько дней мне позвонили и сказали, что возьмут на работу, если я сумею сдать экзамен 7-ой серии (Series 7 Exam) — программированный экзамен на базовое знание принципов функционирования рынков ценных бумаг). В мае я заканчивал колледж, 6 июля 1998-го года должно было состояться тестирование, а 20-го июля - в случае, если мне удалось бы сдать экзамен, - я приступил бы к работе в компании.

С грехом пополам, но экзамен был выдержан. Успех был отпразднован в типичном стиле для любого нью-йоркца: я купил огромную бутылку пива Heineken и распил ее прямо на улице. Клянусь, такого вкусного пива мне еще никогда не приходилось пить. Скоро я стану богатым!» В торговом зале Тибоу посадили рядом с одним из лучших трейдеров компании, в надежде на то, что исходящие от того флюиды помогут новичку быстрее перейти в норму. Но ему пришлось очень туго. Молодого трейдера никто не будет увольнять на второй день его торговли, однако, с затягиванием периода адаптации таят шансы на продолжение карьеры. Помимо всего прочего, его заработок уменьшается. Одной ногой Тибоу был уже за порогом офиса.

Все складывалось против него, даже рынок, на котором поднялась волатильная буря. Несмотря на мрачные обстоятельства, сдаваться этот парень не собирался. Стиснув зубы, он продолжал упорно работать. Его показатели стали чуть лучше, потом еще лучше, потом еще... В конце концов, ситуация на рынке стала более благоприятной для торговли, и появилось множество возможностей сделать деньги. Сегодня он уже отошел от дел, ипотечный кредит за дом полностью погашен. Тибоу живет в одном из

прекраснейших уголков Нью-Джерси и занимается воспитанием молодых трейдеров. Тибоу был *посторонним* на рынке. Но он добился своего!

### Посторонний №3: Тикстер

Мы взяли на работу трейдера, продемонстрировавшего страстную любовь к рынку и исключительный ум; вдобавок ко всему прочему, по математическому тесту SAT парень набрал 800 баллов. Тикстер (*Tickster*) свое прозвище он получил за феноменальную способность считывать тики по акции (ticks - минимальное изменение цены), торговал где-то в другой фирме, в которой его не устроила система обучения. Он был немного ушлым человеком. Позже я узнал, что Тикстер питается исключительно бургер-кингами и конфетами. Во время интервью он был не в состоянии усидеть на месте и начинал отвечать на мой вопрос, еще до того, как я заканчивал говорить. Столь существенным для СРТ спокойным характером Тикстер не отличался. Тем не менее, мы предоставили ему шанс.

Еще не подошла к концу первая неделя обучения, а два трейдера уже обратились к Стиву с просьбой о приватном разговоре. Они сообщили, что этот новый трейдер жаловался им насчет предложенной ему системы оплаты. И это на первой неделе!

Оказалось, что условия своего найма он обсуждает, чуть ли не со всеми в зале. На третий день он проявился во всей красе: плюхнулся на стол старых трейдеров, когда они были заняты ланчем, и стал вступать в разговор, перебивая одного за другим. Новички в торговом зале подобны, только что включенным в команду колледжа игрокам. Они не подсядут к старшим без приглашения, во всяком случае - точно не на третий день, после включения их в состав. Два этих трейдера в недвусмысленных выражениях дали понять, что не желают видеть подобных типов в фирме.

Стив переговорил с новым трейдером тет-а-тет, сообщив, какого мнения о нем придерживаются коллеги по торговому залу. Несколько слов о принципе функционирования компании SMB Capital. Обучением и присмотром за молодыми фейдерами в основном занимаюсь я. С самой начала я жестко давлу на них, дабы у них не было никаких иллюзий касательно того, какие требования предъявляются им даже не столько менеджментом компании, сколько финансовым рынком. Решения по персоналу принимаются Стивом и мной, за закрытыми дверями. Стиву было известно, что, узнай я о происшедшем, моей реакцией было бы что-то вроде — *«вышвырни его вон из торгового зала»*.

Этот трейдер рассыпался в извинениях, по словам Стива, совершенно искренно сожалея о случившемся. Тем не менее, Стив завершил беседу фразой - *«Искренне сомневаюсь, что Белла захочет продолжать работать с тобой»*. Затем Стив позвонил мне. Когда я вошел в комнату, он попросил меня сесть и обо всем рассказал. Догадаетесь, какой была моя реакция?

*«Вышвырни его вон из торгового зала!»*

В нашей фирме вы получите все, что необходимо для достижения успеха. Если надо, мы проглотим проигрыш шестизначной суммы, только лишь помочь трейдеру превратиться к СРТ. В то же время, мы готовы работать только с людьми, высоко ценящими то, что им предлагается нами. А этот новый трейдер не ценил того, что получал от нас, что еще хуже, он заражал других учеников негативизмом, отсюда и моя жесткая реакция.

На выходных Тикстер прислал нам длинное письмо со словами раскаяния. Прочитав его, мне пришло в голову, что, судя по всему, дело в социальной неразвитости молодого человека, по-видимому, его болтовня не содержала злого умысла. Я ответил, чтобы он пришел в офис в понедельник, прилежная работа окупит вину, и об инциденте будет забыто. Может быть, бутылка Pinot Noir усилило мое чувство



сострадания, и ответ получился слишком мягким. Ну да ладно. Так или иначе, это было мое решение. Нечестно выгонять трейдера-новичка всего лишь за один проступок. Предоставив ему шанс, на еще один выстрел, вы можете надеяться не только на его преданность, но и на лояльность некоторых других трейдеров.

К счастью, я дал Тикстеру еще один шанс. Во что это вылилось? Этот человек стал воплощением трудолюбия и позитивности. Он играет в свою игру, постоянно улучшая ее. Тикстер поддерживает товарищей, когда им бывает трудно. Сам он превратился в очень солидного трейдера. Недавно мы признали его наиболее прогрессирующим трейдером. Нельзя требовать от учеников больше того, что мы получили от Твикстера. Он был *посторонним*. А нам крупно повезло.

### **«За» и «против» найма на работу опытных трейдеров**

Заполучить в вашу частную фейдинговую компанию опытного трейдера, бывает очень полезно. Но слишком часто фирмы ради увеличения прибыли, предают свои принципы. Мы учили такого рода ошибки. Подчас самозванные опытные трейдеры являются просто потерпевшими неудачу трейдерами, хватающимися за любую возможность продолжить торговлю. Нелегко найти опытного трейдера, который будет ценить предоставленную возможность, и соответствовать стилю работы частной трейдинговой фирмы.

Запросы от опытных трейдеров приходят к нам регулярно. Мы никогда не станем нанимать на работу профессионального трейдера, все еще работающего на другую компанию. Переманивать кадры - не наш стиль. Некоторые охотники за головами, сколотили состояния на этом деле. Традиционная мудрость гласит - *«Найди себе новую работу, пока еще есть старая»*. Но мы в своей работе придерживаемся сугубо традиционной линии поведения. Считаем, что нечестно переманивать трейдера из компании, которая вложила деньги и энергию в его обучение, рисковала немалыми средствами для того, чтобы превратить зеленого новичка в стабильно выигрывающего трейдера. Такая компания заслуживает награды за свои груды. В то же время, реальность такова, что иногда фейдерам нужно сменить место работы. До создания компании SMB Capital, я трудился в другой фирме, из которой ушел, посчитав, что так будет лучше.

Много лет назад я начал торговать в фирме, незадолго до этого переехавшей на новое место. В новом офисе наша торговая платформа регулярно и надолго вырубалась, сначала в 9:35 утра, а потом еще перед самым закрытием биржевой сессии. Платформа отказывала при каждом серьезном всплеске объемов. В конце концов, я выразил свою озабоченность менеджменту компании. Меня заверили в скором решении технической проблемы. Насколько мне известно, они действительно пытались исправить положение. Но переезд в новое здание создал столько трудностей, что руководство фирмы утеряло способность оперативно реагировать на первостепенные проблемы.

Я принял решение об уходе. Точно так же поступил бы любой разумный трейдер, оказавшийся на моем месте. В течение нескольких месяцев я был лишен возможности нормально работать, и конца и края этому не было видно. Я больше не мог позволить себе жертвовать прибылью, из-за бесконечных проблем с серверной аппаратурой. Честно говоря, покидая торговый зал, я чувствовал себя ужасно. С этими людьми и начинал карьеру, и они заслуживали моей верности. Верность — прекрасное качество, но она не может заставить забыть о реальности и о вопросах материально-технического обеспечения.

Таким образом, время от времени, трейдерам нужно менять торговый зал, о чем я прекрасно осведомлен. Мы в компании SMB Capital считаем интеграцию опытных трейдеров непростым делом. Стиль нашей работы особенный, и не все могут принять

его. Тем не менее, иногда мы идем на принятие в компанию людей с опытом торговли на рынке.

Вскоре после запуска компании мы нашли трейдера, нуждавшегося в новом *доме*. В свой первый рабочий день он заработал больше всех в торговом зале. Но он пренебрегал многим из того, что мы ему говорили, бесконечно препираясь с нами. Пока он зарабатывал деньги, нам стоило мириться с его строптивостью и отказом следовать нашим указаниям. Но пришло время, когда ему самому понадобилась наша поддержка. Сегодня он продает страховые полисы в центральном Нью-Джерси.

### **Дом: иное измерение стабильной прибыльности**

Хотя новая и опытная кровь в торговом зале приветствуется, иногда она приносит головную боль и неприятности, от которых хотелось бы уберечься. Однажды мы взяли на работу опытного трейдера - Дома. Своим прозвищем Дом (*The House*), он был обязан не страстью к архитектуре или строительству, а своими габаритами. Этот человек мог претендовать на звание самого физически крупного трейдера в мире (знаменитого менеджера хедж-фонда Ларри Робинса называли - Вагоном, но даже он не был больше нашего Дома). Двухметровый рост и 160 килограмм живого веса, пришлось бы к месту в Национальной Футбольной Лиге. У Дома были какие-то разногласия по политической линии, которой придерживалось руководство его прежней компании, но его готовность вписаться в нашу систему нам очень понравилась. В некоторых фирмах стилистическое разнообразие приветствуется, мы же предпочитаем унифицированный подход к трейдингу.

Но когда Дом приступил к торговле, он переопределил само понятие стабильно прибыльного трейдера. Человек проигрывал деньги тридцать дней подряд! Полагаю, следует отдать должное его последовательности.

Для лучшего ориентира замечу, что я закрываю с убытком процентов десять торговых сессий. Бывает, целый месяц проходит без негативного дня. Но 30 дней постоянных убытков - это не какой-то случайный провал, а инфекционное заболевание, причем тяжелое. Я задал ему вопрос, не мешает ли ему что-нибудь? Нет, не мешает. Хуже всего то, что его не беспокоили затянувшиеся проигрыши. Легендарный трейдер Пол Тьюдор Джонс говорил - *«Проигрыши должны причинять серьезное беспокойство»*. Закрыв с убытком три сессии подряд, я провожу вечер на моем диване с бутылкой красного вина и вкусной едой на тарелке. Этот парень тащил свой корабль ко дну, бездна приближалась с каждым новым проигрышем.

Трейдеры должны все время повторять знаменитую фразу из фильма *«Уолл-стрит»* - *«Человек смотрит в бездну и не видит там ничего. В этот момент он должен обнаружить характер, который отведет его от края бездны»*. Понимаю, что временами трейдинг ставит перед нами непростые задачи. Однако, наши новые трейдеры все это время выигрывали. Стало ясно, какого рода разногласия заставили Дома покинуть его прежнее место работы. Пришлось расстаться с ним.

### **Билли Бакс: хороший трейдер, плохое соответствие**

Тогда как стабильно проигрывающим трейдерам вроде Дома, не приходится рассчитывать на радушный прием в торговом зале, некоторые фирмы готовы пожертвовать профессиональной культурой ради практического результата.

Возьмем для примера Билли Бакса (*Billy Bucks*). Когда он появился в нашем офисе, мы прочитали ему лекцию о восприятии нашей корпоративной культуры. По его словам, он все понял и наверняка, сумеет воспринять нашу систему трейдинговых ценностей. В отличие от Дома, Билли Бакс умел торговать. День изо дня, он увеличивал свой торговый счет, демонстрируя навыки прожженного профессионала.

Но Билли Бакс постоянно появлялся в офисе, наряженный в спортивную футболку, как будто каждый Божий день на стадионе Giants Stadium проводилась игра. Обыкновенная футболка с короткими рукавами еще, куда ни шло, но майке в торговом зале не место. Она больше подходит для заканчивающихся попойками баталий на выходных. Билли Баксу намекнули на это, но он не понял. Непрофессиональный внешний вид усугублялся хроническими опозданиями. Такая манера поведения у него осталась от трейдинговой культуры 90-ых - в те времена трейдеры приходили и уходили из офиса, когда им вздумается. Однажды он появился в зале в 9:35 утра и спросил Джи-Мэна, чем тот торгует. В ответ Джи-Мэн, послал его куда подальше и посоветовал вовремя приходить на работу.

Мы являемся членами профессиональной команды. Мы выкладываемся на работе, рано приходим в офис, готовимся к началу торговой сессии и полагаемся друг на друга. К сожалению, Билли Бакс не оказался одним из нас.

### **Отказ вступить в Лигу малых фирм**

Практика приема на работу опытных трейдеров прервалась после знакомства с очень талантливым трейдером, у которого были серьезные проблемы с дисциплиной. Назовем его - Неблагодарным. Чтобы справиться с проблемой, Стив взял его под свое крыло на три месяца. В течение двух месяцев он обсуждал с Неблагодарным каждый его трейд.

*«Будь осторожен, акция может развернуться»*, - предупреждал Стив. *«Не будь агрессивным, цена может пойти куда угодно»*, - рявкал он. Первый месяц Неблагодарный закрыл с прибылью в 15 тысяч долларов, на следующий месяц он выиграл 20 тысяч. Это был его первый успех на рынке, прежде ему не доводилось столь крупно выигрывать.

Обсуждение с другими трейдерами их сделок неизбежно отражается на собственном показателе прибыль/убыток. Каждый день при открытии и закрытии сессии я по голосовой связи рассказываю новым трейдерам о моих позициях, объясняя им причины, по которым купил или продал, и делюсь мыслями о ситуации на рынке. Когда начинаются занятия с новым потоком, у меня на учеников уходит намного больше времени. Как правило, в такие периоды мой показатель прибыль/убыток сокращается вдвое. По окончании лекционных занятий мои результаты торговли немедленно взлетают. Тем не менее, по утрам я стараюсь торговать сравнительно, более простыми акциями, чтобы излишне не усложнять адресованные молодым трейдерам комментарии. Именно так вел себя Стив с Неблагодарным.

Итак, Стив ради Неблагодарного с готовностью пожертвовал тремя месяцами полноценного трейдинга. Другой фирме стало известно об успехе Неблагодарного, и она стала подбивать под него клинья. В конечном итоге им удалось соблазнить его обещанием лучшей структуры оплаты.

Совершенно искренне заявляю о том, что не собираюсь никого насильно удерживать у себя. Но переход в другую компанию не отвечал интересам Неблагодарного. Стив вытащил его. Неблагодарный не был готов к самостоятельной работе без внимательного менторского присмотра. А так как Стив один из лучших известных мне трейдеров и хорошо умеет работать с молодняком, сомневаюсь, что на новом месте Неблагодарный будет торговать столь же успешно, как в SMB Capital.

Я стоял перед выбором - пожелать Неблагодарному удачи или сказать ему всю правду в лицо. Подумав, я решил, что для него же самого будет лучше знать правду. Я сказал ему, что Стив месяцами вытаскивал его показатель прибыль/убыток. Я сказал ему, что у него есть талант к трейдингу. Я сказал ему, что переход не принесет ему ничего хорошего. Я сказал ему, что он не имеет никакого шанса на успех в новой компании. Я

сказал ему буквально следующее - «Если окажешься в новой компании и без поддержки со стороны Стива, то со стопроцентной вероятностью могу утверждать, что спустишь весь свой торговый счет за месяц».

Однако, уговорить Неблагодарного отказаться от глупой затеи с переходом, было невозможно. Я решил позвонить партнеру компании-браконьера и объяснить ситуацию; назовем его Гарпуном (*Harpoon*) - в честь оружия, которым браконьеры забивают китов. Гарпун сказал, что очень сожалеет, мол, кто-то из его подчиненных сделал предложение Неблагодарному без его, Гарпуна, на то согласия, а сам он узнал об этом только сейчас от меня. Я ожидал, что Гарпун выскажет возмущение браконьерскими методами своих сотрудников и объявит о том, что сделанное Неблагодарному предложение отныне следует считать аннулированным. Ничего подобного. Он просто сожалел о том, как все получилось, но изменить что-то теперь уже не в его силах.

Мне было стыдно за эту фирму. Ничего нельзя поделать? Ты являешься управляющим партнером компании! Неужели нельзя было остановить своих сотрудников, узнав о том, что они практикуют браконьерские методы переманивания трейдеров? Неужели нельзя было избежать перехода в низшую лигу малых фирм?

Одной из моих любимых телепередач является - *Западное крыло* (*West Wing*) Аарона Соркина (американский сценарист и продюсер). В одном из наиболее ярких эпизодов президенту Бартлетту приходится принимать наиважнейшее решение о том, как вести себя с международным террористом. Президенту Бартлетту посоветовали уничтожить террориста еще до того, как он сумеет нанести удар по США. Однако, существуют международные законы, регулирующие, в числе прочих, и вопросы касательно возможной ликвидации предполагаемых террористов. Предложенный план действий составлен так хитро, что технически не нарушает международных законов. Во время обсуждения проблемы с Начальником Объединенных Штабов президент Бартлетт возражает против реализации плана - «*Не означает ли это, что мы присоединяемся к Лиге малых наций?*» Лично для меня браконьерство, каким бы выгодным оно не было - означает переход в *лигу малых фирм*. Гарпуну следовало бы взять пример с Энди Кершнера - исполнительного директора компании Kershner Trading Group, которая в три раза больше конторы Гарпуна. Кершнер лично позвонил мне и попросил разрешения переговорить с бывшим трейдером SMB Capital, который, между прочим, уже давно не работал с нами.

Дружески расположенные друг к другу частные трейдинговые фирмы придерживаются не писаного правила, согласно которому, партнеры компаний советуют подумывающим об уходе опытным трейдерам, в первую очередь переговорить с руководством и попытаться решить проблемы. Для того, чтобы воспитать или найти хорошему трейдера, требуется огромное количество энергии и времени. Во многих частных трейдинговых компаниях разговаривать будут лишь с теми, кто уже ушел из своих фирм. Подобное поведение, благотворно влияет на общую атмосферу в индустрии трейдинга. В мои планы не входит вступление в *Лигу малых фирм*.

Так или иначе, Неблагодарный покинул нас. Что было дальше? Как я слышал, к сожалению, он за две недели обнулil свой торговый счет.

### **Зет-Маш: золотой стандарт**

Если Дом и Билли Бакс являют собой неудачные примеры трансплантатов, история Зет-Маша выдержана в ином ключе. В торговом зале его прежней компании он сидел в окружении трейдеров, которые никак не могли свыкнуться с недавно запущенной гибридной системой на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE Hybrid market) - комбинацией делаемого специалистами традиционного рынка и

электронного трейдинга, в котором отсутствует человеческий фактор (в процессе исполнения сделок). Окружение не благоприятствовало Зет-Машу, на помощь рассчитывать не стоило, неудивительно, что он не выигрывал деньги. У нас с ним состоялся долгий и откровенный разговор. Мы попытались ему, как можно более подробно, объяснить особенности принятой в нашей компании этике. Он утверждал, что будет соответствовать нашим запросам.

Итак, Зет-Маш прошел весь наш тренинг-курс. Мы научили его считывать информацию с ленты гибридной системы, отыскивать *Акции в Игре* и успешно конкурировать на этом особого типа рынке. Поначалу Зет-Маш медленно осваивал новую технику торговли, но затем начал выигрывать деньги. Стиву пришлось потребовать от него более агрессивных действий, поскольку Зет-Маш имел манеру сидеть и дожидаться определенных настроек. Принуждение к активности сработало, и скоро прибыль Зет-Маши вышла на 300 процентов.

Наш офис стал для него новым *домом*, в котором Зет-Маш чувствовал себя комфортно. При виде этого парня, на моем лице мгновенно расплывается улыбка. Не стоит и рассчитывать на то, что судьба может свести вас в торговом зале с более приятным человеком. Существуют трейдеры, требующие, простите за выражение, малого объема технического обслуживания, Зет-Машу вообще не требуется такового. Голос его так мягок и тих, что нам часто приходится просить его говорить громче. Он превратился в одного из столпов нашей компании, несмотря на то, что невозможно разобрать и половину из произносимого им.

Если вы опытный трейдер, желающий сменить место работы, в первую очередь следует принять во внимание особенности корпоративной культуры новой компании. Компании же, со своей стороны, необходимо понять, какова вероятность того, что новый сотрудник будет соответствовать новым для него требованиям. Способность стабильно выигрывать деньги представляется совершенно недостаточной, трейдер должен соответствовать особенностям работы в новой компании. В противном случае его присутствие в торговом зале будет иметь разрушительные последствия. А это означает проигрыш, масштаб которого часто превышает размер генерируемого трейдером дохода.

## **Полное соответствие трейдера**

Будем надеяться, что нам удалось представить взгляд изнутри частной трейдинговой компании на то, в какого рода людях мы заинтересованы. Роскошь выбирать трейдинговые компании доступна далеко не всем; те, кто могут позволить себе такое, при принятии решения должны учитывать следующие обстоятельства.

Самым важным фактором является процесс обучения. Существует два типа обучения новых трейдеров; я бы назвал их новой школой и старой школой.

Ключевой момент традиционного метода обучения заключается в том, что трейдер-новичок в течение нескольких недель сидит рядом со своим наставником. Старая школа не предусматривает учебных занятий в классной комнате и домашних заданий. Ученик просто наблюдает за действиями наставника и торгует на демо-счете. Именно так я начинал, и в конце 90-ых это работало. Повезло мне и в том, что мой наставник считался одним из лучших внутридневных трейдеров своего времени. В нашем мире он был звездой, и находиться рядом с ним было все равно, что учиться у Тайгера Вудса *жалу* (удар на первой лунке по низкой траектории) или у Майкла Джордана - класть мяч в кольцо.

Проблема заключалась в том, что он был слишком хорош. Этот трейдер мог держать одновременно пять разных позиций по 10 тысяч акций каждая. А мне тогда еще трудно было отличить предложенную цену от запрашиваемой! Как же я мог следить за пятью

разными позициями? Хотя, надо сказать, что в то время все выглядело иначе. Во-первых, трейдинг не был таким сложным, как сегодня - базирующийся на алгоритмах программный трейдинг еще не был обыденным делом. Кроме того, характер изменения цены был более дирекционным. Во-вторых, с учетом технологических ограничений, этот вид обучения являлся наиболее оптимальным. В-третьих, уровень конкуренции тогда был ниже. Таких компаний, как наша, существовало немного. Сегодня некоторые фирмы добились преимущества в конкурентной гонке, за счет действенной программы обучения. Ну, а мне в молодости повезло получить прекрасное трейдинговое образование.

В наши дни мы можем лучше обучать наших трейдеров благодаря продвинутым технологиям, работающим в режиме реального времени интерактивным платформам, огромному количеству наличной информации по рынкам и лучшим возможностям обеспечения психологической поддержки. В программу тренинга входит работа под руководством трейдера-наставника, занятия в классе, работа на трейдинговом тренажере, анализ иллюстрирующих торговые настройки видеороликов, сотни лекционных конспектов, прослушивание аудиосвязи, по которой можно слышать, как торгуют опытные трейдеры. Вот, собственно, что мы проделываем с нашими учениками, при этом никому не выдавая рецепт секретного соуса.

### **Ах, нет: почему не стоит уговаривать фирму нанять вас на работу**

Возьмем в качестве примера господина, которого нам недавно пришлось уволить. Назовем его, Ах-нет (*OhNo*). Этот честолобивый молодой человек был брокером, мечтающим о торговле (отнюдь не ставлю это ему в вину, что за радость изо дня в день отвечать на звонки 400 незнакомцев, желающих продать или купить какие-то дерьмовые акции?). Ах-нет направил нам свое резюме, но оно не произвело впечатления на менеджера отдела по управлению персоналом. Затем он прислал резюме на мой электронный адрес, я переправил его в отдел управления персоналом, где его еще раз отвергли. Несмущаясь, он появляется в офисе, очаровывает весь отдел персонала и дает им резюме. Менеджер попросил меня поговорить с ним. Я удивился - «В чем дело, Дэни? Мы не проводим собеседований без предварительной договоренности». Но Ах-нет был непреклонен и безжалостен, как рок. Он ухитрился втереться в друзья к одному из наших трейдеров, который попросил меня хотя бы проинтервьюировать его. Я неохотно согласился.

Пяти минут оказалось достаточно для ясного понимания: этот человек не рожден для того, чтобы стать трейдером. Я не стал скрывать от него этого. Но он упорно продолжал гнуть свое, и не принимал - «*Нем!*», за ответ. Он красочно живописал трудности работы брокера, с которой ему удастся хорошо справиться, напирая на свое трудолюбие. Он всюю задействовал типично брокерское умение краснобайничать. Еще до интервью Ах-нет сумел одурачить несколько человек из торгового зала. Мне тоже хотелось верить этому юноше, и я убедил себя, что нам удастся сделать из него нормального трейдера. Возможно, он был одним из тех *чужестранцев*, о которых я уже рассказывал. В то время я читал книгу Насима Талиба - «*Черный лебедь*» (*Nassim Taleb, The Black Swan*). Быть может, у меня не было достаточно информации для вывода о том, что это не прирожденный трейдер? Так или иначе, я решил предоставить ему возможность проявить себя.

Довольно скоро мои опасения подтвердились. Уже через несколько дней после начала тренинг-курса, Ах-нет опоздал на занятия. Неделью спустя, когда я попросил его ответить на несложный вопрос, он растерялся и пробормотал что-то невразумительное. Результаты торговли на демо-счете оставляли желать лучшего. Как-то раз я увидел, что

он играет в интернет-игру в 10:15 утра - самое напряженное время торговой сессии! Правда, Ах-нет покидал торговый зал, одним из последних. Но это было всего лишь шоу. Он не работал, а слонялся по залу, притворяясь, что занят делом. Один из старших трейдеров сказал, что Ах-нет при малейшей возможности пытается улизнуть из зала, когда в нем нет никого из менеджеров.

Моя вина Я слишком понадеялся на мою теорию *чужестранца*. История жизни амбициозного брокера содержала все необходимые мне сведения. То, как он вел себя в процессе обучения и позже, начини торговать по реальному счету, было лишь естественным продолжением того, что он делал на протяжении многих лет. Он проиграл массу денег компании, негативно повлиял на моральный настрой своих соучеников и старшие трейдеры, все как один, отказывались работать с ним. Ах-нет был уволен.

Как оказалось, все усилия, потраченные им на то, чтобы попасть в нашу компанию, оказались пустыми; работа у нас изначально не отвечала его интересам. Было бы умнее с его стороны, использовать потраченное на проигрыш наших денег время, для овладения некими навыками, которые лучше соответствовали его талантам. Ведь, по сути, он очень талантливый парень, умный, умеет нравиться людям, и надеюсь, что когда-нибудь добьется успеха У нас же он потерял впустую шесть месяцев жизни, Спрашивается, ради чего?

Забавным постскриптом к этой истории может стать новость о том, что недавно Ах-нет связался с нашим менеджером по персоналу и попросил предоставить ему еще один шанс.

## **Компания- дом родной**

Александр Элдер в книге - *«Торговать, чтобы жить» (Alexain Elder, Trading for a Living)* пишет об опасности, которую представляет для неопытного трейдера себестоимость трейдинга, - финансовые издержки биржевой торговли. Согласно теории доктора Элдера, трейдинг нельзя считать игрой с нулевой суммой, скорее, он является игрой с минусовой суммой. Фирма, приютившая вас как трейдера, предоставляющая вам рабочий терминал и выход на рынок через свой брокерский дом, может заработать на комиссионных по исполненным вами трейдам и тогда, когда вы не выигрываете ни цента. Вы стремитесь избежать ситуации, при которой существующая схема оплаты делает невозможным зарабатывание денег. В большинстве случаев, частные трейдинговые компании взимают с вас плату за трейды и забирают себе процент от генерированной вами прибыли. В компании SMB Capital комиссионные по трейдерским трейдам (они довольно низкие) выплачивает фирма, мы забираем себе часть прибыли. Если приходится платить больше 8 долларов за тысячу акций и еще делиться выигрышем, то очень трудно заработать приличные деньги, тем более, если ваша компания провоцирует вас на активную торговлю крупными объемами.

Крайне важно найти фирму, менеджмент которой бы вел себя этично по отношению к новым трейдерам и обладал терпением. Трейдеры-новички редко уделяют должное внимание этим факторам, в первую очередь их волнует высокий уровень выплат. Вполне вероятно, что когда-нибудь и вы, будете нуждаться в обнулении негативного баланса или финансовой помощи. Не так давно один из трейдеров-ветеранов SMB Capital, обратившись с просьбой об авансовой выплате, попытался обосновать ее. Я прервал его на полуслове - *«Чек будет на твоём столе, до окончания рабочего дня»*. Возможно, вы нуждаетесь в фирме, которая верит в вас, несмотря на то, что вы еще не превратились в *CP'T*. Хорошая частная трейдинговая фирма будет заботиться о вас, пока вы не начнете выигрывать деньги. Их отношение к вам, не будет зависеть от

продуктивности ваших усилий в настоящее время. Ваша работа и вклад в дело процветания компании, не останется без справедливого вознаграждения.

Ну, а если вам интересно узнать, что можно говорить во время интервью, а что нет, как следует быть одетым, каким образом составлять резюме и так далее, то вот вам мой совет: оставайтесь самими собой, Частные трейдинговые компании хорошо знают, что им нужно и где вас найти. Позвольте им делать свою работу.

Если трейдинг является вашей страстью, открывайте, не мешкая, торговый счет и начинайте работать по-маленькой, постепенно увеличивая объемы. Ползайте по всемирной паутине в поисках хороших блогов, посвященных трейдингу, и вписывайте их названия в резюме. Туда же вносите названия прочитанных книг по трейдингу и финансовым рынкам. Вносите в резюме краткое описание недавних сделок. Проще говоря, демонстрируйте свою любовь к рынку. Трейдеры не рассуждают о том, как бы им хотелось торговать, какие книги они с удовольствием прочитали бы, или с какой точки зрения им хотелось бы обсудить работу рынках. Трейдеры торгуют, читают книги и рассуждают о трейдинге.

Нанесите визиты в как можно большее число фирм, дабы понять, что именно вам нужно. Встречайтесь с работающими в этих фирмах трейдерами. Подробно расспрашивайте их о работе в торговом зале. Поинтересуйтесь, можно ли поприступить на занятиях, ибо это имеет первостепенное значение. Принимайте решение после того, как определитесь с тем, какая именно компания устраивает вас больше всех остальных.

Итак, после того, как ваша мечта о работе в частной трейдинговой фирме стала явью, на чем именно следует сосредоточиться для того, чтобы превратиться в стабильно выигрывающего трейдера? Давайте займемся выстраиванием пирамиды успеха.



## Часть 2. Инструменты успеха

### Глава 4. Пирамида успеха

Сегодня первый день нового курса обучения в частной трейдинговой компании, расположенной в районе нижнего Манхэттена. 11:30 утра. Старший трейдер заводит учеников в тренинговый класс. Неброского бежевого цвета стулья стоят вплотную друг к другу, дабы высвободить как можно больше свободного пространства. У задней стены горшок с растением, которое никогда не умрет. Суперкомпьютер стоимостью четыре тысячи долларов подсоединен к висящему на стене роскошному 65-дюймовому плоскому телевизору. На экране телевизора - пустая пирамида. В комнату входит руководитель фирмы. На нем джинсы, кроссовки Adidas с символикой Dallas Maverick (клуб НБА) и сорочка от Пола Стюарта, закатанные рукава которой, делают его похожим на проводящего предвыборную кампанию политика. Все разговоры умолкают, глаза новоиспеченных трейдеров неотрывно следят за всеми движениями этого высокого, опытного ветерана рынка лет под сорок. Некоторым ученикам пришлось приехать из Индии, чтобы иметь возможность учиться у него.

Это их первая лекция.

Голос лектора звучит спокойно и убедительно. Время от времени он делает паузу, как бы собирая в точку внимание слушателей, после чего концентрировано произносит слова, которые следует хорошо запомнить - *"Что является наиболее важным для того, чтобы (пауза... и затем усиление интонации) добиться успеха в качестве проп-трейдера? Объединитесь в группы. Я хочу, чтобы вы заполнили пробелы в этой пирамиде. Затем вы вернетесь ко мне, и мы обсудим сделанное. Это самая лучшая в мире работа, но только для тех, кто делает все возможное во имя достижения успеха. Ок. Удачи!"*

Итак, вы приступили к торговле в частной трейдинговой фирме. Это работа о которой вы мечтали. Неудача исключена. Можно купить тысячи книг о трейдинге, в которых найдутся полезные всевозможные подсказки. Интернет наводнен образовательными блогами по тематике трейдинга. На каналах Bloomberg, CNBC и Fox часами вещают профессионалы рынка, раскрывающие миллионной аудитории тайны финансовых рынков. Есть еще издания *Wall Street Journal*, *Investor's Business Daily* и *Financial Times*. Еще есть *Business Week*, *Fortune*, *The Economist* и *SFO (Stocks, Futures and Options Magazine)*. Масса информации. Как определить, что важнее? Что надо слушать и читать в первую очередь? На чем именно я должен сконцентрироваться, чтобы полнее и быстрее раскрыть свой трейдерский потенциал?

Мне известно много перегруженных информацией молодых трейдеров, у которых нет ни одной собственной идеи. Слишком часто приходится наблюдать проп - трейдеров, концентрирующих на заре карьеры внимание на вещах, которые не имеют никакого отношения к деланию денег.

Один из наиболее частых вопросов, который мне задают на интервью: *«Как, по-вашему — никудышный наставник, — какой он?»* Хотите знать ответ? - *«Любой, кто думает, что понимает, что он делает».*

Если в этой ремарке и прозвучали снисходительные нотки, то поверьте, помимо моей воли. Я просто хочу отметить, что трейдеру в процессе становления крайне важно работать над вещами, которые могут принести пользу. Вы должны сосредоточиться на процессе и учиться торговле у тех, кто занимается трейдингом дольше вас.

Предвзятые идеи относительно того, что важно, а что нет, могут нанести вред, особенно, если вы еще не начали торговать профессионально Поэтому упражнение на заполнение *Пирамиды успеха* помогает увериться в том, что все ученики концентрируются на действительно существенном. Если трейдеры действительно

фокусируются на важном, со временем они сумеют проявить свой потенциал. Если они выберут иной путь, рынок обязательно уничтожит их.

Подумайте над тем, как бы вы сами заполнили *Пирамиду успеха*, если бы оказались в одной комнате с амбициозными и пылкими молодыми трейдерами. Как бы вы ответили на вопрос о том, *что* необходимо внутридневному трейдеру для достижения успеха? Определившись с собственными приоритетами, приступайте к чтению этой главы, в которой обсуждаются чрезвычайно важные для трейдера вещи. Удачи вам.

### **Главное - не стремиться к оригинальности**

Трейдеры-новички нередко ошибочно полагают, будто главное в трейдинге - разработка новой блестящей стратегии или смелое прогнозирование. Мне часто приходится напоминать им, что, прожив на этом свете 22 года, они еще не успели превратиться в рыночных гуру. Их зовут не Джим Роджерс (американский инвестор, соучредитель фонда Quantum Fund) или Уоррен Баффет или Джон Полсон (создатель нью-йоркского хедж-фонда, в управлении которого находится 12,5 миллиардов долларов)). Не исключено, что в один прекрасный день они взлетят так же высоко, как и обладатели этих громких имен (в таком случае я, возможно, потребую свою долю от их миллиардов). Но пока этого не случилось, им следует внимательно слушать, наблюдать и учиться.

Подозреваю, что эта не имеющая отношения к реальности ложь, распространяется благодаря неверному истолкованию молодыми трейдерами информации, почерпнутой из средств массовой информации. Если мы в чем-то сомневаемся, надо все валить на газеты и телевидение, не так ли? Каждый день в новостных и аналитических программах CNBC и Bloomberg появляются *«эксперты»*, которые посвящают благодарных зрителей в тонкости очередных великих теорий. Некоторые из этих теорий вполне разумны, некоторые попадают на экран исключительно благодаря пронырливости их авторов и пропагандистов. Не стоит путать то, что они делают с каждодневным трудом простых смертных - внутридневных трейдеров. Мы не выдаем грандиозных предсказаний касательно направления развития экономики США. Мы не распоряжаемся миллиардами долларов и этим отличаемся от менеджеров хедж-фондов и инвестиционных фондов. Мы не инвесторы, вкладывающие средства на долгую перспективу.

Успешные частные трейдинговые компании акцентируют усилия в первую очередь на развитии профессиональных навыков трейдера. Проще выражаясь, вам нет смысла создавать новую блестящую стратегию работы на рынке, так как мы обучим вас стратегиям, уже доказавшим свою действенность. Поэтому прежде чем назваться рыночным гуру, научитесь торговать. С обретением опыта и развитием профессиональных навыков, можно будет позволить себе творческий подход к трейдингу и создание собственного стиля работы на рынке. Но не стоит замахиваться на такое на ранних этапах карьеры.

Советую новым трейдерам поискать себе достойного наставника, который обучит вас ремеслу, это поможет лучшей адаптации к рынкам (подробнее об этом в Главе 12). То, что хорошо работало в этом месяце, в следующем может оказаться бесполезным. Полностью разработанные профессиональные навыки позволят внести в работу нужные поправки. Позвольте привести вам пример.

### **Цена не может опуститься еще ниже**

Осенью 2008-го года прекрасно работала тактика входа в рынок при переписывании дневных минимальных значений цены по акциям финансового сектора, банки и инвестиционные компании истекали кровью. В данном случае под входом в рынок имеется в виду,

естественно, открытие; короткой позиции при наличии внутридневной тенденции к понижению. Акции подавляющего большинства банков валились вниз. На грани банкротства один за другим оказывались крупные финансовые институты. Рынок задавался вопросом: кто будет следующим? Той осенью казалось, что единственным неудачным решением может считаться закрытие короткой позиции. Но перед рассказом о том, как и почему эта стратегия перестала работать по акциям компании Goldman Sachs, необходимо дать вам представление об общем контексте происходящего.

Для внутридневных трейдеров это было прекрасное время сравнимое лишь с эпохой *бума хай-теков* в конце прошлого века. Цены на акции финансовых компаний и банков двигались приблизительно так же, как тогда акции интернетовских фирм, но только в противоположном направлении. В марте 2008-ого компания Bear Stearns, которая в течение более чем 80 лет не знала, что такое убыток, была при посредничестве Федерального Резерва (Federal Reserve) продана с огромным дисконтом компании JP Morgan. Шесть месяцев спустя, на рынке поднялась сумасшедшая буря. Правительство США национализировало ипотечные гиганты - Fannie Mae (Federal National Mortgage Association (FNMA)) и Freddie Mac (Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC)). Мощественная компания Merrill Lynch была приобретена банком Bank of America - болезненный удар по самолюбию тысяч брокеров, не привыкших подносить новым клиентам чашечки кофе. И конечно, никто не забудет эпопею с компанией Lehman Brothers. Эта фирма была знаменита тем, что нанимала на работу самые изощренные таланты в мире финансов, оказавшись без поддержки со стороны государственных институции, она вынуждена была объявить о банкротстве, что спровоцировало обвал всей глобальной экономики. Священные коровы финансовой индустрии умирали одна за другой, казалось, что эта бойня никогда не закончится.

Но самое интересное, еще только начиналось. На следующий день после объявления о банкротстве компании Lehman Brothers, Федеральный Резерв объявил о предоставлении пакета помощи AIG - крупнейшей в мире страховой компании.

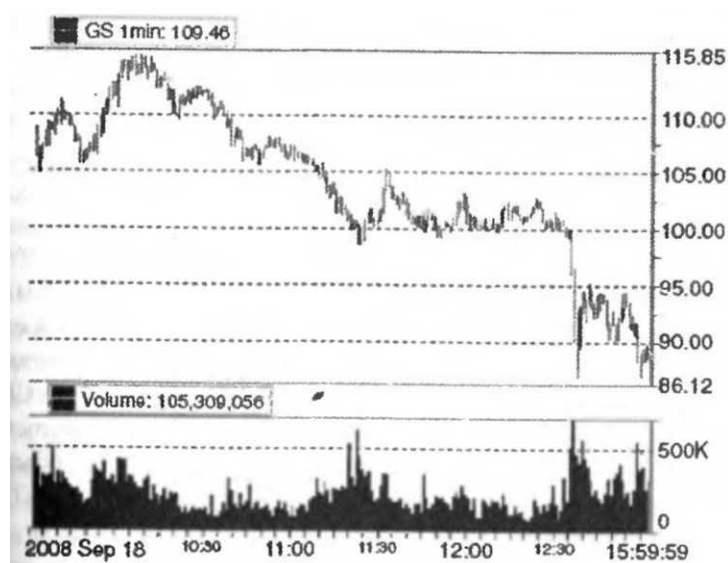


Рисунок 4.1. График движения цены по акции GS 18.09.2008

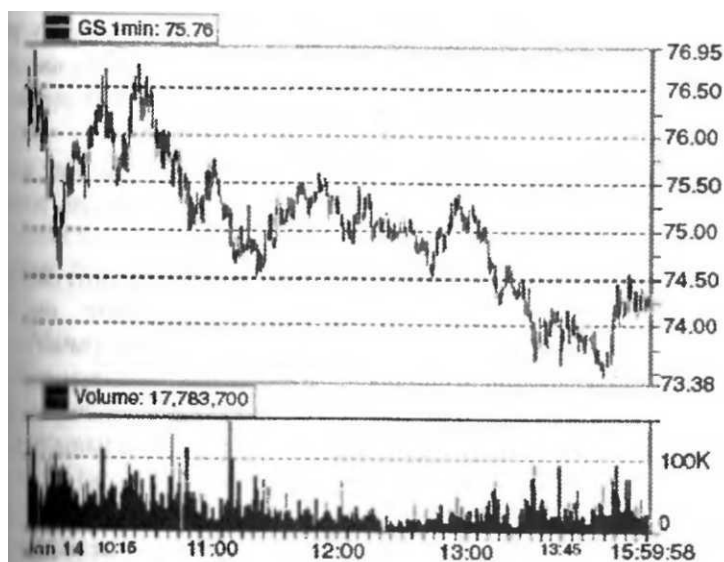


Рисунок 4.2. График движения цены по акции GS 14.01.2009

Компании Morgan Stanley и Goldman Sachs, обладатели двух наиболее блестящих родословных и безупречных репутаций в мире инвестиционного банкинга, после объединения с банковскими холдингами, разделили судьбу коллег из Merrill Lynch. Двум этим иконам Уолл-стрит пришлось встраиваться в жесткие регулятивные рамки, уже и в качестве депозитарных институций. На активы бурно развивавшегося и последние годы сберегательного банка Washington Mutual был наложен арест Федеральной корпорацией по страхованию депозитов (FDIC) Federal Deposit Insurance Corporation - федеральное агентство США для страхования банковских депозитов). Это стало самым крупным в истории банкротством банка. Вскоре было объявлено о покупке банком PNC, банка National City (один из крупнейших региональных банков в США со штаб-квартирой в Кливленде, штат Огайо, еще недавно казавшегося столь незыблемым), а калифорнийский мегабанк Wells Fargo объявил о приобретении идущего ко дну банка Wachovia (пятый банк в США по рыночной капитализации). Одновременные обвалы на Уолл-стрит и Мэйн-стрит по идее, должны были бы заставить компанию SMB Capital уйти из бизнеса, верно? Нет, абсолютно неверно. Майк, ты продул свой торговый счет. Ничего подобного. Это было лучшее время для трейдинга со времен интернетовского бума. Но, должен сказать, что, несмотря на колоссальные выигрыши, мне было не по себе. Я ненавидел каждый день этого затянувшегося кризиса. Меня мучило от происходящего.

Странное чувство - сидеть в торговом зале компании, которую создал с нуля, видеть, как твои трейдеры выигрывают деньги, и желать чтобы это побыстрее закончилось.

Волны кризиса продолжали накатывать одна за другой. Теперь они захлестнули и Европу. Европейские финансовые институты испытывали, еще большие проблемы с операционным рычагом, чем американские. Федеральный Резерв урезал ставку рефинансирования сначала до 1 процента, а потом вообще довел *ориентировочную ставку* (target rate) чуть ли не на нулевом уровне. Ее официальное значение колебалось в диапазоне от 0 до 0.25 процентов. Центральные банки ведущих стран координировали действия по сокращению ставок. Китай объявил о мерах по стимулированию экономики. Правительство США приняло решение о предоставлении банкам 700 миллиардов долларов в качестве *помощи*. Все эти события произошли менее чем за год. На этом фоне разговоры о возможностях в трейдинге представляются неуместными.

Оставим тему болезненных исторических уроков и вернемся к трейдингу. Осенью 2009-го года открытие короткой позиции на новом внутридневном минимуме - особенно по акциям компании Goldman Sachs могло вылиться в 50 центов убытка (см. Рис. 4.2). Упрямо цепляясь за тактику продаж на новых минимумах, можно было проиграть немало денег. Оказавшись в таком положении, опытный и умелый трейдер сумеет внести коррективы в работу. Мы решили не входить в рынок, сразу после фиксации очередного минимума, а дожидаться отскока и продавать акции на его пике. Позиция закрывалась после того, как цена еще раз переписывала минимум.

Со временем вам все лучше будут удаваться формации, которым вас обучили. Постепенно, шаг за шагом, вы станете увеличивать объемы сделок. Время от времени будете обнаруживать новые возможности для входа в рынок, новые торговые модели. Но почти всем выигрываемым деньгам вы будете обязаны статистически выверенным базовым трейдинговым формациям. К этим базовым моделям следует относиться,

как к незыблемому фундаменту, на котором выстраивается ваша карьера трейдера. Представьте это в виде процесса обучения игры в футбол - для начала вас обучат основам, а потом уже вы сможете проявить себя, комбинируя и улучшая их. В нашем торговом зале такие модели ежедневно используются нашими партнерами и старшими трейдерами, принося им живые деньги. Это продолжается вот уже более десяти лет: закрытие на уровне поддержки, вход после пробития, трейды при консолидации, торговля в диапазоне, импульсные трейды, покупка и удержание позиции и так далее... Для начала освоите фундаментальные вещи.

Меня очень злит, когда трейдеры свысока смотрят на базовые настройки, соблазняясь низко висящими плодами. Как-то Стиву и мне пришлось поговорить с нашими основными трейдерами, упустившими трейды по акции MON. По этой акции три раза подряд можно было открыться. Партнеры и наш главный трейдер воспользовались шансом. А все остальные упустили его. Абсолютно неприемлемо!

Беда не в том, что наши основные трейдеры прозевали трейд. Такие вещи случаются. Трейдинг - нелегкое дело. Проблема заключалась в их неспособности слушать. Стив, Джи-Мэн и я объявили об открытии петиций по внутренней связи. Торговый зал проигнорировал людей, сумевших за свою карьеру выиграть миллионы долларов. Наши трейдеры болтали с другими - с теми, кто пока еще не отнял у рынка никаких миллионов. Случившееся обеспокоило меня, поэтому пришлось решиться на неприятный разговор, который, не буду скрывать, носил односторонний характер, на диалог двух сторон он совсем не походил.

Наш торговый зал перенасыщен талантами. Но талантливый трейдер, не умеющий слушать и выкладываться в работе, никогда не будет вознагражден рынком. Наши трейдеры проигнорировали рекомендацию боссов по акции MON. Они были поглощены вялой борьбой с уровнем поддержки по инертной акции BAC и посредственными трейдами по акции MGM. Они делали *свой собственный трейдинг*, совершенно не отвечавший ни их, ни нашим интересам.

### **Ти-Боун: бомба с часовым механизмом**

Позвольте привести пример еще одного трейдера. В первые месяцы становления компании SMB Capital, наша политика найма была намного либеральнее, чем сегодня. Причин тому множество, но главная в том, что невозможно выстроить нормальный торговый зал, если в нем не будет трейдеров. Поэтому мы пригласили присоединиться к нам нескольких предположительно опытных трейдеров, выдав им некий кредит доверия.

Так к нам в офис попал один трейдер с опытом торговли опционными контрактами. В знак его музыкальных пристрастий назовем его Ти-Боуном (*TBone*). В первый день у нас Ти-Боун заработал 1500 долларов. Недурной выигрыш! Перед закрытием я просмотрел его трейды, чтобы понять, как это ему удалось. От увиденного, у меня волосы на голове зашевелились. Он открыл короткую позицию по очень сильной акции, которая сразу после этого свалилась, затем Ти-Боун купил слабую бумагу, и ему с ней опять чертовски повезло - цена неожиданно пошла вверх. Вдобавок ко всему, парень постоянно удваивал объемы по уже открытым позициям. Несколько раз подряд он продавал на пиках и покупал на низах акции, не отличающиеся ликвидностью. Это был не трейдер, а бомба с заведенным часовым механизмом. Необходимо было вмешаться.

Стив и я пригласили Ти-Боуна в кабинет, и в довольно спокойных тонах предложили его вниманию наш анализ. Его реакция? «Ребята, в первый день я сделал полторы тысячи баксов. Не кажется ли вам, что я знаю, что делаю? Впрочем, спасибо за ваш интересный анализ».

Это было не совсем то, что я хотел бы от него услышать. Еще хуже обстояло дело с невербальными средствами коммуникации. Всем своим видом Ти-Боун, как бы говорил нам - «Да пошли вы куда подальше, болваны. С какой стати вы меня беспокоите?!» И это была реакция человека, опыт торговли которого на фондовом рынке составлял ровно один день. Мягко говоря, нехорошо.

Беда Ти-Боуна заключалась в присущем ему высокомерии. Во время этого разговора он вел себя сердито, даже грубо, но высокомерие проскальзывало в нем еще во время первого интервью. Мы наняли его на работу, поскольку компания нуждалась в трейдерах с опытом, а никого лучше этого парня мы не знали. Не могу припомнить человека более несимпатичного, чем Ти-Боун. Боже, упаси меня в будущем от встреч с такими людьми.

Чувствуя грядущие неприятности, Стив и я определились с ограничением на убыток по торговому счету Ти-Боуна. Затем мы подсчитали, сколько времени ему понадобится для того, чтобы достичь этого лимита. Стив определил временной коридор, в котором нам предстояло распрощаться с Ти-Боуном. Мы заключили пари друг с другом. Негодяй Стив, заставил меня поставить на дальнюю границу коридора, себе же выбрал ближний срок. Пари выиграл Стив.

Первый день торговли на фондовом рынке оказался для Ти-Боуна и последним удачным. После пошли одни неприятности. Нам пришлось рассчитать его.

Приступив к торговле, не стоит претендовать на всезнание и понимание того, что вы делаете. Ни черта вы не можете понимать в первый день работы в торговом зале. Вам требуется опыт. Те, кто уверен в своем понимании, обречены. События для них будут развиваться лишь по одному сценарию, не предусматривающему ни долгое пребывание в торговом зале частной трейдинговой фирмы, ни успешную карьеру в качестве проп-трейдера.

Используйте первые три года на овладение техникой исполнения базовых сделок и заставляйте себя работать все лучше и лучше. Разработку новых стратегий поведения на рынке отложите на потом; займетесь ею, когда научитесь торговать.

Будьте неоригинальны.

## **Выживание в процессе обучения**

Для большинства трейдеров, начало работы сопряжено с трудностями. Хорошая новость заключается в том, что худшим трейдером, чем в первые дни торговли, вы уже никогда не будете. Главное - уцепиться за то, что есть, и сосредоточиться на постепенном улучшении качества действий. Напомню вам, что Джи-Мэн - один из

лучших трейдеров на Уолл-стрит - в свое время собирался уйти из дела. Но затем он прошел путь от- «Я уйду», до главного трейдера и партнера. Как-то в течение восьми месяцев у меня на счету было минус в 36 тысяч долларов, а сейчас я пишу эту книгу. Первые полгода торговли были для Стива сущим кошмаром, он не мог выиграть ни доллара. Один из самых мощных на сегодняшний день уолл-стритовских трейдеров, был самым слабым в торговом зале компании, в которой я начинал. Сегодня этот человек находится в первой сотне наиболее прибыльных трейдеров Нью-Йорка.

Добившемуся наибольшего прогресса трейдеру нашей компании, первые семь месяцев торговли дались с превеликим трудом. Сегодня он на пути к тому, чтобы стать настоящей звездой трейдинга. Для того, чтобы стать хорошим в любом деле, требуется время. В отношении трейдинга эти слова звучат особенно справедливо.

Изо дня в день я наблюдаю одну и ту же картину и убеждаюсь в том, что люди готовы посвящать в начале карьеры трейдингу больше времени, имеют лучшие по сравнению с другими шансы на успех. Восемь месяцев предпочтительнее шести, а двенадцать - еще лучше. Вам необходим опыт. Вы должны быть такими же терпеливыми, как Майкл Джордан, который, будучи второкурсником, не попадал в состав команды своего колледжа - после того как его не взяли, он пришел домой заперся в своей комнате и плакал. Ваше время еще придет.

Поначалу следует торговать малыми объемами и лишь по одному эмитенту. На следующий этап можно переходить после того, как будете закрывать в плюс семь из десяти торговых сессий. Вы должны определить себе небольшой лимит на дневной убыток. Покупательную способность также необходимо ограничивать. Дабы лучше понять ценность и значимость терпения на ранних этапах трейдерской карьеры, прочитайте статью колумниста газеты *New York Times*, Дэвида Брукса - «Гений: точки зрения современника» (*Genius: The Modern View*). Господин Брукс глубоко и интересно рассуждает о современной модели гениальности. По существу, при рождении мы не обладаем особо выдающимися способностями, ни в одной сфере человеческой деятельности. Для достижения совершенства в то или иной области требуется осуществление рутинных, повторяющихся действий. Он пишет - «Ключевым фактором, отличающим гения от просто состоявшейся личности, является отнюдь не Божественная искорка. Это и не показатель коэффициента интеллекта IQ (*Intellect Quality*) плохое подспорье в деле прогнозирования успеха даже в такой области, как шахматы. Ключевой фактор — хорошо продуманная, планомерная и упорная работа. Выдающиеся мастера своего дела тратят многие часы на тщательную, скрупулезную работу по овладению выбранным ремеслом». Мы не рождаемся великими. Вы не родились великим трейдером (прошу прощения у проинтервьюированного мною человека, утверждавшего, что трейдинг у него в крови).

Тайгер Вудс не родился великим игроком в гольф. Ему на пользу пошло намерение отца, во что бы то ни стало улучшить физическое и ментальное состояние сына. Но и сегодня, имея за плечами бесчисленные победы в крупных турнирах, славу и состояние, которого хватит на много будущих поколений, Тайгер придерживается строгого распорядка дня:

6:00: подъем тяжестей в течение 90 минут;

7:30: завтрак;

9:00-11:00: удары по мячу на различные дистанции;

11:00-11:30: удары по низкой траектории (*putting*);

11:30-12:30: игра в 9 лунок;

12:30-13:00: обед;

13:00-15:00: удары по мячу на различные дистанции;

15:00-16:00: работа над короткой игрой (короткой игрой в гольфе называются удары по лунке с близкого расстояния);

16:00-17:00: игра в 9 лунок;

17:00-17:30: удары по мячу на различные дистанции;

17:30-18:00: удары по низкой траектории.

Еще не уверились в том, что вам не суждено превратиться в великого трейдера в первый же день работы? Прочитайте статью Малкольма Гледуэлла - «*Посторонние*» (*Outliers*). Господин Гледуэлл анализирует схожесть личностных характеристик сверхуспешных людей.

Всем попавшим в его поле зрения пришлось затратить как минимум 10000 часов на овладение ремеслом прежде, чем они сумели добиться общественного признания. Создатель компании Microsoft Билл Гейтс, Тайгер Вудз, музыканты группы *The Beatles* и основатель компании Intel Билл Джой - все они своим величием и успехом, обязаны долгой и изнурительной работе. Гледуэлл делает вывод - «*Тяжелая работа - вот чем занимаются успешные люди*».

Еще один пример интересного анализа - книга Джеффа Колвина, «*Переоцененный талант: В чем отличие исполнителей всемирного класса от простых смертных?*» (*Geoff Colvin, Talentis Overrated: What Really Separates World-Class Performers from Everybody Else?*). Автор пишет, что невозможно достигнуть в своем деле вершин, без рутинных упражнений и непрерывной обратной связи (continuous feedback). Решающим фактором здесь является, способность достигать высокой степени концентрации.

Не желая слишком далеко удаляться от основной темы, все-таки позволю себе еще одно цитирование, на этот раз из книги, моего друга Дэниела Койла — «*Код таланта: Великими не рождаются. Великими вырастают*» (*Daniel Coyle, The Talent code: Greatness Isn't Born. It's Growth*), дабы лишний раз уверить вас в необходимости сохранять выдержку. В 2007-ом году первая десятка рейтинга сильнейших теннисисток мира больше чем наполовину состояла из русских девушек. Ничего себе! Три теннисистки из первой десятки вышли из стен клуба *Спартак* - довольно таки запущенного заведения, где не всегда работало отопление. В чем секрет их фантастических достижений? В хорошо продуманной работе над техникой, в постоянной обратной связи, и выявлении и исправлении недостатков. Фанатически преданные своему делу тренеры *Спартак*, сделали акцент на развитии фундаментальных аспектов теннисного мастерства. Они набирали в группы пятилетних малышей, поэтому те, с кем мы знакомимся на травяных кортах Уимблдона или Флашинг Медоу (корты, на которых проводятся игры открытого чемпионата США по теннису), имели за своими хрупкими подростковыми плечами уже как минимум, десятилетний опыт непрерывных и изнурительных тренировок. Хотите преуспеть в каком-нибудь деле - занимайтесь. Многие годы тщательной работы рано или поздно поднимут вас на вершину успеха.

Возможно, вы не являетесь сумасшедшим поклонником спорта. В таком случае, возьмем пример из трейдинга. В конце концов, эта книга именно о трейдинге. В классическом труде Эдвина Лефевра - «*Воспоминания биржевого спекулянта*» (*Edwin Lefevre, Reminiscences of a Stock Operator*) мы читаем - «*Годы непрерывной практики, постоянного изучения предмета и усилий по запоминанию узанного, позволяют трейдеру совершать мгновенные действия, как при неожиданном развитии событий, так и тогда, когда случается ожидаемое*». Поэтому мне кажется, что вам придется хорошо поработать над овладением профессиональными навыками. Не обессудьте.



## Концентрация на каждодневном прогрессе

*«Мне неизвестно ничего более ободряющего, нежели не вызывающее сомнений свойство человека совершенствовать свою жизнь посредством сознательного усилия».*

*Генри Дэвид Торо*

Молодым трейдерам трудно устоять перед соблазном концентрации исключительно на показателе прибыль/убыток, именно по его значению они судят о своем прогрессе. Трудно игнорировать большое табло на вашей торговой платформе. Плюс 300 долларов. Минус 700 долларов. Плюс 1500 долларов. По этому табло обратная связь не прерывается ни на мгновение.

Сделайте себе одолжение и закройте окошко показателя прибыль/убыток. Не имеет значения, как давно вы начали торговать. Самые продвинутые торговые платформы допускают убиение вашего показателя прибыль/убыток с глаз подальше. Если такое невозможно, Можно прибегнуть к дедовскому способу - замаскировать табло на мониторе с помощью липкой ленты. Seriously, найдите липучку и залепите ею окошко показателя прибыль/убыток на вашей торговой платформе. Ведь первоочередная цель заключается в наработке профессиональных навыков, а выигрыш денег вторичен. Необходимо сосредоточиться на повышении своего мастерства - *ежедневно, день за днем.*

Приведу в пример своего бывшего коллегу.

Много лет назад (мне нравится эта фраза, даже, несмотря на то, что она напоминает: я старше большинства людей, с которыми работаю) трейдер, которому в скором будущем предстояло стать одним из лучших на Уолл-стрит, считался слабаком. Ему не хватало духа, на открытие позиций по волатильным бумагам интернетовских компаний. Он вел себя нерешительно в моменты, когда следовало увеличивать объемы торгуемых акций. Но этого парня постоянно видели, беседующим со старыми трейдерами. Он всегда занимался на первый взгляд странными вещами, на которые другие не обращали внимания. Например, я помню, как он нацепил на монитор противобликовый экран, помогавший ему лучше концентрироваться. Он стал работать большими объемами со спредами по своим акциям, как заправский маркет-мейкер. Он переносил в свой журнал данные с распечаток. Со временем, он начал влезать в акции больших парней. Он сумел довести торгуемые объемы до пределов, другим трейдерам недоступных. Скоро он превратился в главного персонажа торгового зала.

Ваша цель на каждую торговую сессию *улучшение профессиональных навыков.* Каждая торговая сессия должна восприниматься в качестве посланного провидением дара, еще одной возможности отточить мастерство трейдинга. Работаете, не покладая рук. Сосредоточьтесь на прогрессе.

## Задавайте содержательные вопросы

На свете живет множество проп-трейдеров, которые торгуют из дома. Не все они обладают возможностью - а некоторые и желанием начать работать в частной трейдинговой компании под наблюдением опытных наставников. Позволю себе поделиться с такими проп-трейдерами несколькими соображениями. Доктор Стинбарджер как-то написал на *TraderFeed*, - *«Для меня не подлежит никакому сомнению, что знаю я ранее то, что знаю сейчас - я либо стал бы работать в частной трейдинговой компании, либо сформировал бы собственную виртуальную трейдинговую группу единомышленников, которые общались бы друг с другом с помощью интернета в режиме реального времени».* Перефразируя госсекретаря Хиллари Родэм Клинтон, - чтобы вырастить трейдера, нужна деревня. Вам понадобится организованная в сообщество сеть людей, которая повысит ценность конечного результата. Рядом с вами должны находиться люди, к которым можно при необходимости обратиться с вопросом.

Наставнику или сообществу трейдеров неизвестно, что вы знаете, а что нет. Они не в состоянии считывать ваши мысли. Если вам что-то непонятно - задайте вопрос. Для того, чтобы разобраться с одной концепцией, следует понимать другую. Процесс познания секретов трейдинга, чем-то напоминает строительство кирпичного дома: один кирпич накладывается на другой. Один хорошо вставленный в стену кирпич, поддерживает следующий. Слабый или неправильно поставленный кирпич, представляет угрозу для всей кладки.

Характер этого процесса таков, что на пути к успеху трейдеры не могут двигаться прыжками. Приходится поочередно переставлять ноги, твердо опираясь всей подошвой о почву. Разберитесь с одной темой, набейте руку на одной формации, и только после этого переходите к следующей.

Лекцию в новой группе я начинаю с сообщения о том, что это не практическое упражнение по развитию моих презентационных способностей (если доводилось смотреть мои выступления по каналу StockTwits TV, то вам известно, что они у меня просто блестящие - шутка!). Для моих трейдеров, лекции являются возможностью приобрести интерактивный обучающий опыт. Вопросы со стороны слушателей приветствуются. Содержательные вопросы способствуют углублению знаний всех присутствующих в классе.

Сегодня с помощью тысяч посвященных проблематике трейдинга блогов, посредством StockTwits, Twitter, Facebook, электронной почты, Blackberries (что у нас сейчас самое горячее в сфере использования социальных сетей - iPad?) вы можете добраться до экспертов в любой области. Блогеры с готовностью ответят на все ваши вопросы. Мои отношения с доктором Стинбарджером развивались по схеме: электронное послание - телефонный разговор - личное знакомство. Если бы не все эти высокотехнологичные фишки, мы так и не повстречались бы с ним. Легендарный Джек Уэлч, в прошлом - исполнительный директор компании General Electric, однажды сообщил мне по Twitter, что вместе со своей женой Сьюзи собирается выступить в 92Y (92<sup>nd</sup> Street Y - многогранное культурное заведение, клуб, расположенный в престижном районе Манхэттена), я немедленно купил билеты на вечер. Не могу сказать, что мистер Уэлч сообщил о своих планах лично (для - прим. ред.) меня, по какая разница? Я провел вечер с мистером и миссис Уэлч. Никогда не узнал бы об их выступлении в клубе, если бы не Twitter. Воспользовавшись случаем, я задал им интересующие меня вопросы касательно ведения бизнеса.

В наше время мы получили доступ к людям, которые еще лет десять назад казались абсолютно недостижимыми. Вы должны задействовать потенциал этих воистину волшебных технологий для взаимодействия с экспертами. У меня был вопрос относительно рыночной тенденции, и я обратился с ним к Кори Розенблюму из компании Afraid to Trade. Стива интересовал вопрос из области психологии, поэтому он обратился к доктору Стинбарджеру. Исчерпывающий ответ последовал незамедлительно. Каждый день мне задают вопросы молодые трейдеры, и я отвечаю абсолютно на все (Неужели придется пожалеть о том, что я это написал?).

Эффект от вашего обучения и накопленного опыта ровно таков, каким вы его делаете. Есть вещи, которые будут вам непонятны. Обычное дело. Но никогда не стоит уходить из класса, пока не исчерпаны все возможности для понимания трудно дающегося вопроса. Если для этого понадобится задать наставнику сотню-другую вопросов - задавайте не колеблясь.

## **Обсуждайте трейдинг**

Оказавшись вне офиса, многие люди только и делают, что обсуждают вопрос зарабатывания денег. Когда трейдеры собираются вечерами в баре, они говорят в

основном только о рынке и о трейдах. В таких ситуациях, во время формальных или неформальных встреч, вы всегда должны переводить разговор на торговые модели, на обсуждение условий, наличие которых служит вашим собеседникам основанием для открытия позиций. Чем руководствуются ваши коллеги при входе в рынок? Беседуя с другими трейдерами, уделяйте особое внимание обмену информации о важных уровнях поддержки и сопротивления по акциям, особенностям исполнения заказов тем или иным специалистом или маркет-мейкером, рассказывайте о ваших наиболее удачных трейдах и запоминайте ремарки собеседников. Особенно важно делиться обнаруженными вами торговыми моделями. Щедро делась добытой на рынке информацией, можно рассчитывать на ответную любезность со стороны коллег. В конце концов, это кармическое упражнение, как, впрочем, и все в нашей жизни.

## **Как вы проводите своё время**

Джи-Мэн, Джо Пи (*Joe P*) и я торговали акцией QCOM внеурочно - после закрытия сессии (выигрышно!). Закрыв позиции, мы не стали задерживаться в офисе и покинули его раньше обычного - надо было успеть на киносеанс. SMB Capital собирался посмотреть «*Аватара*» (*Avatar*) в трехмерных очках. По дороге в верхний Манхэттен, сидя в вагоне подземки, я услышал разговор каких-то трейдеров, которые, по-видимому, были новичками в нашем деле. Их разговор показался мне непродуктивным.

Рядом со мной стоят трое молодых ребят. Из шуток, которыми они перебрасываются друг с другом, становится ясно, что они трейдеры, работающие в одной из известных частных трейдинговых фирм. Думаете, они обсуждают движение по акции QCOM после закрытия, или подешевевшие сегодня акции NASDAQ, или шансы на подъем которых, не стоят открытия длинной позиции? Час назад, выйдя из рынка, Джи-Мэн воскликнул - «*Это день на 3000 долларов!*» После чего сел и начал размышлять над тем, как будет себя вести в следующий раз, когда на рынке сложится аналогичная ситуация. Джо Пи присоединился к нему, и они вместе занялись поиском оптимальных способов торговли после закрытия сессии.

Быть может, мои попутчики обсуждали пробитие акцией CAT серьезной поддержки на уровне 53.50\$ и дальнейшее формирование фигуры двойное дно на уровне 51.25\$, спровоцировавшее мощное ралли перед самым закрытием? Или они делились впечатлениями от сумасшедшего поведения акции AAPL? В какой-то момент я подумал, что мы вполне можем увидеть сегодня уровень 225\$. А через час, уже уровень 195\$ казался мне достижимым. Несколько тысяч акций двигало цену по акциям AAPL центов на 50. Я сделал в Twitter запись:

*«Если хотите знать, что случится с рынками после введения налога на трейды, следите за акцией AAPL. Никакой ликвидности».*

А как насчет отскока перед самым закрытием? Как насчет неспособности индексного фонда SPY закрыть день ниже уровня 109\$? Как насчет изумительного iPad, выпущенного компанией Apple, Inc? Как насчет Конгресса, устроившего Гайтнеру (75-ый министр финансов США) допрос с пристрастием? Президентского Обращения к нации? Отзыва Тойотой своих автомобилей? Вынесенной на первую полосу *Wall Street Journal* статьи об эффекте *бычьего кнута* (Bullwhip effect - имеет место при наличии ориентированных на прогнозы каналов распределения, когда незначительные изменения спроса приводят к существенным отклонениям в планировании запасов и производства), обсуждению которой Стив посвятил утреннюю летучку? Как насчет решения Федерального Резерва оставить ставки без изменения? Наконец, какими акциями вы собираетесь торговать завтра, ребята?

После напряженной, насыщенной событиями торговой сессии несколько прекрасно образованных трейдеров, проводят 30 минут вместе в вагоне метро. О чем же они решают поговорить?

Разговаривая с другими трейдерами о трейдинге, вы узнаете чрезвычайно много полезного для себя. Лучше всего обсуждать работу сразу после закрытия сессии, пока в вашем сознании еще сохраняются подробности недавних сделок и торговых моделей. Слушая, как другие обсуждают свои трейды, можно узнать о новой для вас формации. Можно получить важную информацию о технических уровнях по акциям, которыми вы не торгуете. Можно выяснить для себя новые подробности работы с уже знакомыми акциями, взглянуть на них с совершенно новой точки зрения. И так далее, и тому подобное... Перечисление возможностей, которые даются трейдеру в процессе обсуждения сделок, можно продолжать до бесконечности.

Эти ребята производили впечатление вежливых, умных и честлюбивых трейдеров. Они работают в очень хорошей компании, и я желаю им всего самого хорошего. Но они были совершенно свободны в выборе способов проведения времени в вагоне подземки. В пользу чего оказался выбор? В плане их профессионального становления, обсуждаемая тема была абсолютно бесполезной. Разговор шел о том, сколько выигрывают другие трейдеры, работающие в их фирме. Их знания о том, кто, сколько зарабатывает, воистину впечатляли.

Ваша жизнь определяется тем, что вы делаете, а не суммой вашего дохода, социальным статусом родителей, местом, занимаемым вами в салоне самолета и степенью престижности района, в котором живете (частично также и тем, насколько хороша ваша девушка). Если вы поставили цель -превращение в элитного трейдера, следует относиться ко времени, как к очень ценному товару. Время - самое важное из того, что вы имеете. Используйте его с умом. Действуйте в своих интересах. Сосредоточьтесь на всем, что может помочь стать завтра лучшим трейдером, чем вы есть сегодня. В этом смысле обсуждения трейдинга с коллегами, могут оказаться очень полезными.

Между прочим, «Аватар» мне очень понравился. Фантастической красоты зрелище. Я мог бы рассказать, что не понравилось в фильме Доктру Импульсу, но не думаю, что это было бы уместно, даже в формате блога, не говоря уже о книге.

Интернет подарил нам много прекрасных блогов о трейдинге. Ниже приводится список тех, которые я рекомендую.

<b>Блоги о трейдинге</b>	
<i>Traderfeed</i>	<a href="http://traderfeed.blogspot.com">http://traderfeed.blogspot.com</a>
<i>Alphatrends</i>	<a href="http://www.alphatrends.blogspot.com/">www.alphatrends.blogspot.com/</a>
<i>Afraid to Trade</i>	<a href="http://blog.afraidtotrade.com/">http://blog.afraidtotrade.com/</a>
<i>Trader Mike</i>	<a href="http://tradermike.net">http://tradermike.net</a>
<i>Kirk Report</i>	<a href="http://www.thekirkreport.com">www.thekirkreport.com</a>
<i>Seeking Alpha</i>	<a href="http://seekingalpha.com/">http://seekingalpha.com/</a>
<i>Chris Perruna</i>	<a href="http://www.chrisperruna.com/">www.chrisperruna.com/</a>
<i>Quantifiable Edges</i>	<a href="http://www.quantifiableedges.blogspot.com/">www.quantifiableedges.blogspot.com/</a>
<i>Blog for Trading Success</i>	<a href="http://tradingsuccess.com/blog/">http://tradingsuccess.com/blog/</a>
<i>Wall Street Cheat Sheet</i>	<a href="http://wallstcheatsheet.com/">http://wallstcheatsheet.com/</a>

Опубликуйте на этих сайтах свои комментарии. Завяжите беседу. Воспользуйтесь Twitter. Следите за сообщениями трейдеров, к которым относитесь с уважением. Читайте статьи, ими рекомендуемые. Оставляйте комментарии у них на *Twitter*. В интервью, данном Дэмьену Хоффману для [Wallstcheatsheet.com](http://Wallstcheatsheet.com), Барри Ригольц заметил - «...Мне очень нравится на Уолл-стрит чрезвычайная щедрость в отношении времени и экспертных оценок... Бросается в глаза та легкость, с которой здесь завязываются

*менторские отношения между учеником и наставником». В наши дни необязательно работать на компании Goldman Sachs для того, чтобы общаться с хорошими трейдерами. Обсуждайте трейдинг.*

### **Составляйте план работы на день**

Трейдинг не подразумевает 100-часовой рабочей недели. Во всяком случае, я так не считаю. Трейдеру нет никакого резона вкалывать по 20 часов в день. По моему мнению, работа на рынке напоминает работу профессионального атлета. Вам необходим хороший отдых. Результат непостоянен и меняется изо дня в день. Основой для спорта, так и для трейдинга, является исполнительское мастерство. Трейдеры, торгующие лучше других, получают больше денег; этим они похожи на спортсменов. После торговой сессии трейдер нуждается в восстановлении сил. К следующему утру, вы вновь должны ощущать свежесть и быть готовыми к борьбе. Поэтому, сомнительное удовольствие 100-часовой рабочей недели, лучше оставьте инвестиционным банкирам, адвокатам и аналитикам (а также, партнерам трейдинговых компаний).

### **Превратить опыт одного торгового дня в десять**

Улучшение качества трейдинга подразумевает в себе, совершенствование профессионального мастерства. Трейдеры приходят по утрам в торговый зал, садятся за компьютеры и торгуют. Таков опыт одного торгового дня. А что если взять этот торговый день и превратить его в 10 дней торгового опыта? Интересно, не правда ли? Этого можно добиться с помощью ежедневного планирования процесса профессиональной подготовки и обучения. Если верить таким знаменитым авторам, как Гледуэлл, Колвин и Койл, достижение вершин в любой профессии требует постоянной работы над повышением мастерства. Будучи трейдерами, мы можем разработать план профессиональной подготовки, цель которой - улучшение результатов торговли. Можно изыскать способы воспроизведения, моделирования трейдинга.

Для этого трейдерам следует делать следующее:

- Вести подробный журнал трейдинга;
- Воспроизводить, прокручивать в сознании свои трейды, как это делали трейдеры старой школы;
- Обсуждать с другими трейдерами торговлю и ситуацию на рынке;
- Использовать видеозаписи сделок, как в индивидуальном порядке, так и в группе;
- Практиковаться на трейдинговом тренажере.

В один прекрасный день, такого рода моделирование удесятит опыт одной торговой сессии. Перед Олимпийскими играми в Ванкувере, рыжеволосый сноубордер Шон Уайт по прозвищу - Летающий помидор, занялся имитационным моделированием, после чего заявил, что полученного за день опыта, *хватило бы на пару лет катания*. Посмотрим на примере, как можно удесятить опыт одного рабочего дня в трейдинге. Характерен пример компании ТМ.

Кризис Тойоты не стал неожиданностью. В прессе уже долгое время подробно освещалась история с дефектными педалями управления и потенциально опасными ковриками на полу салона. В конце концов, компания была вынуждена отозвать 5.3 миллиона выпущенных с осени 2009-го года автомобилей, в том числе и машины наиболее популярных марок. Цена на акции ТМ повалилась вниз, как подкошенная. Каждая сессия открывалась с разрывом вниз.

Я сидел и наблюдал за открытой позицией по акции LХК, когда один из наших новичков, Карлтон (*Carlton*) - молодой и трудолюбивый парень - обратил мое внимание на ситуацию с акциями ТМ - *«Взгляните, на Тойоту, она уже ниже уровня 75\$ за акцию».*

Я вывел на экран график этой бумаги. Цена под уровнем 75\$, означала пробитие линии поддержки на дневном графике. Рынок переваривал свежие новости о широкомасштабном отзыве автомобилей. Спенсер возбужденно говорил о том, что уровень 70\$, мы можем увидеть уже сегодня. Судя по ленте, сделок ниже 74.75\$ не было. Крупный покупатель удерживал акцию от дальнейшего падения, борясь против наплыва негативных новостей. Наконец, и он сдался, после чего я приступил к открытию коротких позиций, по схеме *откройся и держи*. Затем последовал новый рывок вниз, позволивший мне положить в карман целых три пункта. Трейд получился удачным донельзя.

На первый взгляд, это выглядит, как очень простой трейд. Надежнее всего было открываться под уровнем 74.75\$, уже после того, как бумагу прекратили покупать. В такой ситуации, для принятия решения, требуется умение читать ленту и рассчитывать момент для входа, когда соотношение риск/прибыль оказывается наиболее выгодным. Такая отдельно взятая трейдинговая модель имеет множество своих нюансов и разновидностей. Надо потратить много времени для развития необходимых навыков, которые позволят успешно управляться со всеми этими «а как быть если...». Моделирование - отличная вещь для оттачивания подобных навыков.

После инициации позиции, неопытному трейдеру первым делом следует озаботиться вопросом: когда выходить из рынка?

Треjder должен принять решение о времени закрытия позиции. Возможно, после пробития внутрисдневной тенденции к понижению? А что, если дождаться серьезного движения вниз под уровень 74\$? Может быть, после того, как на ленте появятся первые признаки активности быков? Треjder должен уметь хорошо читать графики, что позволит идентифицировать тенденцию к понижению на графиках различного временного масштаба (на минутных и пятиминутных периодах). Треjder должен постоянно отслеживать новостной поток, чтобы не дай Бог, не пропустить сообщение о неожиданном повышении прогноза по акциям или о том, что на ее защиту встал первоклассный банк, после такого, цена обычно разворачивается вверх. Некоторые готовы немедленно выйти из рынка, как только на ленте появятся данные об увеличении объемов покупок. Как ведет себя рынок в целом? Насколько существенно то, что акции ТМ являются депозитарными расписками? Каков общий настрой автомобильного сектора? Если в настоящий момент времени на рынке преобладают быки, вероятность дальнейшего удешевления акции снижается?

Типологически этот трейд можно классифицировать, как *открытие короткой продажи, после пробития уровня поддержки*.

Если, выйдя из подземки и поднявшись в офис, вы обнаружили формацию и совершили трейд, то это - ОДНА единица опыта. На усвоение техники совершения такого рода сделок, потребуется уйма времени. В следующий раз, подобная настройка может появиться, скажем, через неделю. Однако, с помощью моделирования и ежедневного планирования процесса профессиональной подготовки и обучения, разовый опыт возрастает десятикратно. Будучи трейдером, вы можете трансформировать один день торгового опыта в десять.

А что если перед тем, как покинуть офис в конце рабочего дня, проделать следующие действия?

- Сделать в вашем трейдинговом журнале подробную запись прошедшей сессии - удвоение опыта;
- Обсудить проторгованную формацию с коллегами, открывавшими схожие позиции - утроение опыта;
- Мысленно воспроизвести в сознании трейд - учетверение опыта;
- Просмотреть видеоролик этого трейда - упячение опыта;

- Прокрутить видеоролик в классе в присутствии других трейдеров - ушестирение опыта;
- Визуализировать процесс совершения трейда, после закрытия сессии - усемирение опыта;
- Выполнить смоделированный трейд на специальном тренажере, типа нашего *Secret Project X*— увосьмирение опыта, повторно, еще раз и еще раз, вот вам и удесятирение опыта.

Таким образом, один трейд, как по мановению волшебной палочки превращается в десять. Ежедневное планирование процесса обучения, удесятерит объем рабочего опыта. С помощью каждодневной практики, в течение полугода можно овладеть трехлетним опытом торговли на рынках. Возможен и иной сценарий развития периода после сессии: вы уходите из офиса, вскоре после окончания торгов, едете домой, заваливаетесь на диван и смотрите канал ESPN, или играете в видеоигры, или отправляетесь в ближайший бар выпить пиво с друзьями.

### **Возвращение в строй после поражения**

Не существует на свете трейдера, которому не приходилось бы переживать тяжелые дни. И в моей жизни еще случаются дни, в которые я чувствую себя оскорбленным. Иногда меня хватает лишь на то, чтобы добраться до дома, сесть в кресло и безразлично смотреть игру Yankees. В такие моменты меня гложет дикий стыд и чувство вины за содеянное.

Стабильно зарабатывающие трейдеры закрывают в плюс 80-90 процентов своих торговых сессий. Но остаются 10-20 процентов неудачных дней, в которые они теряют деньги. От этого, никуда не деться. Хоро|ший трейд от упущенной возможности отделяет очень тонкая линия, тем более, если временной интервал работы у вас столь же ограничен, как и у меня. Во время внутридневного трейдинга, секунда иногда превращается в вечность. Случается и так, что оценивать ситуацию и принимать решение о входе в рынок, приходится за какие-то доли секунды. Это тяжелая работа. Неудивительно, что некоторые дни выдаются очень трудными.

Раньше неудачная сессия выбивала меня из колеи. Много раз, сидя на диване в своей гостиной, я проклинал собственную бездарность — *«Как можно было так тупить? И ты называешь себя трейдером? Честное слово, не стоит. Невозможно представить, что на рынке есть еще кто-то такой же бездарный, как я»*. Что-что, а казнить себя трейдеры умеют.

После того, как один из моих самых любимых спортсменов Фил Микельсон упустил из рук возможность выиграть на Winged Foot (поле для гольфа с 36 лунками, на котором проводятся крупные турниры; расположено в районе Нью-Йорка), он в сердцах воскликнул на пресс-конференции — *«Я настоящий идиот. Не могу поверить, что я сделал это»*. Неукротимая и грубая эмоция после боя - чувство боли и досады. Все это мне хорошо известно.

Но надо продолжать движение. Стоит выждать, взять небольшую паузу, дать утихнуть эмоциям и затем приступить к работе над развитием профессиональных навыков. Став зрелым трейдером, вы научитесь относиться к неудаче, как к ценному уроку. Что именно следует сделать для повышения качества торговли? Как надо себя вести, чтобы исключить в будущем такого рода ошибки?

Каждый провал может помочь вам работать лучше. Сделайте так, чтобы трудные сессии пошли вам на пользу. Поблагодарите рынок за то, что он одарил вас такой возможностью.

Хочу рассказать об одном из моих любимых трейдеров. Назову его Плеймейкером (*Playmaker*). Это мощный парень, весом килограммов под 150. В футбольной команде

колледжа он играл на позиции нападающею Все выходные он просиживает в барах. Подозреваю, что когда Плеймейкер работал в Хобокене, статистика драк в этом городе зашкаливала. Ему хорошо известно, что я люблю, когда наши парни сражаются до победного конца.

Я часто выговариваю моим трейдерам, напоминая им, что рабочий день продолжается до 4 часов пополудни. После неудач на открытии, нам нужно совершить - *Один хороший трейд*, а затем еще - *Один хороший трейд* и продолжать в этом духе, пока удар колокола не возвестит об окончании биржевой сессии. Если ее начало оказалось для вас неудачным, вы не уходите домой. Вы не жалуетесь, не дуетесь на судьбу, не начинаете жалеть себя. Рынку плевать на такое.

Расскажу несколько историй о трейдинге, которые вдохновят вас на то, чтобы в следующий раз, пропустив удар, остаться на поле боя. Я много раз видел Стива, имевшего за день убыток более ста тысяч. Один раз ему удалось закрыть сессию с прибылью. Наш трейдер, назову его Счастливым Отпечатком (*Happy Prints*, к чему бы он ни прикоснулся, на всем остаются четкие отпечатки его пальцев), потеряв практически 100 тысяч долларов, подошел к Стиву и попросил у него разрешения уйти домой. Стив посоветовал ему остаться и попытаться сократить убытки, Это была отличная рекомендация. Счастливый Отпечаток, имевший по ходу сессии убыток в 100 тысяч долларов, закрыл тот день в плюсе на 65 тысяч.

Итак, в один из дней Плеймейкер с утра пораньше проигрывает 1200 долларов. Он продолжает торговать и закрывает сессию в ноль, Вечером мы беседуем с ним. «*Рынок продолжает работать до 4 часов, не так ли, Белла?*» - говорит он мне. Мне нравится такой подход к делу. Он свидетельствует о внутренней силе, упорстве и решимости стать порошким трейдером.

Один из наших новичков начал день с потери в 100 долларов, но под конец сессии сумел заработать 200. Такое вот начало карьеры. Я на весь зал объявил о его успехе и о важности подобного отношения к убыткам. Причем, дело не в показателе прибыли/убыток - важно то что этот молодой трейдер усвоил урок, преподнесенный рынком - он проявил упорство и выполнил *Один хороший трейд*, и он сумел закрыть день на положительной территории. Он приобрел психологическую устойчивость к негативному началу сессии.

Устойчивость является качеством, которое поддается развитию. На память приходит фраза от Томаса Пейна (англо-американский писатель и философ, прозванный - «*крестным отцом США*») - «...чем тяжелее борьба тем славнее триумф. Задешиево полученное высоко не ценится: стоимость всякой вещи зависит от цены, за нее уплаченной...». Торговый день продолжается до 4 часов пополудни.

Один из наиболее талантливых молодых проп-трейдеров Адам Гарен, который однажды возглавил список лучших трейдеров (до 30 лет) по версии *Trader Monthly*, в интервью, данном им популярному трейдинговому блогу *Wall Street Cheat Sheet*, сказал - «*Трейдер-новичок никогда не должен унывать. Нельзя все время оказываться правым и угадывать все движения на рынке. К несчастью для молодых трейдеров, им бывает трудно принять эту очевидную истину*». Господин Гарен, в прошлом профессиональный игрок в соккер, торгующий в круглосуточном режиме акциями на международном рынке, работает на компанию First NY Securities. Он рекомендует вам научиться, внутренне смириться с неудачами и бороться до конца.

Доктор Ари Киев, ведущий психолог в области трейдинга, получил известность, работая со спортсменами - участниками Олимпийских игр и с одним из ведущих трейдеров фондового рынка Стивом Коэном из компании SAC Capital. В своей книге - «*Торговать на победу*» (*Trading to Win*) доктор Киев рассуждает о трейдерах с точки зрения спортивного психолога - «*В области трейдинга образовалась элитная группа*



*супер-трейдеров, изолированных профессионалов, выделяющихся из основной массы участников рынка, благодаря одному своему ярко проявляющемуся свойству: ментальной и эмоциональной устойчивости. Точно так же, как и профессиональные спортсмены, постоянно сохраняющие концентрацию, спокойствие и строго следующие установке на игру, эти работающие в условиях высокого риска и конкуренции мастера трейдинга оказываются способными отбросить прочь страх, сомнения, жадность и другие проявления эмоций, которые могут повлечь огромные потери и помешать восхождению на новые высоты профессии».*

Психологическая устойчивость - главное свойство успешного трейдера.

Трейдер должен вести себя как Мариано Ривера после тяжелого дня, обладать ментальностью этого бейсболиста. Проморгав подачу, Мо, в отличие от фанатических поклонников Yankees, немедленно забывает о ней. На следующий день, никакие силы не заставят его вспомнить о совершенном накануне промахе. Он сохраняет в сознании лишь наиболее удачные для него моменты игры. Прекрасный взмах битой, еще один хороший удар по мячу. Точно так же и вы должны вести себя: *Один хороший трейд*, а потом еще *Один хороший трейд*.

Вчерашний провал не имеет никакого отношения к сегодняшнему дню. Если мы сумеем исполнить *Один хороший трейд*, и еще *Один хороший трейд*, прошлая неудача никак не будет влиять на то, как мы будем торговать сегодня. Возвращайтесь в офис, настраивая себя на хорошую торговую сессию. Именно так ведут себя стабильно зарабатывающие трейдеры. И это должно быть вашей целью.

## **Устраняйте ошибки**

*«Безумие - это повторение одинаковых действий, в расчете получить разные результаты».*

*Альберт Эйнштейн*

Молодому трейдеру следует разобраться с тем, что приносит результат, и добиваться повторения таких действий. Одновременно, необходимо устранять ошибки. В конце каждого рабочего дня делайте в торговом журнале записи о том, что именно не работает и чего не следует делать. Это поможет в будущем избежать повторения просчетов.

Я научился этому приему от бывшего трейдера SMB Capital, которого мы привели в компанию в самом начале. Нам повезло, что этот человек оставался с нами достаточно долго. В прошлом он был маркет-мейкером, который пытался одолеть нелегкий переход от торговли на полу биржи к электронному трейдингу. Как правило, *трейдеры на полу (торгуют непосредственно на бирже)* Нью-Йоркской фондовой биржи, *продажные трейдеры в обычном понимании этого слова. Они* нанимаются инвестиционными фирмами, которые занимаются покупкой и продажей ценных бумаг, по заявкам клиентов также как и работающие на хедж-фонды трейдеры (по сути, они просто исполнители заявок) с трудом адаптируются к электронному рынку, предлагающему исполнение по оптимальным ценам и немного другой фронт работы. Но Пи-Кей (PK) быстро справился с этой задачей.

Пи-Кей один из тех парней, которым больше других следует благодарить природу. Он красив, имеет пышную шевелюру соломенного цвета и открытый мальчишеский взгляд. В годы учебы в колледже он активно занимался теннисом. Учебное заведение Пи-Кей закончил с отличными оценками. Ему легче и быстрее всех других проходивших у нас обучение бывших маркет-мейкеров удалось освоить премудрости электронного трейдинга.

Результаты Пи-Кея с каждым днем становились все лучше. Однажды я поинтересовался, как ему удастся столь быстро прогрессировать. *«Я каждый день устраняю свои ошибки»*, - ответил он. Ах, как просто! Я ожидал заумного объяснения, а

Пи-Кей предложил мне нечто гениально простое. Наше общение прервалось, когда он решил помочь жене в ведении ее бизнеса.

Позвольте предложить несложное упражнение, которое наверняка, поможет вам торговать лучше. Не имеет значения, как давно и насколько успешно вы торгуете на рынке - возьмите свой торговый журнал и положите его на стол рядом с компьютером. Разделите страницу на две части. Левая половина страницы предназначена для не работающих вещей, которые у вас плохо получаются. Непонятные для вас формации, анализ перед началом сессии, оказавшийся неэффективным. Торговые приемы, от которых один вред, а не польза. Правая часть страницы - для отслеживания всего, что работает хорошо. Стремитесь к тому, чтобы повторять действия, перечисленные на правой половине, и никогда не делать ничего из включенного в *черный список*.

Например, многие неопытные трейдеры грешат тем, что сразу входят в рынок максимально возможным объемом вместо того, чтобы набирать позицию постепенно, когда движение цены подтвердит их правоту. Это недопустимо.

Один из наших наиболее быстро прогрессирующих трейдеров работал по акции WFC. Он догадался об изменении ситуации, читая ленту. Технически по акции четко прослеживалась тенденция к понижению. Трейдер открыл длинную позицию на 20 центах, но купил он сразу 2 тысячи акций, за что и получил нагоняй от нашего главного трейдера Джи-Мэна.

Джи-Мэн указал ему на недопустимость столь рискованных шагов. После изменения модели поведения цены, надо было входить в рынок 600 акциями. Когда предложение цены (bid) добралось бы до 30 центов, следовало добавлять еще 600. После резкого скачка индексного фонда SPY, можно было купить в третий раз, а после сдачи медведями уровня 33 центов, - четвертый. Увеличивайте позицию до максимально допустимого объема только после того, как обеспечена поддержка со стороны значимых индикаторов. Но нельзя входить в трейд сразу всем объемом.

Распорядок жизни подавляющего большинства людей достаточно рутинный. Они хорошо выполняют порученную им работу, которая время от времени становится предметом обсуждения со стороны начальства. После нескольких комплиментов трудолюбию и чувству ответственности и слов о том, сколь великую пользу сотрудник/сотрудница принес/принесла компании, босс выговаривает нечто вроде - *«Было бы прекрасно, если вы проявляли бы побольше инициативы»*. Впрочем, если безынициативность - единственное, к чему можно придраться, то в заключение высокий начальник добавит - *«Вы прекрасно справляетесь с работой. Не знаю, что бы мы без вас делали»*.

После беседы в кабинете босса, работник отправляется домой, где сядет ужинать с домочадцами. Зайдет разговор о событиях дня, и глава семейства, как бы, между прочим, сообщит - *«Я еще не говорил о беседе с боссом? Этому сукину сыну, видите ли, не нравится отсутствие инициативы с моей стороны. Завтра же я проявлю инициативу ровно настолько, сколько потребуется ему для того, чтобы понять, какой он болван!»*

Ни на следующий день, ни в последующие, этот работник никакой инициативы брать на себя не будет, но зато всем видом своим будет выражать крайнюю степень презрения к начальнику-болвану. Но и компанию, в свою очередь, не очень заботит отсутствие инициативы со стороны нерадивой рабочей единицы, ведь она справляется со своей работой, в общем и целом.

На рынке все обстоит иначе. Позвольте представить вас нашему боссу, мистеру Рынку. Критерии оценки исполнительского мастерства у него, куда более тривиальные. Начнем с того, что результат работы оценивается далеко не в масштабах календарного года, а после завершения каждого трейда. Если вы допустили какую-нибудь ошибку, рынок не станет ждать конца декабря, чтобы проинформировать вас о ней. Об ошибке

вы узнаете мгновенно. Хотя за это спасибо, мистер Рынок! Ну, а если вы не пожелаете внести коррективы в свое поведение, рынок доберется до вашего банковского счета и опорожнит его. Просто. Честно. Однозначно.

Апелляции допускаются разве лишь в тех случаях, когда ошибается брокер. Нельзя обратиться к рынку со словами - *«Ах, теперь я понял, что ты не шутишь. Но, пожалуйста, отдай мне мои деньги обратно»*. Рынок заграбастает ваши деньги, не испытав при этом никаких угрызений совести, и в дальнейшем попытается получить с вас еще больше.

Великим даром трейдинга является возможность обучения мастерству. Вы должны исключить повторение ошибок. И сделать это следует немедленно.

Стабильно зарабатывающий трейдер к проигрышу относится, как к полезному опыту. После чемпионата PGA 2001-го года, когда Фил Микельсон упустил победу, затратив на 16-ой лунке три патта (putt -легкий удар, выполняющийся на участке поля, с подстриженной травой), он стал работать над тем, чтобы преодолеть свое отставание в паттинге. Для этого Фил нанял Дейва Пельца и тренировался под его руководством. Вскоре после этого, Фил Микельсон одержал победу в трех крупных турнирах подряд. Большая удача знать точно свои недостатки, подлежащие исправлению. Всегда найдется что-то, над чем необходимо поработать. Совершенных трейдеров в природе не существует. Изучая свои ошибки и прилагая усилия к их устранению, вы просто будете становиться лучше, получая в награду новые возможности совершенствоваться.

## **Уважение к рынку**

Повторю еще раз: у вас только один босс -Рынок. Неуважительное отношение к рынку чревато фатальными последствиями для вашего торгового счета. Если вы недостаточно подготовлены, то будете наказаны.

Проблемы с дисциплиной неизбежно приведут к дисциплинарному взысканию. Рынок изгоняет всех недостойных.

Желаете примеры неуважительного отношения к рынку со стороны трейдеров? Удваивая убыточную позицию, вы проявляете неуважение. Если цена купленной акции падает и достигает отмеченного в торговом плане уровня стоп-лосс ордера, а вы, вместо закрытия позиции увеличиваете ее объем, это не что иное, как проявление неуважительного отношения к рынку. Если вы не готовы к торговле, это неуважение. Если вы игнорируете движение цены, поскольку оно не соответствует сделанному вами прогнозу, это неуважение. Результатом подобных действий станут огромные штрафы, которые придется уплатить рынку.

Активная торговля на финансовых рынках означает открытую борьбу, в которой вашими противниками выступают очень изощренные люди, быть может, наиболее изощренные из числа живущих на Земле. За плечами многих из них опыт выступлений в спортивных состязаниях высочайшего уровня. Большинство из этих людей имеют дипломы *Лиги плюща*. Опыта и денег у них будет побольше, чем у вас. Они располагают большим объемом информации, пользуются услугами аналитиков и помощников. Расположившись за огромным круглым столом красного дерева в конференц-зале, они наслаждаются заказанным фирмой ланчем и принимают скоординированные решения относительно того, как половчее| отнять у вас деньги. Трейдинг - контактный вид спорта. Все, кроме полной, абсолютной концентрации, будет считаться неуважением рынку.

Кто вы такой, чтобы позволять себе вваливаться в офис в 9:20 утра и, включив торговую платформу и пробежав быстрым взглядом по ценовым графикам и новостным сообщениям, считать, что можете конкурировать с ними?

*«Иррациональное поведение рынка может длиться дольше нежели вы будете оставаться платежеспособным»*, - писал в начале 20 века Джон Мэйнард Кейнс. Слова эти остаются

истинными, и по сей день. Не припомню какую-либо другую цитату, которая пригодилась бы мне больше в моей работе трейдера. Теперь и вы узнали об этом. Рынок еще не раз будет удивлять вас, и совершать движения, кажущиеся совершении немислимыми. Вы будете наблюдать за продажей акций по невероятным ценам и думать, что рынок сошел с ума. Ничего удивительного. Иногда рынок действительно сходит с ума.

Так или иначе, надо переживать все иррациональные движения цены и не позволять им похоронить ваш торговый счет. Его может обнулить ОДНО-ЕДИНСТВЕННОЕ сумасшедшее движение. На протяжении трейдерской карьеры вам будут предоставляться сотни удобных возможностей, с прекрасным соотношением риск/прибыль. К чему ставить под удар всю карьеру, ради одной сомнительной торговой идеи? Считать, что вы все знаете, или что вы больше рынка, это значит презирать его.

### **Атака на фонд**

Я расскажу вам известную историю из сферы трейдинга. В середине прошлого десятилетия, в эпоху расцвета хедж-фондовой индустрии Брайан Хантер был звездой огромного мульти-стратегийного хедж-фонда Amaranth Advisors. Этот 26-летний канадский ковбой к 2006-му году заработал 2 миллиарда долларов, торгуя фьючерсами на природный газ. Никто из участников рынка природного газа не мог сравниться с Брайаном Хантером. До поры, до времени. Когда уже казалось, что статус игрока номер один закреплен за ним навечно, на сцене появилось еще одно действующее лицо - хьюстонский трейдер Джон Арнольд из компании Centaurus Energy.

Я не забыл сообщить вам о звездном статусе Хантера? Это была настоящая супер-звезда трейдинга с потрясающим воображение послужным списком. Годами он отнимал у рынка приличные деньги, общая сумма прибылей выражалась восьмизначной цифрой. Он даже вступил в судебную тяжбу со своим прежним работодателем - Deutsche Bank, по поводу количества миллионов, которые банк оставался должен ему. Он был настолько хорош, что руководство Amaranth Advisors позволило ему торговать, не выходя из своего дома в столице канадской провинции Альберта Калгари, находящемся за две тысячи миль до штаб-квартиры компании в Коннектикуте.

Довольно скоро фортуна повернулась спиной к мистеру Хантеру (см. Рис. 4.3). Двухмиллиардная прибыль исчезла, как по мановению волшебной палочки и за какие-то несколько недель августа 2006-ого он умудрился потерять 6.6 миллиарда долларов. Как? Господин Хантер с упрямством, достойным лучшего применения, удваивал объемы длинных позиций на чрезвычайно рискованном и волатильном рынке, получившем среди торгующих энергоносителями трейдеров красноречивое название - «Производитель вдов» (*Widowmaker*). Кто же был на противоположной стороне всех сделок Хантера? Кто услужливо ассистировал ему каждый раз, когда он покупал очередную порцию фьючерсных контрактов? Джон Арнольд. В тот год погода не чудила и ураганы не бушевали, поэтому ничто не помешало цене на природный газ свалиться с 15 долларов до 4. Активы в управлении компании Amaranth Advisors сократились с 10 до 4.5 миллиардов. Вскоре после этого люди Федерального Резерва совершили визит в штаб-квартиру компании. А Арнольд в тот год, заработал более полутора миллиарда долларов.

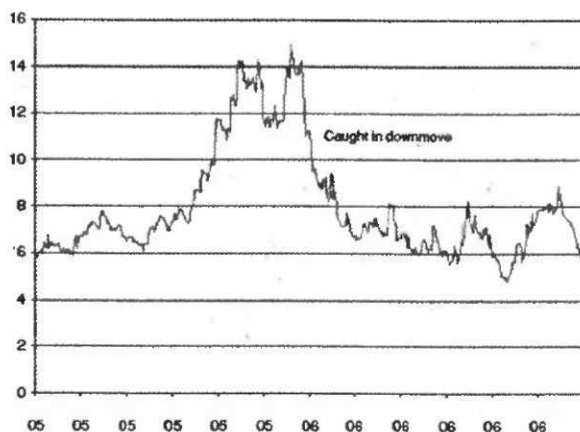


Рисунок 4.3. График цены на природный газ в 2005-2006 годах

Не забывайте, что мистеру Хантеру для защиты своих позиций пришлось размещать на счетах брокерских компаний миллиарды. Но и океанская глубина карманов не помогла бедолаге - он был вынужден ликвидировать свои длинные позиции. Основным брокер Хантера банк JP Morgan, своими действиями лишь усугубил проблему, настаивая на доведении дополнительных средств, для поддержания убыточных позиций. Непоступление требуемой маржи было основанием для закрытия кредитной линии, но не реальных позиций, которые были переписаны на счет JP Morgan. Фактически, банк завладел контрактами, уплатив за них сотую часть стоимости. В течение следующих нескольких недель, когда цена на природный газ отскочила от дна, банк JP Morgan получил бешеную прибыль. Поскольку денег на вашем торговом счете много меньше, чем было в распоряжении мистера Хантера, баловаться усреднением убыточных позиций вам нет никакого резона.

### Провал по акции SNDK

Не могу не поделиться еще одной историей. Ее персонажами являются Стив, ваш покорный слуга, а также ценная бумага, название которой по сей день настраивает меня на суровый лад. Джи-Мэн боится при мне упоминать о ней каждый раз, когда она оказывается в повестке дня. Он добрый парень и не хочет лишний раз расстраивать меня. Пришлось поднапрячься, чтобы оживить в памяти события того злосчастного дня, так как защитная реакция сознания, блокировала неприятные воспоминания. Это была одна из самых неудачных торговых сессий не только для меня, но и для Стива. Мы пропустили хороший удар. Меня передергивает от любого напоминания о случившемся.

На рынок поступила новость о том, что компании Intel Corporation и Micron Technology, Inc. планируют запуск новых продуктов, которые могут составить серьезную конкуренцию, для продукции компании SanDisk Corporation. До этого момента акции SNDK чувствовали себя неплохо, и ни я, ни Стив не усмотрели в сообщении серьезную угрозу. Акция открыла день, провалившись вниз с разрывом. Для нас акция SNDK, тут же превратилась в классического кандидата на отскок. Обычные предсессионные дела, и теперь надо открывать длинную позицию в расчете на то, что цена будет двигаться вверх и закроет пространство разрыва.

Сессию акции SNDK открыли где-то в районе уровня 54\$, ее покупали, и мы тоже вошли в рынок. После того, как цена упала, мы закрыли позицию с убытком, купив по предложению. Опять ее стали покупать, мы вновь открыли длинную позицию и вновь закрылись в минус. Сколько именно раз повторился этот сценарий, мне даже не

хочется писать. После пятого раза, надо было перестать артачиться и гнать акции SNDK вниз, вместе со всем рынком. В течение той сессии, отскока, так и не произошло. Проигрыш Стива был так велик, что ему позвонили из нашего брокерского дома и выразили беспокойство по поводу баланса торгового счета. Не буду уточнять размер моих потерь, но они были на порядок ниже. Меня спасло то, что я устоял перед соблазном и не стал удваивать убыточные позиции. День оказался провальным, но, так или иначе, мой торговый счет не погиб, и на следующий день можно было продолжать торговлю. Открытие новых длинных позиций в дополнение к уже существующим, убило бы мой счет. Никакого отскока по акциям SNDK в ту торговую сессию, так и не произошло (см. Рис. 4.4 и 4.5). Цена закончила день в районе уровня 46.50\$ (свою последнюю позицию Стив закрыл по дневному минимуму).

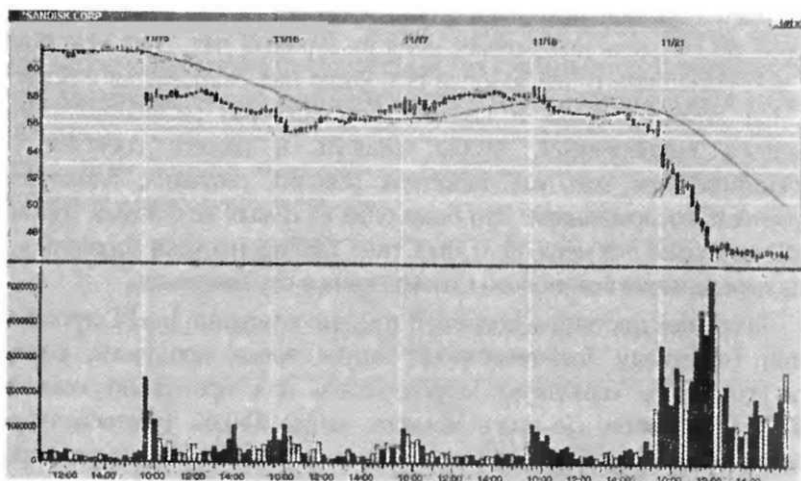


Рисунок 4.4. График движения цены по акции SNDK с 15.11.2005 по 21.11.2005

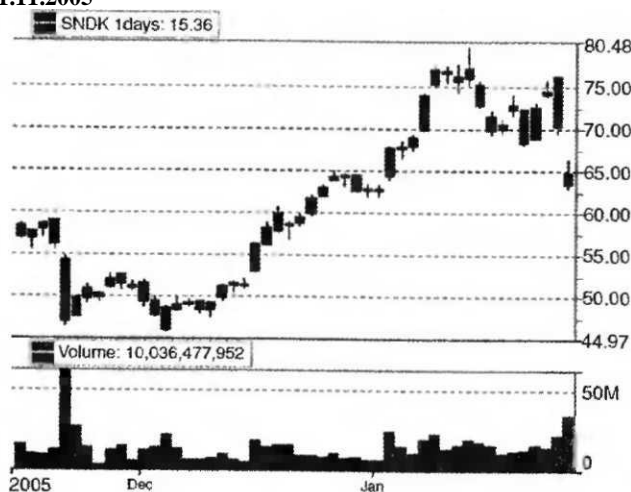


Рисунок 4.5. График движения цены по акции SNDK с ноября 2005 года по январь 2006

Неприятнее всего было то, что спустя пару месяцев, акции SNDK находились на 30 пунктов выше уровня наших покупок (см. Рис. 4.5). Будучи внутридневными трейдерами, мы не стали бы оставлять позиции на ночь. Но ведь, в конечном итоге, мы оказались правы. Впрочем, это уже неважно. В тот самый день акции SNDK падали.

## Скиппи

Для некоторых, собственная правота важнее выигрыша денег. Такие трейдеры относятся к типу людей, постоянно забывающих о том, что рынок может оставаться иррациональным намного дольше, нежели продлится их платежеспособность. Блестящий пример тому- один из самых умных ребят из числа тех, с которыми довелось поработать в прошедшее десятилетие. Назовем его Скиппи (*Skippy*). Человек знал о рынке все. Это был совершенно неисправимый интеллектual рынка, очарованный теорией рынка, коэффициентом цена/прибыль и прочими фундаментальными заморочками. Если оказывалось, что вы о них ничего не слышали, он тут же вводил в курс дела. Скиппи был родом из одной из стран Северной Европы, населенной, согласно стереотипу, сплошь блондинами тевтонской породы. Во время интернетовского взрыва, Скиппи не переставая, щебетал о переоцененности акций YHOO на уровне 50\$, после чего цена благополучно добралась до 500\$ (без учета сплита). Скиппи предупреждал о переоцененности акций BRCM, что не помешало акции подорожать десятикратно. Он информировал коллег о том, что через несколько лет акции AMZN станут ничем, т.к. компания вылетит из бизнеса, но вот месяц назад я приобрел Amazon Kindle (программно-аппаратная платформа для чтения электронных книг), и он мне очень нравится. В продолжение всего интернетовского бума, Скиппи фокусировался на коротких позициях. Увы. В настоящее время Скиппи уже не торгует на рынке.

В прогнозировании нет ничего плохого. Но для нас, внутридневных трейдеров, значение имеет, прежде всего, движение цены на рынке. Если основанное на фундаментальных фактах, неопровержимое мнение не подкреплено движением цены, следует воздержаться от открытия позиции. В противном случае, ваша карьера трейдера окажется скоротечной.

Во время одного из субботних собраний мы просматривали видеоролик. Отличающийся трудолюбием молодой трейдер, задал мне вопрос - *«Белла, возможно, в этом месте стоило бы удвоить объемы?»* Я остановил пленку.

Отвечая, я наверное, походил на облеченного в мантию судью: *«Пожалуйста, никогда больше не задавай мне этого вопроса. Во внутридневном трейдинге удвоение убыточных позиций не работает по определению. Утверждаю это, исходя из собственного опыта. В восьмидесяти пяти процентах случаев, удвоение выводит в плюс, но оставшихся пятнадцати процентов хватит для того, чтобы от твоего счета остались одни дымящиеся головешки. Убыток от этих сделок перевесит выигрыши. Простое арифметическое соотношение здесь не работает. Я пытался овладеть техникой удвоения в ситуациях, когда цена находилась в ограниченном диапазоне (range-bound market), при таком рынке удвоение работает лучше всего. Но вот мой совет: забудь об этом. Все попытки обучиться техники удвоения — пустая трата энергии»* Завершив речь, я вновь включил плеер.

Поэтому, каждый раз при входе в рынок, надо быть ко всему готовым. Не забывайте о приключившейся со мной катастрофе, с акцией SNDK. Переходите к обороне и не пытайтесь контратаковать, когда цена приближается к указанному в торговом плане уровню выхода. Всегда может случиться совершенно неожиданное. Главное - выжить и сохранить, силы для того, чтобы продолжать работу на следующий день.

Уважительно относитесь к рынку.

## Овладение базовыми моделями трейдинга

На первом этапе необходимо научиться работать с базовыми моделями трейдинга. Нельзя начинать торговать 70 тысячной индексного фонда SKF, пока не научишься управлять сотней акций MCD или BAC открываясь от уровней поддержки. А для этого надо разобраться с логическими связками *если..., то*. Существует целое

подмножество трейдов, совершаемых от уровней поддержки. Суть трейдинга не в том, чтобы купить на определенном уровне и потом просто держать позицию. Все намного сложнее. Если бы дело обстояло так просто, не было бы нужды в трейдерах-наставниках и в этой книге.

Расскажу о том, как я торговал акциями STI. Акция уверенно держала предложение на уровне 16\$, и так не упала ниже этого уровня (см. Рис. 4.6) Это легкий трейд. Уровень поддержки на уровне 16\$ устоял, мы загрузились и держали позицию до тех пор, пока сохранялась тенденция к повышению.



Рисунок 4.6. График движения цены по акции STI 4.06.2009

На следующий день, акции MCD опустились до уровня поддержки 60\$. Накануне, выступая в программе CNBC, Джей-Тома поведал миру об этом уровне поддержки. Вернувшись в офис из студии, он в присутствии ему стили поведал коллегам о том, насколько потрясюще выглядит Мишель Карузо-Кабрера (журналистка канала CNBC, специализирующаяся на новостном освещении финансовых рынков) *вживую*. Приняв во внимание рекомендацию родного телевизионного гурв, мы купили акции MCD на уровне 60\$, но цене не удалось отстоять поддержку (см. Рис. 4.7). Я закрылся по предложению. Но затем, в дело вступил специалист и начал покупать в районе 60\$. Я вновь купил 2 тысячи акций.

В тот же день очень активно вела себя акция V. Уровень сопротивления находился на 70\$. Цена поднялась к нему. Она постояла немного под ним, а потом скользнула вниз (см. Рис. 4.8). Я купил ровно по 70\$, но когда началось падение, закрыл позицию. Мне было понятно, что быки выйдут из рынка, но при следующем подходе к 70\$, я опять буду (буду - прим. ред.) покупать. Произошло примерно так, как я и ожидал. В отличие от случая с акциями MCD, цену чуть уронили до 69.85\$, откуда акции V начали медленно покупать, гоня цену к 70\$. Я внес коррективы в свои действия, купил сразу после того, как цена оказалась в районе 69.85\$, и продержал акцию до 71\$, где стали проявляться серьезные признаки слабости.



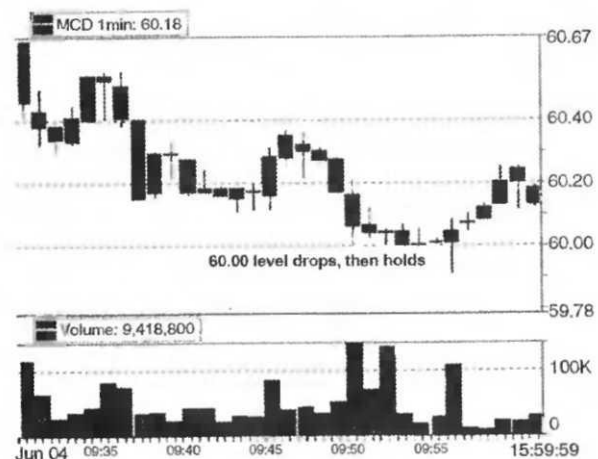


Рисунок 4.7. График движения цены по акции MCD 4.06.2009



Рисунок 4.8. График движения цены по акции V 4.06.2009

Все это произошло в течение одной торговой сессии, Типологически все трейды походили друг на друга, вход в рынок происходил на уровнях поддержки и сопротивления. Но трейды по акциям MCD, V и STI относятся, так сказать, к различным подмножествам. Любой трейдер может сработать по сценарию трейда по акциям STI Некоторым по силам трейда типа того, что я совершил по акциям MCD.

Но трейд по акциям V получился бы у очень немногих. Как подшучивает сидящий рядом со мной Александр - *«Кто может быть лучше тебя, Белла?»* Для всех типов сделок, инициируемых вблизи уровней поддержки и сопротивления у меня имеются свои собственные, оригинальные варианты *если..., то*.

В случае с акциями STI, мой вариант - *если..., то* - выглядел следующим образом: если предложение на уровне 16\$ удержится со значительным объемом, надо открывать длинную позицию и держать ее; при пробитии уровня 16\$ - немедленно закрываться.

В случае с акциями MCD, мой вариант - *если..., то* - был таким: закрываться надо при пробитии уровня 60\$, но если сразу после пробития на рынке появляются покупатели, - необходимо снова покупать, причем, не мешкая.

В случае с акциями V, мой вариант - *если..., то* - выглядел так: если покупатели выпадают из предложения, следует входить в рынок после того, как цена опустится, и держать покупку до тех пор, пока сохраняется тенденция к повышению.

Вышеперечисленные сценарии принятия решений, относятся всего лишь к одному типу торговых настроек. Такими сценариями у меня исписана толстая тетрадь. И я постоянно записываю все новые и новые варианты. Думаю, что названием моей следующей книги будет - *"Тетрадь внутридневного трейдера"*. Берегись, Дэн Браун!

Но поскольку рынок постоянно меняется, в относительно простые сценарии открытия позиций на уровнях поддержки и сопротивления, приходится вносить коррективы. При слабом рынке, приходится дожидаться увеличения объемов предложения и только после этого открывать позицию. Если на рынке четко прослеживается тенденция к повышению, я покупаю при первом признаке усиления давления со стороны быков.

Иногда на рынке складывается такая ситуация, что при открытии позиции я трясусь мелкой дрожью. С весны 2009-го года и вплоть до момента написания этой книги, открытие позиций на уровнях поддержки и сопротивления, приносило обильные плоды. На рынке доминировали быки, и можно было смело открываться с уровнем поддержки, покупать откаты и так далее. Но если рынок ведет себя так, как осенью 2008-ого, надо делать акцент на импульсных трейдах. При рынке с ограниченным диапазоном движения цены, лучше работают *контртрендовые* трейды.

Я набил себе руку на всех типах сделок. Отметьте для себя, что все перечисленные мною сценарии совершения сделок, абсолютно доступны вашему пониманию. Речь не идет о каких-то отвлеченных и эфемерных математических формулах расчета сделок. В примерах приводятся достаточно четкие *если..., то* - сценарии базовых моделей. По существу, статистически прибыльные трейды отвечают критериям системы управления рисками, которая подогнана под стиль моей торговли. Я не претендую на то, чтобы быть тем, кем не являюсь. Мне хорошо известно, что у меня получается, а что нет.

На последнем этапе нашей программы обучения, мы демонстрируем ученикам статистически прибыльные трейды и предлагаем их вниманию логические связки - *если..., то*, подобные приведенным в этой главе. Наши трейдеры пользуются ими, подгоняя настройки под свой стиль. Причем, такая подгонка по определению не может быть конечной, ибо коррективы следует вносить по мере того, как характер рынка меняется. Стабильно зарабатывающим трейдерам присуща способность к адаптации. Но молодые трейдеры должны работать, только по базовым настройкам.

Ваше становление в качестве *CPT*, не определяется способностью овладения новыми какими-то сложными тактиками торговли. Работоспособность всех вышеперечисленных формаций проверена опытом десятилетий. Они всегда работали, будут работать и в будущем.

Работайте над ними.

## **Учитесь быстрому исполнению ордеров**

Большинство проп-трейдеров работает на электронном рынке. Мы не стоим на полу Нью-Йоркской фондовой биржи или на чикагских фьючерсных площадках. Для того, чтобы войти в рынок, нам не нужно звонить брокеру. Все происходит с помощью клавиатуры компьютера, поэтому надо тренировать пальцы, чтобы они были быстрее. Главная причина неспособности бывших трейдеров фондовой биржи, хедж-фондов и инвестиционных банков переключиться на электронную торговлю, заключается в неспособности быстро вводить в платформу заказы. Когда трейдер собирается войти в рынок после пробития уровня, то цена открытия во многом зависит от быстроты, с которой он пошлет заказ в систему.

Ежедневно тренируйте навык ввода заказов. Разработайте для этого специальные упражнения. Наши молодые трейдеры каждый день проводят 15-минутные тренировки, целью которых является более быстрое обращение с клавиатурой компьютера. Быстрота и легкость являются теми преимуществами, которыми трейдеры обязаны уметь пользоваться. Мгновенный переход от короткой позиции к длинной, не представляет для нас труда. В качестве мотивации тренировок сгодится осознание того, что со временем мир финансовых рынков будет становиться все более

электронным. Поэтому, если желаете остаться в деле, придется озаботиться быстротой пальцев.

Компании The Vanguard Group Inc. (взаимный инвестиционный фонд) понадобится несколько недель, для закрытия позиций объемом в несколько миллионов акций. Но вы не Vanguard, и можете выйти из рынка простым нажатием на клавишу. Вы избавляетесь от позиции, меньше чем за секунду. Понимание этого, является серьезным преимуществом. Хороший внутридневной трейдер максимизирует его, тем самым, добиваясь некоего преимущества в конкурентной борьбе, с крупными игроками.

### **Навел-и-кликнул**

Позвольте привести пример. Стив и я сидели рядом с трейдером, который пользовался для ввода заказов мышкой. Как-то один умник в ток-шоу на канале CNBC хвалился тем, что он открывал и закрывал позиции с прибылью прямо во время интервью пользуясь только мышкой. Для активного внутридневного трейдера, это стало бы самоубийством. Нацепите на Коби Брайанта 20-килограммовый бронежилет и увидите, как хорошо он сыграет в таком наряде. То же самое и с мышью - огромное неудобство! Этот очень неплохой трейдер иногда работал по тем же акциям, что и мы со Стивом. Однажды мы все втроем торговали по акции MON. Акция была активной, и цена находилось у важного внутридневного уровня, под которым следовало продавать, а выше - покупать. Технически по акциям MON проглядывалась внутридневная тенденция к повышению, но, поскольку цена находилась под уровнем сопротивления, у нас были открыты короткие позиции. Медведи бросали серьезные объемы на защиту этого важного внутридневного уровня сопротивления, и пока им удавалось гасить бычий импульс. Все мы держали короткие позиции: и Стив, и я, и Навел-и-щелкнул (*Point-And-Click*).

В конце концов, цена продавала уровень. Стив сначала закрылся, а потом купил 3 тысячи акций. Так же поступил и я, но купил меньше - 2 тысячи акций. Навел-и-щелкнул проклинал всех и вся - ему никак не удавалось добиться исполнения. Наконец-то закрывшись, он схватил клавиатуру и грохнул ею об стол так, что осколки разлетелись по всему залу (между прочим, очень эффектно, у него получилось). От несчастной клавиатуры остались, одни рожки да ножки. Трейдеры старой школы скажут вам, что если уж решились разбить клавиатуру, это следует делать хорошо. Выбейте из нее дух! Все равно, от нее нет никакой пользы. Правда, лучше это проделать не в торговом зале, а где-нибудь еще, дабы шум не отвлекал нас от дела. Но о административных взысканиях речи быть не могло, поскольку нам было понятно его состояние. При желании Стив и я могли купить по 5 тысяч акций каждый. Предложение было высоким. Навел-и-щелкнул опоздал, так как действовал медленнее остальных участников рынка. Акции MON подорожали на 50 центов, и мы закрылись с прибылью. Стив заработал полторы тысячи долларов, я - тысячу (почему-то он всегда получает прибыли больше чем я), а Навел-и-щелкнул...потерял одну тысячу.

Все мы использовали одну и ту же схему открытия короткой позиции, под техническим уровнем со стопом над ним. Но деньги получают быстрые трейдеры, а медленные обречены на проигрыш.

В торговом зале я нахожусь в окружении более двух десятков недавних выпускников колледжей, бывших спортсменов. Недели не проходит без того, чтобы мы все вместе не открылись по одной и той же бумаге. Мой результат всегда оказывается лучше, поскольку я быстрее управляюсь с клавиатурой. Я никогда не отказываю себе в удовольствии, посокрушаться по поводу моего возраста - *«Мне уже тридцать девять,*

*черт побери, скоро пойдет пятый десяток. Но почему у меня, получается, заграбастать акцию, а у вас, -молодых и сильных, - нет?»*

Отсутствие скорости ничем не компенсируешь.

## **Настройка резкости**

Стив нереально крут. Встретившись с ним впервые, его можно принять за интеллектуала и выпускника Уортонской школы бизнеса. Он очень умен. Стив выточил себя сам, и этим он напоминает мне Тайгери Вудса. Приняв проигрыш, он тут же начинает раздумывать над ответным ударом. День для него заканчивается лишь с ударом гонга в зале Нью-Йоркской фондовой биржи. Неудачное утро рассматривается, как хорошая ишможность реабилитироваться и спасти торговую сессию. Иногда его приходится буквально руками оттаскивать от компьютера. Учитель Стива, ветеран рынка, однажды заметил - *«Никогда в жизни не встречал человека, который чувствовал бы себя в торговом зале так же комфортно»*. Стив бьется за каждый тик, и ему все равно, болен он или здоров, голоден или сыт, изнурен или полон сил. Сколько раз после открытия торгов он вставал и говорил, что вот теперь хорошо было бы перекусить.

Отслеживая одновременно десять акций, он не пропускает по ним ни одного тика. Он расскажет вам о пробитии всех важных уровней за последние две недели. Стив похож на Дерека Джитера (капитан бейсбольной команды New York Yankees) тем, что, глядя на него, никогда не догадаешься, оказалась ли эта сессия для него катастрофой или, наоборот, огромной удачей. Это я называю концентрацией.

Осень 2008-ого выдалась чудовищно напряженной, мы постоянно находились в рынке. Доктор Импульс торговал с нами уже около шести месяцев. К концу рабочего дня на него страшно было смотреть, он был выжат, как лимон. За плечами у него было всего двадцать три года жизни и полгода карьеры в трейдинге. На протяжении всей сессии он был настолько сосредоточенным на работе, что к концу дня, находился на грани физического, ментального и эмоционального истощения. Рынок требует от вас именно такой степени концентрации.

## **Контроль над эмоциями**

**Я:** *«Я заметил, что тебе бывает сложно совладать с эмоциями».*

**Отстающий-в-развитии:** *«Да, но у меня в этом плане намечаются улучшения».*

**Я:** *«Прекрасно, давай поработаем над этим. В течение следующих трех дней записывай в торговый журнал все, что тебя заводит. Пришли мне этот список, и мы его обсудим».*

**Отстающий-в-развитии:** *«Сегодня я сказал себе, что не позволю себе расстраиваться, и результаты торговли были лучшие».*

**Я:** *«С этой проблемой так просто не справиться. Тебе необходимо работать над развитием качеств, которые помогут взять эмоции под контроль. На самом деле, ничего особенного в этом нет, ведь большинству внутридневных трейдеров приходится делать то же самое».*

Такого рода беседы приходится проводить регулярно. Активно работающие на рынке внутридневные трейдеры, в больше степени подвержены стрессам, чем трейдеры, открывающие долгосрочные позиции. Мы торгуем чаще, поэтому и ошибаемся часто. Если позиция, закрытая с убытком, выбивает из колеи, это может негативно отразиться на следующих трейдах.

Тогда происходит то, что мы называем трейдингом *с копьём наперевес*. Вы погружаетесь в эмоциональное состояние, в котором невозможно мыслить четко и взвешенно. Вы раздражены или расстроены. Такой эмоциональный фон провоцирует на принятие решений, от которых вы в спокойной ситуации наверняка воздержались бы. Проще говоря, ваши действия перестают соответствовать вашим способностям трейдера. Последствия нервного срыва, не заставят себя ждать.

Через несколько дней Отстающий-в-развитии (*Notorious Underperformer*), блестящий выпускник *Лиги плюща*, но явно способный на большее, прислал мне свой список вещей, выводящих его из себя. Надо сказать, что его содержание оказалось достаточно тривиальным. К примеру, человека расстраивал выход из рынка с убытком большим, чем он ожидал. Я предложил ему упражнение на визуализацию (привожу его существенно сокращенный вариант):

Уединитесь в тихом месте. В течение нескольких минут делайте глубокие вдохи и выдохи, пока не успокоитесь. Затем мысленно представьте, что не можете выйти из позиции по устраивающей вас цене. Со всеми возможными подробностями восстановите в памяти последний трейд, который вывел вас из состояния равновесия. Задумайтесь над тем, к чему может привести ваше нынешнее состояние. Например, о том, что если не сумеете побороть эмоциональное расстройство, наверняка пропустите удобные возможности торговли по этой акции. После этого, вновь займитесь дыхательными упражнениями. Несколько раз повторит упражнение.

Советую ознакомиться с работами доктора Стинбарджера, которые помогут вам разобраться в психологии трейдинга. Мое собственное отношение к изучению психологии трейдинга обобщено в этом постинге на Twitter:

Регулярно читая @steenbab, задумался, не стоит ли заканчивать мои блоги фразой - «...большое спасибо, еще - *хотите узнать действительно потрясающие вещи - заходите на TraderFeed*». Распознать собственный трейдинговый потенциал невозможно, без контроля над эмоциями. Почти все наши трейдеры, минут 15 в день посвящают визуализации. Избавиться от эмоциональных слабостей непросто, на это могут уйти недели непрерывной практики. Но вы в принципе способны на то, чтобы развить психологическую силу. Напомню, что, справившись со своими эмоциями, Джи-Мэн сумел преодолеть расстояние от - «Я ухожу», до позиции главного трейдера, а потом и партнера компании.

## **Хорошая новость**

Майк, все это очень сложно. Но, как говаривал Тедди Рузвельт (26-ой президент США (1901-1909)), - «*Ничего на свете не стоит обладания.*

*если для этого не требуется усилий*». Хорошая новость заключается в том, что вы можете обучиться всему этому. Вы имеете возможность совершить нечто великое!

Многие внутридневные трейдеры успешно работали на различных финансовых рынках. И в 1999-ом, и в 2002-ом они выигрывали приличные суммы. Под обвалом рынка в 2008-ом году погибли многие, но для нас, внутридневных трейдеров, этот год оказался самым успешным после года 2000-го. Я разделяю сдержанное отношение Энди Кершнера к разговорам о том периоде - «*Надо очень осторожно вести себя, при обсуждении тех событий. Все, кроме нас, переживали очень тяжелые времена. Когда все вокруг теряют деньги, невольно испытываешь чувство вины перед ними*». Наградой за полностью развитые навыки трейдинга, является наша способность делать деньги в любых ситуациях.

А зарабатываем мы благодаря тому, что занимаемся лучшим делом на свете!

Теперь займемся историями трейдеров, потерпевших поражение, и выясним причины их неудач. На очереди - несколько увлекательных историй и полезных уроков.

## Глава 5. Почему трейдеры терпят неудачи

Вы сидите в баре с приятелями, пьете пиво и не можете оторвать глаз от симпатичной хозяйки заведения. Уверенной походкой вы подходите к стойке и завязываете беседу с очаровательной молодой женщиной. После обмена несколькими обычными фразами, она обращается к вам с не менее-обычным в такой ситуации вопросом - «*А чем вы занимаетесь!*»

Улыбнувшись, вы выдерживаете паузу, подсвечиваете взгляд джордж-клуниевским огоньком и спокойно отвечаете - «*Я - трейдер*».

Молодая женщина поправляет прическу, облизывает губы и сосредотачивает внимательный взгляд на вашем лице - «*Ах, вот как!*»

В самом худшем случае, вечер завершится внесением в *iPhone* номера телефона новой знакомой, и за всем этим будут наблюдать ваши потрясенные происходящим друзья.

В нашей отрасли процент отсева чрезвычайно велик. Трейдеры терпят неудачи и уходят с рынка по разным причинам. В этой главе я поделюсь опытом общения и работы с трейдерами, которым пришлось уйти из дела. Некоторым из них вообще не стоило появляться на рынке, другие не смогли преодолеть трудности. Надеюсь, эти истории помогут действующим трейдерам, избежать явных и столь распространенных ошибок.

В числе причин, ведущих к уходу трейдера с рынка, можно назвать следующие: нежелание адекватно воспринимать сложившуюся ситуацию; отказ от своевременного закрытия убыточных позиций; внутренняя потребность всегда быть правым; неудачная программа обучения; отношение к рынку с позиции инвестора, а не трейдера; нелюбовь к трейдингу.

Последняя причина кажется вполне логичной, но в нашем деле немало, мягко говоря, склонных к излишней осторожности людей, работающих на рынке, но при этом не испытывающих к нему особо теплых и сильных чувств. Они возжелали стать трейдерами в силу социальной престижности этой профессии (сценки в барах и ночных клубах, подобные вышеописанной, мне не раз доводилось наблюдать лично). Работа на рынке только для тех, кто в состоянии изо дня в день, выносить безумное напряжение, не идя при этом, ни на какие компромиссы в плане требований дисциплины. Трейдинг - занятие для элитных исполнителей, способных выдержать сумасшедшую гонку по пересеченной местности, ведь только так можно узнать, чего вы стоите как трейдер. Что касается остальных, им посвящается эта глава.

### Они не слушают рынок

Слишком много трейдеров-новичков уверены в своих познаниях рынка. Если Джим Крэмер (*Jim Cramer* - американский телеведущий, в прошлом менеджер хедж-фонда) может устраивать истерики на телевидении и при этом оказываться правым в пятидесяти процентах случаев, то чем я хуже?!

Здесь уместно провести аналогию с миром спорта. Я люблю гольф. Для некоторых трансляции турниров по гольфу -вызывающее зевоту зрелище, но если мне нравится смотреть их по телевизору, это не основание утверждать, будто мне известен рецепт превращения в профессионального игрока в гольф.

Часто слышу от людей, проходящих у нас обучение - «*Жаль, что не слушал вас раньше*». Рассказываю об этом только для того, чтобы уберечь вас от лишних проблем.

Вы стоите перед выбором. Можно угрохать первые шесть месяцев трейдинговой карьеры, никого не слушая и не выучившись ничему, или же с самого начала вести себя правильно. Через полгода вы овладеете навыками успешной торговли на любом рынке, которыми будете успешно пользоваться в течение всей своей трейдинговой

карьеры. Или же вы превратитесь в разочарованного и никуда негодного неумеху с катастрофическим балансом на торговом счету. Бойтесь оказаться в числе тысяч и тысяч трейдеров, которые уже на старте бессмысленно проигрывают огромные суммы и никогда не сумеют овладеть необходимым для успешной карьеры мастерством.

Следующие несколько страниц посвящены рассказам о трейдерах - в основном, уже бывших, - допустивших распространенные ошибки, которых вы, я надеюсь, не будете повторять. Сумеете избежать их - получите преимущество перед 95 процентами начинающих трейдеров.

Одно из наиболее значимых для молодых трейдеров назиданий, для наглядности предлагаемое их вниманию в письменном виде: - *«Будь самым внимательным слушателем»*. Если благосклонность судьбы привела вас в одну из лучших трейдинговых фирм, то будьте любезны слушать и *слышать*. Вот еще одно напоминание: да не введет вас в заблуждение множество прочитанных книг и проанализированных графиков, изученные балансовые отчеты и сумасшедшая прибыль на личном счету - *вы не имеете представления о том, что надо делать*. Слушайте и учитесь. По мнению директора компании T3 Capital по информационным технологиям Ивэна Лазаруса, на первом этапе балом правит *неосознанная некомпетентность*. Вы не знаете то, что должны знать, хуже всего то, что вы об этом и не подозреваете. Наш босс - Рынок, и он сурово наказывает непокорных. Позвольте опытным и успешным трейдерам довести до вас правила, о которых им стало известно от их босса, от Рынка.

Менеджменту частных трейдинговых компаний хорошо известно о существовании прямой корреляции, между внимательно слушающими и наиболее успешными. Те, кто входит сегодня в пятерку лучших трейдеров нашей компании, были лучшими слушателями в своих тренинг-классах. Все без исключения. Одним из самых лучших слушателей является Доктор Импульс. Однажды он привел меня в изумление, процитировав фразу, сказанную мною несколько месяцев назад. Ума не приложу, как он ее запомнил. Речь шла о чрезвычайно сложной идее, относительно сложившейся на рынке ситуации. Доктор Импульс смог дословно воспроизвести ее. При таком внимании и памяти неудивительно, что он сумел вырасти в прекрасного трейдера.

## **Как стать лучшим слушателем**

Урок номер один: станьте самым внимательным слушателем в вашем классе.

Моим самым любимым политическим ток-шоу является *«Hard Ball»* с ведущим Крисом Мэтьюзом. В своей недавно изданной книге - *«Жизнь это кампания» (Life's a Campaign)*, господин Мэтьюз, сам того не зная, дает чудесный совет трейдерам-новичкам (а также холостым мужчинам):

*«Когда Билл Клинтон был еще простым студентом-янки в Оксфорде, он имел репутацию молодчика, умеющего добиваться девушек. К нему обратился за советом друг, с которым они вместе учились в частной школе Rhodes Preparatory School. Бедняга тщетно пытался добиться расположения женщины своей мечты. «Ты когда-нибудь думал о том, что женщины надо внимательно слушать?» - поинтересовался эксперт из арканзасского Хоупа.*

*Похожую тактику Клинтон использовал и для того, чтобы добиваться высоких оценок. Он был знаменит своим умением распознавать намерения профессоров. Одноклассников будущий президент США приводил в изумление способностью угадывать экзаменационные вопросы. А все потому, что он внимательно слушал в классе и всегда знал, какие темы волнуют профессоров больше всего. Я постоянно говорю об этом своим детям: обращайте внимание на то, чему именно учитель старается обучить вас».*

Параллель между нашей работой и победами Клинтона над женщинами и профессурой достаточно очевидна. Рынок является нашим профессором. Руководитель курса

обучения в частной трейдинговой компании поделится с вами тем, что узнал от своего профессора за последние лет десять. Не стоит считать нас эгоистами, требующими от класса повышенного внимания к собственным персонам (хотя не стоит забывать о том, что вам предстоит торговать нашими деньгами). Лично мне все равно, внимательно меня слушают ученики или нет. Я делюсь с ними накопленными за двенадцать лет знаниями. Мы требуем от них повышенного внимания, поскольку его отсутствие резко повышает вероятность катастрофического провала на рынке.

Не стоит воспринимать мои слова, как свидетельство высокомерного отношения к молодым трейдерам. Позвольте пояснить смысл сказанного. На Рынке существуют особые правила. Опытным проп-трейдерам пришлось затратить даже не недели или месяцы, а годы жизни на упорную работу по распознаванию этих правил. Беседуя с молодыми трейдерами, я не устаю повторять им одно и то же: игнорирование законов Рынка, неизбежно приведет к ужасным последствиям для балансов их торговых счетов. Рынок никогда, никому и ничего не прощает.

### **Трент: прекрасный парень, плохой слушатель, бывший трейдер**

Если все еще относитесь к сказанному скептически, к вашему вниманию - очередная история из жизни трейдеров. Одним из моих самых любимых трейдеров был - подчеркиваю слово, *был* - парень, которого мы все называли Трентом (*Trent*, в честь персонажа фильма "*Swingers*"). Трент мне очень нравился. Трент всем нравился. До сих пор не могу забыть бессонные ночи, после его ухода. Он был первым трейдером, потерпевшим неудачу в компании SMB Capital.

В истории о Тренте, о которой я хочу поведать, косвенным образом фигурирует и Джи-Мэн. В день Святого Патрика мы втроем отправились на Upper East Side (наиболее респектабельная часть Манхэттена). В матче первого тура студенческого чемпионата по баскетболу, команда моей альма-матер, университета Коннектикута, встречалась с Albany. Атмосфера происходящего идеально подходила компании трейдеров-мачо: пиво, гиканье, речевки фанатов и бар полный женщин. Трент пригласил свою подружку и ее сестру, оказавшуюся экс-мисс Флоридой (кого не обрадует компания с экс-мисс какого-то южного штата?).

Сразу же стало ясно, что мисс Флорида запала на Джи-Мэна. Поняв это, Трент подал идею об ужине вчетвером. Но дюжина выпитых кружек пива не пошла Джи-Мэну на пользу. Во время ужина он, ни с того ни с сего, ляпнул мисс Флориде о том, что у него имеется девушка. Трент посмотрел на него так, будто он совершил уголовно наказуемое деяние. *«Я только что уложил тебя в постель к мисс Флориде, и вот тебе, пожалуйста»*, - читалось во взгляде Трента, - *«тоже мне, главный трейдер! Саботировать ситуацию с таким фантастическим коэффициентом риск/прибыль!»* К несчастью для Джи-Мэна, возможности загладить оплошность ему не представилось, так как вскоре наши отношения с Трентом прервались.

Почему Трент потерпел неудачу? Удовольствие от общения с Трентом и с его экс-королевами красоты, по интенсивности примерно сравнимо, с его нежеланием прислушиваться к рынку. Как-то раз, во время летучки в середине торговой сессии, на которой разговор шел о риск менеджменте, мы обсудили опасность работы с акциями, по которым уже открыто большое количество коротких позиций. В частности, была упомянута акция TZOO.

Я настоятельно рекомендовал держаться подальше от этой акции -общая сумма коротких позиций по ней доходила до 62 процентов! Такое может спровоцировать нервничающих маркет-мейкеров и корыстолюбивых быков на *выдавливание коротких продаж*, которое начинается и заканчивается без предупреждения. Цена взлетает и падает, вновь взлетает, затем еще раз взмывает вверх... а потом проваливается в



бездну. В подобных ситуациях поведение цены непредсказуемо и слишком опасно для молодого трейдера. Похоже на то, как разгуливающие по трапеции акробаты и заглатывающие огонь фокусники просят маленьких детей, не повторять этих трюков дома.

Не прошло и трех минут после того, как трейдеры вернулись к торговле, как на экране платформы мониторинга рисков на моем рабочем столе заалела строка с номером торгового счета Трента. Я проверил его позиции. Этот приятель мисс Флориды купил 800 акций TZOO! Разве я только что не сказал, не делать этого? Цена так и не отскочила. Это был явный провал. И последний трейд Трента. Слава Богу, сегодня он имеет хорошую работу.

Если хотите реализовать свой потенциал, постарайтесь стать самым внимательным слушателем в торговом зале, слушайте опытных трейдеров, слушайте и запоминайте. Слушайте, чему нас учит рынок.

### **Гениальный мальчик**

Хочу рассказать о типичном случае. Подобные истории можно услышать от любого, кто проводит курсы обучения в частных трейдинговых компаниях. Место действия, имена и даты варьируются, но финал и причины ухода, всегда одни и те же. Некоторым необычайно умным проп-трейдерам не хватает умения слушать.

Много раз доводилось встречаться в учебном классе со смышленными парнями, которые не умели слушать. Не то, чтобы они были никуда негодными, но их как бы, не существовало. Назовем одного из таких учеников, Гениальным мальчиком (*Boy Genius*). Он не слушал ни более опытных трейдеров, ни партнеров, включая меня. А игнорирование моих рекомендаций, влечет за собой суровое наказание.

Если я чувствую, что молодой трейдер не склонен прислушиваться к сказанному, я беседую с ним за закрытыми дверями, что довольно неприятно. В продолжение беседы я высказываюсь откровенно и жестко, как любой другой хороший наставник повел бы себя, окажись он на моем месте. Несмотря на всю проявленную во время процесса набора симпатию, я не постесняюсь сказать вам в лицо, что если не сумеете двигаться в ногу с остальными, мы продолжим наш путь уже без вас. Говорить правду - моя работа.

Гениальный мальчик был умен и академически подкован. Выпускник престижной и крайне передовой школы искусств на Северо-Западе, при сдаче математического теста на проверку академических способностей (SAT) набрал 800 баллов. В колледже он активно занимался спортом и имел опыт участия в соревнованиях. Интересно, что почти год Гениальный мальчик профессионально играл в блэкджек, причем, судя по тому, что ему удавалось платить по счетам, довольно успешно (честно говоря, не понимаю, как это возможно).

Перед тем, как продолжить повествование об идеально плохом старте трейдинговой карьеры, надо сказать несколько слов о том, как начинается для новых трейдеров работа в частной трейдинговой фирме. Когда новичок приступает к *живой* торговле, его обычно прикрепляют к наставнику. Этот ментор просматривает все трейды трейдера, после их закрытия. Он проверяет правильность отбора акций, следит за тем, чтобы торговля велась в объеме, не выходящем за рамки имеющихся средств (*overtrading*), чтобы позиции соответствовали бы превалирующей на рынке тенденции, убытки не превышали разумного предела. Помимо всего перечисленного, наставник отвечает на вопросы трейдера, дает советы по ситуации на рынке. По окончании каждой сессии трейдер заполняет специальную анкету и передает ее своему ментору.

Трейдеру-новичку следует сконцентрироваться на развитии профессионального мастерства и на формировании разумных навыков работы на финансовых рынках. Нет

ничего страшного в проигрыше денег, на первом этапе трейдинговой карьеры. В то же время, есть целый ряд фундаментальных ошибок, совершать которые совершенно недопустимо. В бейсболе бьют по отрезанному игроку (cutoff player), в баскетболе центровой отесняет от кольца нападающих противника, гольфист следит за тем, чтобы в его голове царили тишина и спокойствие. В нашем виде спорта так же, как и в других, необходимо уважать базисные основы поведения.

Скажем, непростительно упускатьдвигающуюся против открытой позиции цену или торговать слишком большим количеством акций. Если наставник заметит нечто подобное, трейдеру не избежать выговора. Гениальный мальчик не закрылся вовремя, и цена теперь хуже той, что проставлена в торговом плане? Торгуй на ДЕМО! Для работающего и частной трейдинговой компании трейдера, не может быть большего унижения, нежели отлучение от торгов на день и принудительная практика на демо-счете. Возможно, это даже хуже лишения статуса старшего трейдера. Ковбой сначала должен научиться ездить на лошади, и лишь после этого пытаться взобраться на быка.

По сравнению с институциональными трейдерами, внутридневные трейдеры обладают важным преимуществом: они могут мгновенно выйти из убыточной позиции. Перед каждым входом в рынок мы должны определиться с нашим планом действий на случай, если цена акции будет вменяться в нежелательном для нас направлении. Трейдеру-новичку следует начинать торговлю со стандартного лота в 100 акций. Неудачно проведенный трейд с сотней акций фирму не обанкротит, хотя и для трейдера такой трейд не представляет особого финансового интереса, надо же начинать с чего-то. Многие великие трейдеры начинали путь к вершинам благосостояния с *одного лота*. Если рыночная цена достигает обозначенного в торговом плане уровня стоп ордера, невыход из рынка ничем нельзя оправдать.

Институциональные трейдеры имеют дело с огромными позициями. Для того, чтобы продать или купить миллион акций, требуется определенное время, здесь не отделаться нажатием одной кнопки, соответственно, и масштаб потерь может быть колоссальным. Внутридневные трейдеры работают с гораздо меньшими объемами, поэтому всегда могут выйти из рынка, купив по предложению (hitting bid). Хороший внутридневной трейдер может позволить себе множество закрытых с убытком позиций, если проигрыш по каждой из них незначителен. Нам следует уметь в полной мере пользоваться имеющимся преимуществом. Это означает возможность закрытия позиции по предложению.

Наставник Гениального мальчика запретил ему позволять цене двигаться против позиции и проигрывать больше 20 центов по акции. В торговом журнале было полно таких записей. Когда стало ясно, что парень упорствует, и проблема не разрешается, пришлось пригласить его на беседу, с глазу на глаз. Мы обсудили несколько сделок, совершенных им накануне. Я объяснил важность своевременного закрытия убыточных позиций, хотя и Стив, и я много раз говорили об этом в классе (часто на занятиях я неожиданно громко спрашиваю у них - *«Что делать, если цена идет против вас?»* и наши ученики хором отвечают - *«Надо бить по предложению!»*).

Однако, после нашего разговора. Гениальный мальчик все еще испытывал некоторые сомнения в моей правоте. Я задал ему вопрос - *«Ты понимаешь, насколько это важно?»* *«Неуверен, что это и есть самый эффективный способ торговли»*, -ответил он.

Я не ослышался? Этот гений на рынке без году неделя, и уже успел превратиться в эксперта по вопросам эффективности торговли на фондовом рынке? Прикусив губу и еле сдержавшись, чтобы не сказать ему все, что думаю, я перешел к следующему трейду.

Гениальный мальчик купил акцию прямо над уровнем поддержки. Крайне удачный вход в рынок! Именно этому мы их учим! Однако, уровень поддержки был продавлен, после чего цена начала падать. Я повторил уже не раз сказанное: после пробития уровня поддержки трейдер должен продавать. В ответ я услышал от него - *«Но откуда вы знаете, что после этого цена обязательно должна упасть?»* В этот момент я понял, что у нас проблема. Он не слушал того, что ему говорили. Такое мы уже проходили - раз 50, не меньше.

Набравшись терпения, я вновь приступил к разъяснениям - *«Ты купил акцию, потому что она удерживала уровень поддержки. Именно это было причиной, по которой ты решился на трейд. Когда пробивается уровень поддержки, эта причина исчезает, после чего для держания позиции не остается никаких оснований. Нельзя быть уверенным в том, что падение цены будет продолжаться, но это уже не имеет значения. Мы играем в проценты. Позиция открывается при 60-70 процентах вероятности того, что цена пойдет в нужную нам сторону. Если поведение цены не соответствует нашим ожиданиям, надо закрывать позицию и готовиться к открытию новой. Не стоит доказывать свою правоту, когда на другой чаше весов оказываются проигранные деньги. Поэтому, при пробитии уровня поддержки тебе ничего не остается, как выходить из рынка с убытком. Продолжать держать позицию под пробитым уровнем поддержки, значит вести себя как игрок. Мы собираемся в этом офисе не для того, чтобы играть в азартные игры».*

Я задал Гениальному мальчику хорошую трепку. Он был самым талантливым трейдером в классе, а результаты имел самые худшие. Неужели трудно было догадаться, что такие действия не имеют смысла? Я дал ему понять свою озабоченность тем, что он смеет ставить под сомнение основополагающие принципы трейдинга. Само по себе, это являлось знаком того, что он не слушает. Всегда можно найти время и возможность для экспериментов, но на начальном этапе главное - научиться торговать. Он согласился со мной и пообещал впредь не вести себя опрометчиво.

Несколько недель спустя Стив пригласил Гениального мальчика в свой кабинет для того, чтобы обсудить ошибочный трейд. Мне, в свою очередь, требовалось кое-что обсудить со Стивом, и я зашел к нему, не подозревая о том, что он беседует с Гениальным мальчиком. Довольно быстро я заметил, что юноша все время перебивает моего партнера. В конце концов, мне это надоело, и я перебил его, сердито вмешавшись в далеко не плавное течение их беседы, - *«С какой стати ты все время перебиваешь Стива? Когда я учился в юридическом колледже, нас учили немедленно прекращать все разговоры после того, как начинал говорить судья апелляционного суда (Appellate Judge). Не перебивай Стива, когда он обращается к тебе. Молчи и слушай!»*

Честно говоря, меня взбесило поведение Гениального мальчика. Недостаток уважения обязательно проявляется в процессе трейдинга. Если вы неуважительно относитесь к партнеру или к своему клиенту, точно так же будете относиться и к рынку. Не хочу переходить на жаргон уличных гангстеров, но, если не уважаешь рынок, рынок не станет уважать тебя.

Задумайтесь над знаменитой фразой Джулса Винфилда из кинофильма - *«Криминальное чтиво» (Pulp Fiction):*

*«Путь праведника лежит через беззаконие себялюбивых и деспотизм дурных людей. Благословен тот, кто во имя милосердия и добра служит пастырем слабых и проводит их сквозь долину тьмы, ибо он воистину сторож брата своего и искатель заблудших агнцев. В страшном гневе поражу я тех, кто попытается погубить братьев моих. И когда простереться моя длань над ними, ты узнаешь мое имя - Господь Бог».*

Через месяц наставник Гениального мальчика опять попросил меня поговорить с ним, так как он упорно продолжал совершать те же самые ошибки. Убыток по его

торговому счету все увеличивался. Гениальному мальчику еще хватило смелости адресовать Стиву своему наставнику электронное послание, в котором давалось объяснение его убыточным трейдам и выражалось несогласие по поводу проповедуемых нами фундаментальных концепций трейдинга. Что?! Два месяца торговли, никакой прибыли, и он еще ставит под сомнение то, чему рынок научил нас за многие годы?! Его поведение теперь превратилось в тест на терпимость и выдержку. Интересно, справился ли бы Ганди с этим всезнайкой?

Стив думал примерно то же самое. Он переслал мне письмо, сопроводив теоретические изыскания Гениального мальчика комментарием - *«Если все это правда, почему же он наименее прибыльный трейдер из всего класса?»* Я предложил провести еще одну беседу с Гениальным мальчиком, на этот раз в присутствии его наставника.

Признаюсь, что не был внутренне готов к сюрпризу, которым для меня стала эта встреча. Наставник начал с обзора торговли Гениального мальчика и его слабых сторон. Оказывается, теперь он не только отказывался выходить из убыточных позиций, но и удваивал их. Парень не стоял на месте. Он прогрессировал - работал все хуже! На замечания наставника о важности закрытия убыточных позиций Гениальный мальчик не реагировал. Но пришло время отвечать на вопросы людей чьими деньгами он оперирует.

Ответ был таким же, как и несколько месяцев назад - *«Не вижу смысла в закрытии позиции лишь потому, что цена пошла против нее, Она ведь может развернуться, поэтому не понимаю, зачем фиксировать убыток?»* У наставника глаза чуть не вылезли из орбит. Я испытывал дежа-вю. Интересно, если выкинуть его из окна, нас посадят в тюрьму? А какой еще может быть реакция на подобный бред?

Чуть ли не сотню раз я старался объяснить ему, почему надо выходить из акции, цена которой идет против тебя. Наставник пытался вдолбить ему то же самое. Логiku наших рассуждений опровергнуть было невозможно. Я объяснял молодому гению - *«Ты можешь сам до всего дойти. Это нетрудно, тем более, что мозгов у тебя хватает. Проблема в том, что на это уйдут годы. Я учу тебя фундаментальным принципам трейдинга, о которых узнал от рынка. Поверь, я ничего не выдумываю. Или ты всерьез думаешь, что мы со Стивом однажды решили выдумать кучу совершенно произвольных, взятых с потолка правил, а потом собрать другую кучу - уже трейдеров, и дать им в управление собственные деньги? Можешь противиться тому, чему тебя учат. По со временем неизбежно поймешь, что учат тебя совершенно правильным вещам. Все это мы узнали не из книг, не из бесед с другими людьми; мы узнали это в процессе работы на рынке. Я прошу тебя следовать нашим инструкциям не в силу своей эгоцентричности и заикленности на собственной правоте. Честно говоря, лично меня не очень заботит, прислушиваешься ли ты к моим словам или нет. Если нет - тебе придется туго, причем, безо всякой на то нужды».*

Я закончил встречу словами - *«Ты чертовски умен, парень. Твои способности явно выше среднего уровня, с которым нам приходится иметь дело в нашем торговом зале. Надеюсь, что ты справишься с проблемой и пойдешь в гору».*

Спустя несколько дней, этот трейдер прислал мне письмо, в котором сообщал об уходе из компании. Проявив чуткость, он написал о том, что не хочет и дальше проигрывать наши деньги. Я был удивлен и разочарован. Мы были готовы продолжать работать с ним, что с нашей стороны, возможно, было глупостью. Таланта Гениального мальчика хватило бы на дюжину успешных трейдеров. Как человек он мне очень нравился.

Некоторым молодым трейдерам бывает трудно понять, что простого набора заданных способностей недостаточно для понимания трейдинга. Думаю, что с Гениальным мальчиком дело обстояло именно так. Уверен, этот человек обладал всеми задатками для того, чтобы превратиться в успешного трейдера. До сих пор не могу простить себе,

что мы не смогли убедить его слушать нас. Совершенно бесполезная и необязательная трата наших сил и, что еще важнее, его тоже.

### **Они не любят трейдинг**

У себя в офисе я провожу собеседование с амбициозным молодым дарованием. Оно смотрит мне в глаза пристальным взглядом и заявляет – *«Я буду работать лучше и напряженнее всех в торговом зале»*. Моя реакция на такие слова довольно традиционна, протираю глаза, ощущаю неприятное чувство deja-vu и стараюсь не показать скептического отношения к услышанному. Видите ли, на моей памяти, еще ни одно интервью не обходилось без этой избитой фразы. Ни одно!

*«Я буду работать лучше и напряженнее всех в торговом зале»* - наиболее часто звучащая фраза во время интервью в частных трейдинговых компаниях. Еще более приятной музыкой для ушей интервьюера стали бы слова - *«Готов целую вечность работать на вас, совершенно бесплатно»* (возможно, такое намерение идет вразрез с положениями трудового законодательства, но ведь я не юрист). Какой босс не мечтает о работающем и непритязательном персонале? Но после того, как с отбором покончено, начинается курс обучения. В силу простых законов физики, далеко не каждый оказывается способным на полную самоотдачу в работе, но выкладывающиеся полностью пользуются заслуженным уважением у руководителей фирмы.

Рабочий режим, в котором пребывают наши ученики, напоминает будни профессиональных спортсменов, в пору предсезонной подготовки тренирующихся по 6-8 часов в день. И те, и другие, готовят себя к спортивному сезону, который принесет им либо обильные финансовые дивиденды и гордость от одержанных побед, либо горечь поражения и глубокое разочарование. Обучающиеся в частных трейдинговых компаниях ежедневно просматривают видеоролики своих сделок; вносят в торговый журнал подробные записи; тщательно готовятся к открытию каждой сессии; с религиозным рвением анализируют результаты работы; каждый день совершают 15-минутные упражнения на визуализацию; в выходные дни много раз прокручивают записи трейдеров. В уик-энд! Когда другие играют в тачбол (touch football - разновидность американского футбола) или накачиваются пивом, эти ребята смотрят трейдинговые записи! Часто приходится слышать истории о том, как рано или поздно рьяное усердие вознаграждается успехом в школе, спорте и жизни. То же самое относится и к торговле на финансовых рынках. Проп-трейдерам хорошо известно, что результаты торговли в часы торговой сессии определяются качеством подготовительной работы, выполняемой до открытия рынка.

Некоторые наставники расстраиваются, видя, что ученики не проявляют должного усердия. Вполне естественно, что учителя рассчитывают на ответственное отношение со стороны учеников, которое проявляется в прилагаемом усилии. Но я отношусь к этому несколько иначе. Недостаток самоотверженности и преданности делу у молодых трейдеров, я объясняю просто: по моему мнению, корень проблемы в том, что эти люди не любят трейдинг.

Мало кто знает или понимает, что на самом деле значит быть трейдером. Такое понимание приходит лишь после начала торговли, на реальном счету. Во время собеседования можно рассказать о распорядке дня трейдера. Действующий трейдер может по телефону описать кандидату свой рабочий день. Но способов моделирования профессионального трейдинга не существует. Это тот случай, когда вкус плода узнаешь, только попробовав его. С другой стороны, надо признать, что многие интервьюеры обходят молчанием вопрос о том, сколько придется работать. Некоторые кандидаты не знают, сколь суровые испытания ожидают их. Обучение новых трейдеров в компаниях, предлагающих скрупулезно разработанную и насыщенную

программу тренинга, протекает с 8 часов утра до 6 часов вечера. Под конец дня, большинство учеников чувствуют себя до предела вымотанными.

Как уже было сказано в начале этой главы, многим нравится идея о том, чтобы просто *быть* трейдером. Это кажется классным. Им попадались на глаза выпуски сегодня уже не существующего журнала *Trader Monthly*, и в своих мечтах, они видели себя на обложке журналов, снятых в обнимку с супермоделями у трапов частных самолетов. Это хороший способ добиться безусловного уважения товарищей и знакомых. Будем откровенны: нередко женщины, с которыми меня знакомили, проявляли повышенный интерес к моей персоне, лишь только узнавали о моей профессии. Уже превратившись в своих фантазиях в трейдеров, они млеют от воображаемых картин, в деталях представляя себе, тот образ жизни, который скоро, совсем скоро будут вести. Самое интересное во всем этом то, что *мечта имеет все шансы на превращение в реальность*. Однако, фантазии не материализуются, если вы не готовы платить соответствующую цену.

Многие люди не склонны к тяжелой работе. А трейдинг требует тяжелого каждодневного труда. К вечеру в ваших глазах будет читаться усталость. Иногда в выходные дни мои глазные мышцы сводит судорога, от накопившегося за неделю напряжения. Кисти рук дрожат мелкой дрожью - следствие усталости от бешеного обращения с компьютерной клавиатурой. Приходится устраивать перерывы в трейдинге и массировать болящие руки. К вечеру пятницы чувствую себя так, будто мне пришлось сдавать подряд четыре экзамена по конституционному праву. Некоторых трейдеров тошнит от одной мысли, о просмотре видеороликов на выходных. Такое требует серьезной отдачи, люди не желают возвращаться к своим трейдам, после окончания сессии. Осилить все это можно лишь в том случае, если испытываешь любовь к трейдингу. В противном случае, ничего не выйдет.

Проблема в том, что невыполнение всех выставляемых рынком условий наверняка, приведет к поражению.

## **Мясник: трудолюбивый работник, который никогда не убивался из-за трейдинга**

Представляю вашему вниманию историю еще одного ученика, которая станет иллюстрацией невозможности добиться успеха в трейдинге, без любви к нему. Речь идет о бывшем игроке университетской баскетбольной команды. Почему мы называли его Мясником (*The Butcher*), скоро станет понятно. Мясник был выпускником известной своим либерализмом школы искусств. Во время собеседования, он вел себя необычайно спокойно. Контроль над эмоциями, явно не был его ахиллесовой пятой. Мне он понравился. Мясник поклялся в верности трейдингу и в том, что все силы отдаст финансовым рынкам. В качестве доказательства действенности рабочей этики, он привел свои достижения на ниве баскетбола. Мясник сумел утвердиться в основном составе клуба и стать одним из его ведущих игроков. Сказанное показалось мне достаточно убедительным.

В продолжение всего курса обучения Мясник выказал себя прилежным учеником. Наши опытные трейдеры открыто говорят ученикам о том, что самых нерадивых попросят уйти. Штука-баксов - один из наших трейдеров - любит загадывать, кто из новичков окажется слабым звеном (делая ставки на рынке, мы зарабатываем себе на жизнь, поэтому побочные ставки вроде этой, можно считать естественным продолжением нашего основного рода деятельности). Время от времени Джи пытается вытянуть из меня инсайдерскую информацию. Но у меня, ее нет.

Помню, как однажды Мясник остановил меня в коридоре и спросил, доволен ли я его работой. Мне это показалось странным. Если у нас есть претензии к ученикам, мы тут

же сообщаем им об этом. Новые трейдеры обычно не стремятся узнать то, что я думаю о них. Стив говорит, что они до смерти боятся меня. В первые недели они стараются держаться от меня подальше. Как и некоторые другие наставники, в начале обучения мы пытаемся сбить с них спесь и ведем себя очень строго, но ближе к концу курса смягчаемся, что способствует росту их уверенности в своих силах. И на таком фоне Мясник пытается переговорить со мной.

Когда его класс перешел на реальную торговлю, его результаты оказались ниже ожидаемых. Хуже всего то, что ему ни разу не удалось завершить торговую сессию с позитивным балансом. За первый месяц торгов, ему лишь однажды удалось добиться этого. Затем он опять подошел ко мне с разговором, причем то, как он это сделал, произвело на меня сильное впечатление. Наша беседа длилась минут тридцать, в течение которых Мясник с упорством заправского мазохиста, пытался выяснить вероятность своего увольнения и всевозможные подробности соответствующей процедуры.

В продолжение первых четырех месяцев человека могут уволить, лишь, если он постоянно совершает какие-то абсолютно неприемлемые действия. Плохой результат торговли не является достаточным основанием для увольнения трейдера. Но мы уже 11 недель работали вместе, а единственное, что интересовало Мясника, это произведенное на меня впечатление. Возможно, потребность в постоянной обратной связи и в оценках действий, является характерной чертой нынешней молодежи, принадлежащей к поколению тысячелетия. Спасибо еще за то, что его мама не позвонила мне. Парень не задавал никаких вопросов собственно о трейдинге, не интересовался тем, что подлежит улучшению в его работе, на что следует обратить внимание. Никаких специфических вопросов о рынке. Мясник просто зондировал почву, во что бы то ни стало, пытаясь понять, насколько прочно он сидит в кресле трейдера.

Месяца реальной торговли хватило мне на то, чтобы понять: Мяснику не суждено превратиться в стабильно выигрывающего трейдера.

После закрытия наши трейдеры просматривают записи сделок. Мясник уходил из офиса еще до этого.

Поскольку наши трейдеры уделяют серьезное внимание предсессионной подготовке, они приходят в офис в районе 7:45 утра Мясник появлялся в 8:30. Мы не рассматриваем это как опоздание, допуская, что некоторые трейдеры могут готовиться к торговой сессии дома.

Перед утренней летучкой мы собираем новых трейдеров и беседуем с ними отдельно, дабы убедиться, что у них нет проблем с пониманием правил определения *горячих* акций. Всем молодым трейдерам задается вопрос о наиболее удачной, по их мнению, торговой идее. Мясник слишком часто называл ту же торговую идею, что и высказавшийся до него трейдер.

Я попросил старшего трейдера проверить его торговый журнал. Оказалось, что он не ведет его. Нередко во время торгов он был занят тем, что читал новости НБА на веб-странице ESPN (спортивный кабельный телеканал). Результаты второго месяца не отличались от первого: Мяснику только однажды удалось закрыть день с положительным балансом. Подготовь мы еще сотню трейдеров, он со своими результатами все равно оказался бы на дне *турнирной таблицы*. Полагаю, что процентов 80 населения США торговали бы успешнее Мясника, причем без всякой подготовки. Так как почти половина торговых сессий заканчивалась для него превышением лимита на потери, в конце концов, парень добился вычета из месячной зарплаты.

Время от времени мы посылаем к молодняку опытных трейдеров с рекомендациями по возможным трейдам. Мясник всегда выслушивал предложения, но никогда не задавал

дополнительных вопросов. Не припомню случая, когда он следовал бы советам успешных трейдеров.

Во время наших субботних совещаний, я призываю трейдеров быть смелее, ставить перед собой сложные задачи и больше доверять своим силам. Например, мы советуем трейдерам вести торговый журнал, и я постоянно напоминаю, что отсутствие подробных записей о трейдах означает беспочвенность претензий на конкурентоспособность. Замечая вялость и индифферентность некоторых трейдеров, я всегда выговариваю им — *«Если не любите трейдинг, пожалуйста, уходите и занимайтесь поисками чего-то другого. Есть много людей, умоляющих нас предоставить им шанс проявить себя. Уступите место тем, кто больше мотивирован»*.

В конце каждого месяца мы беседуем с трейдерами. Я намеревался сообщить Мяснику о том, что его результаты уникальны в своем роде: ничего подобного мне пока не приходилось видеть. Но накануне разговора я получил от него электронное письмо с сообщением об уходе и с признанием того, что трейдинг не является его истинным увлечением. Аминь.

Я слышал, что Мяснику удалось устроиться на хорошую работу, на которой он проявил себя блестяще - как трудолюбивый и прилежный сотрудник. Для меня эта новость не стала неожиданностью. Ведь парень сумел проявить себя в баскетболе, именно благодаря своему трудолюбию. Уверен, он обязательно добьется успеха, когда найдет дело, которое заденет его за живое и по-настоящему увлечет его. Трейдинг оказался не для него. Страстно любя баскетбол, Мясник тренировался до полного изнурения и, в конце концов, сумел достичь определенного профессионального статуса. Как трейдер, он не имел ни малейшего шанса, поскольку трейдинга не любил. В такой ситуации самый лучший в мире учитель трейдинга оказывается бессильным.

### **Неспособность ликвидировать убыточные позиции**

Анализ работы наиболее успешных трейдеров свидетельствует о том, что всем им приходится мириться с большим числом мелких проигрышей. Балансы их торговых счетов пестрят убыточными трейдами, по которым было проиграно 7 центов, 5, 3 или даже один цент. Хороший внутридневной трейдер, редко когда проигрывает за один раз более полдоллара. Многие, почувств неладное, мгновенно выскакивают из рынка. Один из базовых принципов торговли, который вдальблывается в головы молодых трейдеров во всех приличных частных трейдинговых фирмах, гласит: следует выходить из акции, цена которой двигается против открытой позиции. Кто неспособен усвоить эту несложную истину, обречен на провал. Рано или поздно, рынок жестоко их накажет.

Перед каждым трейдом вы должны составить план на случай выхода из рынка, при неблагоприятном движении цены. Например, весной 2009-го года я торговал акцией WFC. На следующее утро после опубликования позитивного для компании отчета о доходах, акции WFC открылись с бычьим разрывом вверх, но позже, изменив внутридневную тенденцию, стали снижаться. На уровне 18.25\$ быки не смогли справиться с ценой предложения (offer price) - явный знак того, что на рынок был выставлен огромный отложенный ордер на продажу. Я открыл короткую позицию. В случае подъема до уровня 18.30\$ я выходил из рынка, анализировал информацию и составлял план следующего трейда. Для справки: цена так и не коснулась уровня 18.30\$, и позиция была благополучно закрыта на уровне 17.60\$ после того, как рынок стабилизировался. В данном случае план выхода не сработал, но я был готов к такому сценарию и наверняка зафиксировал бы убыток, поднимись акции WFC до уровня 18.30\$.



## Смайли: возвращение в Гонконг

Вспоминая Смайли (*Smiley*) - одного из наших бывших трейдеров, не могу удержаться от улыбки. Смайли сам по себе был вечной улыбкой, казалось, что он весь лучился позитивной энергией, которая заливала весь наш торговый зал. Смайли любил трейдинг и обладал поразительным сходством с бейсболистом Ичиро Сузуки из команды Seattle Mariners. Как сейчас вижу его улыбающимся, торгующим любимой акцией GOOG. Однако, у него была одна большая проблема. Он не мог выходить из акций, цена которых шла против его позиции.

Смайли очень любил акцию GOOG. А почему и не полюбить акцию, с такими объемами и волатильностью? Когда наша компания была еще совсем молодой, трейдеры пользовались большей свободой действий. Вскоре стало ясно, что в этом мы ошибались. Сегодня уже никто не разрешит новому трейдеру работать с бумагой, ценовые движения по которой так же изменчивы и размашисты, как по GOOG. Но мы были тогда молоды и лишь учились искусству управления частной трейдинговой компанией.

Смайли уверенно входит в десятку самых симпатичных людей, бок о бок с которыми мне довелось торговать. Никогда не видел в торговом зале никого, более счастливого, чем он. Как-то после закрытия сессии трейдеры решили отпраздновать очередной успех - наша компания быстро набирала обороты, и в торговом зале царило оптимистичное настроение. Смайли разразился длинным монологом на тему своей любви к трейдингу. Английский не был его родным языком. Представьте себе Эдди Мерфи в (*Saturday Night Live*) (музыкально-юмористическая передача на канале NBC), произносящего на ломаном английском - *«Бейсбол очень добр ко мне»*. Смайли просто заменил бейсбол трейдингом. Порой чувствовалось, что он испытывает трудности коммуникации с нами. Быть может, своей улыбкой Смайли пытался замаскировать факт отсутствия полноценного общения.

Итак, мы сидим и выпиваем, а этот тихий парень говорит, не умолкая. Смайли рассказал о своей работе в Гонконге, где он был специалистом по компьютерной видеографике. Он участвовал производстве множества фильмов. Незадолго до прихода в нашу компанию, он отказался от предложения работы над фильмом - *"Mission Impossible III"*. *«Я хочу делать то, что люблю. А люблю я трейдинг»*, - гордо заявил Смайли.

Мы работали с ним над проблемой выхода из акций, цена которых движется в неблагоприятном направлении. Поначалу, это выразилось в простой рекомендации - *"Смайли, если цена сравнялась с тем, что обозначено в твоём торговом плане как уровень выхода, то, пожалуйста закрывай позицию"*.

Он энергично кивал головой, всем своим видом выражая полное согласие. Заметив, что Смайли открылся, я спрашивал его о цене выхода. *"Триста восемьдесят пять, Майк"*, - орал он в ответ.

Через десять минут, когда цена акций GOOG была уже на уровне 383\$, Смайли все еще держал позицию, по которой проигрывал 4 пункта. Не скажу, что это приводило меня в восторг:

*«Послушай, Смайли, я думал, что твоя цена выхода была на 385\$?»*

*«Да я должен был выходить по ней».*

Смайли с готовностью соглашался и кивал головой, а я не знал, что мне с ним делать. Вообще-то, старший трейдер или партнер неохотно инструктируют трейдера насчет закрытия позиции, которую не отслеживает сам. Я не следил за спуском акций GOOG к уровню 383\$, поэтому не мог судить о том, насколько оправдана продажа на этом уровне. В то же время, будучи партнером, я обязан требовать от трейдеров соблюдения базовых правил торговли. По каждой открытой позиции, они должны иметь план выхода. В случае, если они игнорируют ими же самими составленный план входа,

следует указать им на это. Поэтому я поинтересовался у Смайли, где он собирается продавать свою любимую акцию GOOG, если она не пойдет опять вверх.

*«Белла, я избавлюсь от нее, как только начнется новое движение вниз».*

Проходит минут десять. Акции GOOG вырастают на три пункта, а потом опять соскальзывают вниз. На моем риск-мониторе видно, что Смайли не продал ее при подъеме. Сейчас цена была уже ниже первоначального уровня 383\$.

*«Что, Смайли, GOOG опять завалили?»*

*«Да. Надо было выходить из нее».*

Скоро мне стало совершенно ясно, что простое перебрасывание фразочками в случае со Смайли не работает. Стив предложил упражнения на визуализацию, которые помогли бы справиться с психическим торможением. Мы перепробовали множество техник, но ни одна из них не сумела заставить Смайли, выходить из убыточных акций. Состояние его торгового счета было неплохим; на самом деле, он был в плюсе. На торговлю акциями GOOG уходило процентов восемьдесят его времени. Но когда цена шла против него, он не мог заставить себя нажать на клавишу и убить позицию. В результате, неудачный трейд уничтожал всю сгенерированную им прибыль.

Цена по акции GOOG на четыре пункта удалась от его цены выхода, и спустя четыре часа, Смайли все еще держал позицию открытой. Все это время он сидел у монитора как приклеенный, не пропуская ни одного тика. Его пальцы были на клавиатуре, в любой момент готовые ударить по предложению, опустись цена ниже. Цена опускалась ниже, Смайли ни на секунду не отрывал взгляда от монитора, не в силах заставить себя продать акцию. Это все равно, если бы центральный полузащитник замер в ожидании сигнала куортербека и не отреагировал бы на него.

Единственное, что могло заставить Смайли выйти из рынка, это указание Стива или скорый сигнал об окончании торгов: мы не позволяли ему оставлять позиции на ночь. Впрочем, иногда не срабатывал даже звонок об окончании сессии. В таких случаях Смайл еще несколько часов оставался у монитора, пока, полностью не ослонившись, спрашивал сонным голосом *«Как мне быть?»* Конечно, он и тогда улыбался счастливой улыбкой, будто мимо него только что продефилировала супермодель Жизель Бундхен. Мы со Стивом лишь недоуменно пожимали плечами. Однажды Стив прямо сказал ему - *«Смайли, дорогой, неужели трудно понять, что надо избавляться от позиции, когда цена идет не в ту сторону? Во всяком случае, не стоит ждать закрытия биржи».* Со временем, ликвидность после торговой сессии по акциям GOOG начала падать. Все труднее становилось закрывать трейды по приемлемым ценам. Мы старались вычислить оптимальную цену закрытия, но, поскольку сами не торговали акциями GOOG, нам было трудно сообразить, насколько подходит для продажи, та или иная цена.

Я все еще в состоянии отчетливо представить Смайли, напряженно следящего за ценовой лентой. В такие минуты он походил на офицера противоракетной обороны, готового нажать кнопку пуска баллистической ракеты в ответ на ядерную атаку противника. Но, ОН НИКОГДА НЕ ПРОДАВАЛ. Тоже мне великий Уоррен Баффет, не верящий в продажи.

Это довольно типичная для молодых трейдеров проблема. Вам тоже придется поработать над ее решением. Одна известная частная трейдинговая компания практикует интенсивные упражнения, целью которых является выработка у молодых трейдеров доведенной до автоматизма привычки, выходить из убыточных позиций. Менеджеры фирмы просматривают все трейды, и если проигрыш по ним превышает 20 центов, новым трейдерам приходится давать развернутые объяснения своих действий. Закрытие позиции по цене хуже, нежели та, что фигурирует в торговом плане, автоматически ведет к отстранению от реальной торговли. Следующий день провинившийся вынужден провести, торгуя на демо-счете. Мы знаем, сколь

унизительно это для трейдеров. В нашей компании приняты упражнения на визуализацию, с помощью которых мы стараемся решить проблему, еще до перехода трейдеров на реальную торговлю.

Если вы испытываете трудности с закрытием убыточных позиций, начните с простого упражнения на визуализацию. Уединитесь в тихом месте. Сконцентрируйте внимание на процессе дыхания. Делайте глубокие вдохи и выдохи. Сосредоточьтесь на потоке дыхания, пронизывающем все тело. Спустя несколько минут, начните мысленно представлять себе вашу торговую платформу. Воспроизведите в мельчайших подробностях сопутствующие трейдингу звуки и визуальные впечатления. Представьте себя держащим длинную позицию, с заранее составленным планом выхода из нее. Мысленно представьте, что акция двигается против вас, и вы продаете по предложению. Перейдите на другую акцию и повторите весь процесс. Необходимо насытить сознание картинками, которые позволят вам в случае необходимости немедленно продавать акции, цена которых снижается.

Я до сих пор люблю Смайли. Суть всех неприятностей в том, что трейдинг не является его делом. Насколько мне известно, сейчас он в Гонконге и вновь создает боевики. Естественно, ни на мгновение не переставая улыбаться.

## **Несбыточные ожидания**

У меня есть прекрасные новости для тех, кто недавно ступил на стезю трейдинга. Трейдерами еще более худшими, чем сейчас, вы уже никогда не будете (на самом деле, это довольно спорное утверждение). К несчастью, случается и так, что некоторые трейдеры вообще не прогрессируют. На заре моей карьеры недостатка в клиентских деньгах проп-трейдеры не испытывали. Продувшему счет трейдеру не составляло труда убедить себя и других в том, что для успешной торговли ему необходима лишь новая накачка деньгами. Такие люди, подобно дегенерирующим игрокам-аферистам, охотились за состояниями других людей. С тех пор, ситуация во многом изменилась. Интересующихся недавним прошлым проп-трейдинга, я отсылаю к Эндрю Спэнтону. Для того, чтобы превратиться в стабильно выигрывающего трейдера, необходимо время. От качества администрирования в частных трейдинговых компаниях, зависит продолжительность периода становления успешного трейдера, но свести график обучения до масштаба точки, никому не по силам.

Очень часто менеджерам по найму персонала во время интервью задают вопрос, как быстро новые трейдеры могут начать зарабатывать. Многие кандидаты слышали, что на это уходит год. Некоторые считают, что начать уносить деньги с рынка можно только через пару лет активной торговли. Нам известно, что большинство наших успешных трейдеров начинают стабильно успешно торговать, уже к концу третьего месяца. Правда, у других на это уходит около года. В среднем, период акклиматизации у проп-трейдеров, торгующих в компаниях, подобных нашей, занимает от шести до восьми месяцев.

Бывают и исключения. Некоторым требуется для этого больше года. До тех пор, пока в их действиях присутствует прогресс, пока они упорно улучшают свои показатели, руководители частных трейдинговых фирм продолжают оказывать им всяческую поддержку. С другой стороны, встречаются особо одаренные субъекты, вылезающие в плюс уже в первый месяц.

Вашей наградой за затраченные в течение периода обучения усилия и за низкооплачиваемое ученичество, становятся навыки профессионального трейдинга, которые позволят вам еще многие годы успешно торговать на любом из финансовых рынков, зарабатывая - и довольно прилично - себе на жизнь. По сути, это не что иное, как лицензия на печатание денежных купюр. Мастерство не приходит само по себе,

для этого требуется время и опыт. Процесс становления трейдера можно сравнить с развитием карьеры куортербека в Национальной футбольной лиге (NFL). Многим ли в первом же сезоне удастся принять участие в *Pro Bowl*? И вообще, кто из новичков сумел ярко проявить себя на самом старте карьеры? На память приходят лишь имена Джо Флакко и Бена Ретлисбергера. Большинству для этого потребовалось много лет, включая братьев Мэннингов, каждый из которых выигрывал *Super Bowl* (игра за звание чемпиона Национальной футбольной лиги).

Новым трейдерам так же, как и куортербекам НФЛ, необходима *длительная подготовка* - постоянные и упорные тренировки. Приблизительно в такой же ситуации находятся, еще разве что, тяжелоатлеты и киноактеры. Вам нужно торговать. Вам нужен опыт по дешифровке рыночных моделей и подгонке торговых формаций к вечно изменяющимся условиям рынка. Вы должны научиться распознаванию моделей и разработке стандартных торговых планов для каждого отдельного случая. По настоящему научиться работать с этими моделями можно, только при торговле на реальном счете. Трейдинговый симулятор - вещь полезная, но не идет ни в какое сравнение с *реальной* торговлей, когда результат имеет вполне осязаемое значение.

В большинстве частных трейдинговых компаний как опытные, так и начинающие трейдеры добиваются успехов во всех своих начинаниях.

Они амбициозны. Они предъявляют к себе высокие требования и стремятся к быстрому успеху. Их честолюбие простирается настолько далеко, что они мыслят себя только на ведущих позициях. Успех сопутствовал им всегда и во всем, так почему им не пробиться на первые роли в мире финансовых рынков? Когда вы станете трейдером, то почти наверняка будете торговать ужасно. Выразусь предельно откровенно, если до сих пор у меня это не выходило: парень, тебе придется плохо.

Сказанное отнюдь не означает, что начинающий трейдер, обречен на проигрыш крупной суммы денег. Хорошая программа обучения обучит вас формациям, с помощью которых возможно добиться успеха. На первых этапах следует работать по наиболее простым схемам. Скажем, в первую неделю новые трейдеры торгуют только от уровней поддержки и сопротивления. Следующую неделю следует посвятить отработке техники открытия позиций, после пробития технических уровней. Еще одна неделя уходит на овладение импульсными трейдами (*momentum trade*). После наступает черед консолидационных формаций. Главное в том, что трейдеры набивают руку на одном типе сделок за один раз.

Некоторые новички рассчитывают на немедленный успех, и когда он запаздывает, это отражается на их работе. Не получив то, чего хотели, они совершенно напрасно делают абсолютно ненужные вещи. Некоторые увеличивают объемы, полагая, будто это поможет им заработать больше денег. Другие приходят в уныние и перестают тщательно готовиться к торговле. «*Какой смысл убиваться, если все равно ничего не получается, и я не могу уносить деньги с рынка?*» - спрашивают они себя, и решаются на рискованные шаги, которых не стал бы совершать опытный трейдер. Это приводит к серьезным провалам и лишь усугубляет проблему. Теперь они действительно оказались в яме, выбраться из которой будет нелегко.

Не существует верного способа заработать деньги, однако есть верный способ правильно начать свою жизнь в трейдинге. На первом этапе вы должны сосредоточиться на процессе и внутренне принять то, что 8-12 месяцев уйдут на овладение ремеслом, без чего невозможно превратиться в стабильно позитивного трейдера. Если вы неготовы или неспособны на такое, следует заняться поиском другого занятия. Некоторые люди не могут пожертвовать почти годом жизни, либо вследствие финансовых обстоятельств (на серьезный доход в этот период рассчитывать нельзя), либо чисто психологически не готовы к такой гонке, исход которой неясен. В

таком случае, опять-таки, лучше уходить сразу, ибо рынок безразлично относится к вашему финансовому положению или к эмоциональному складу.

Не могу выразить всю ничтожность результатов первых шести месяцев торговли с точки зрения перспективы вашей карьеры трейдера. Они не имеют никакого значения, их можно сравнить с результатами предсезонных контрольных матчей. Скажем, лично я за первые восемь месяцев уступил рынку 36 тысяч долларов. В продолжение этих первых месяцев работы на рынке закладывается фундамент 20-30 летней карьеры. Насколько значительными, спустя десять лет, покажутся результаты первых шести месяцев? Для меня они оказались пустяковыми. Когда придет время покупать дом, неужели вы полагаете, что для этого потребуются деньги, полученные в течение первых шести месяцев, а не на третьем году трейдинга?

Процесс превращения в стабильно зарабатывающего трейдера, может стать самым сложным испытанием в вашей жизни. Отнеситесь к этому процессу с величайшим уважением. Вы не заслужили право быть успешным трейдером. Пока вы заслужили право только на то, чтобы тяжело работать в течение следующих 8-12 месяцев, обучиться новому ремеслу и выяснить для себя крайне важную вещь: насколько хорошим трейдером вы можете быть.

## Голливуд

В 2008-ом году в нашей компании проходил обучение молодой человек, пришедший к нам из мира бизнеса. Старший трейдер дал ему прозвище Голливуд (*Hollywood*), и оно осталось за ним (позже я объясню, почему). Голливуд был сотрудником известной финансовой компании и искал возможность стать трейдером. Первые восемь месяцев работы у нас оказались для него очень удачными, а результаты двух месяцев из восьми были, как говорится, выше крыши. Но Голливуд только раскачивался. Вскоре он вошел в тройку наиболее успешных молодых трейдеров в нашем торговом зале.

Голливуд пользовался большим успехом и у женщин симпатичный парень со спортивным телосложением. Однажды к нам пришла женщина-фотограф, которая должна была сделать снимки торгового зала. Перед уходом она как бы, между прочим, задала несколько наводящих вопросов о Голливуде. Информация о том, что у него есть девушка, ее явно разочаровала, но не выбила из колеи. *«Его фото получились неплохими»*, - заметила она, - *«дайте мне знать, если у него ничего не получится с девушкой»*.

Голливуд был необычайно талантлив, и поначалу его дела складывались более чем удачно. К несчастью, у него были крайне завышенные ожидания касательно старта трейдинговой карьеры. Имейте в виду, что он пришел из мира бизнеса, и на своем прежнем месте работы получал, как минимум, 100 тысяч долларов в год. Сумма, заработанная им у нас в течение первых восьми месяцев, для трейдера-новичка была блестящим результатом. Большинству трейдеров такое удастся лишь на втором году торговли. Результат Голливуда можно было считать успехом.

Следует учесть и то, что начало трейдинговой карьеры Голливуда совпало с серьезными изменениями в мире. Инвестиционный банкинг летел в пропасть. Еще вчера казавшиеся незыблемыми банки, банкротились один за другим. Даже банку Goldman Sachs пришлось озаботиться реструктурированием своей бизнес-модели. Главным пунктом повестки дня, для большинства финансовых учреждений, стал вопрос выживания. Людей на Уолл-стрит увольняли пачками. Над теми, кто еще работал, дамокловым мечом нависла угроза оказаться на улице. В такой ситуации трудно было представить скорое возвращение эпохи крупных годовых премий. По сравнению со своими бывшими коллегами, Голливуду еще крупно повезло.

Он познакомился с девушкой (не хочу утверждать, что женщины с их ярко выраженной тягой к обустройству семейного гнезда сбивают несчастных трейдеров с

пути истинного, но в данном конкретном случае именно существо женского рода разрушило карьеру Голливуда). Ее дом был ближе расположен к Филадельфии, чем к Нью-Йорку. После переезда к ней, Голливуду пришлось перейти на *удаленный трейдинг*. Торговля из дома складывалась совсем иначе. Он продолжал выигрывать, но находился теперь вдали от места действия. Рядом с ним уже не было молодых трейдеров - Манимейкера, Доктора Импульса и Тикстера, провоцировавших его на дополнительные усилия. Он не мог видеть, как они делали деньги. Он потерял связь с конкурентной средой, которая принуждала его работать над собой и постоянно повышать уровень мастерства.

Нежданно-негаданно, я вдруг получил от него электронное послание с уведомлением об уходе. Будучи неудовлетворен тем, как он прогрессировал в последнее время, он посчитал, что ему следует сменить сферу деятельности. Голливуд, не считаешь ли ты свое решение, как-то связанным с переездом к этой девушке?

Я попросил старшего трейдера попытаться привести его в чувство. Задание было дано Джей-Томе - звезде канала CNBC и, в некотором смысле, аналогу Голливуда. Джей-Тома ценил женщин, как никто другой, поэтому он мог понять, что творится в душе молодого, талантливого и симпатичного парня, ради девушки принимающего решение переехать из города. Избранная Джей-Томой тактика действий, носила не прямой характер. Он хотел убедить Голливуда в том, что уговоры вернуться в Нью-Йорк не имеют НИЧЕГО общего с трейдингом, мол, речь идет всего лишь о взаимоотношениях с особями противоположного пола. *«Их здесь миллионы, а среди миллионов — тысячи хороших»*, - так Джей-Тома обосновывал тезис о необходимости возвращения в Нью-Йорк. Он обрушил на голову Голливуда страшные проклятия, за отказ от возможности познакомиться со всеми нью-йоркскими красавицами.

За годы карьеры на финансовых рынках Джей-Тома заработал много денег с помощью трейдинга и инвестиций. Он любил иногда посидеть в баре с молодыми трейдерами. Они смотрели на добившегося успеха старшего товарища снизу вверх. Мне несколько раз пришлось наблюдать, как он, сидя в окружении ребят за столиком бара, тоном выдавшего виды ветерана рассказывал им байки. В такие моменты Джей-Тома напоминал дедушку, который рассказывает внукам сказки. Будучи великолепным трейдером и неплохим наставником, он пользовался ситуацией для того, чтобы донести до них идеи, которые помогли бы им в их работе.

Джей-Тома серьезно наехал на Голливуда, сделав ему, большой втык за то, что он упускает из рук блестящую возможность. По его словам, начало карьеры вышло на славу, а в будущем дела пойдут еще лучше. Голливуд согласился с весомыми доводами и решил остаться в деле. Порядок был восстановлен, благодаря таланту убеждения Джей-Тома. Однако, через несколько недель, Голливуд еще раз сообщил о том, что решил уйти. Мы ничего не могли поделать.

Когда на рынке наступало затишье, мы со Стивом часто вспоминали этого парня. В удачные дни, когда все наши трейдеры закрывали сессию в плюс, я думал о том, сколь удачным этот день оказался бы для Голливуда. Ни у меня, ни у Стива не было никаких сомнений в его таланте. Вне всякого сомнения, ему удалось бы заработать массу денег, остаться он в нашем офисе. Он был достаточно хорош. К несчастью, не удалось убедить его в том, что на все требуется время. Голливуд оказался заложником своих завышенных ожиданий касательно скорого выигрыша.

Ни одна торговая сессия не проходит без того, чтобы я не вспомнил о Голливуде. Он наверняка стал бы героем *истории успеха* и в этой книге оказался бы рядом с Доктором Импульсом и Манимейкером в главе - *Эти парни — лучшие в своем деле*. Голливуд имел все данные для того, чтобы превратиться в лучшего трейдера компании SMB Capital.

Даже прозвище он сумел заполучить соответствующее. Нашим трейдерам и очевидно, фотографу - не хватает его. Он был отличным парнем, полным радости и оптимизма. Беда в том, что длительность кривой оценивалась им неадекватно. Был бы счастлив, если все сложилось бы иначе, и нам Стиву, Джей-Тома и мне - удалось бы убедить его остаться.

В порядке справки: незадолго до публикации книги мне позвонил Голливуд. Он хочет вернуться. У Джей-Тома может появиться серьезный конкурент.

### **Хочу быть правым! А деньги придут!**

Трейдеры. Такие же, как и все, но им трудно смириться с тем, что они оказались неправы. У них сформировалось определенное мнение относительно акции. Когда поведение цены идет вразрез их ожиданиям, они впадают в ступор, упрямо настаивают на том, что скоро акция, одумавшись, начнет вести себя правильно и, что самое главное, наотрез отказываются закрывать убыточные позиции. Как я уже рассказывал, успешные внутридневные трейдеры мгновенно избавляются от бесперспективных акций. Не вкладываясь в рынок эмоционально, они не нуждаются во внешних доказательствах своей правоты.

Заинтересованность стабильно зарабатывающих трейдеров в совершении хороших сделок достаточно очевидна. Они понимают, что контролировать результаты невозможно. Здравый смысл, которым эти люди безусловно обладают, подсказывает, что держать убыточную позицию лишь ради доказательства своей правоты бессмысленно. Это плохой, непрофессиональный трейдинг. Вы работаете не для того, чтобы быть правыми. Целью вашей работы является получение прибыли. В лучших частных трейдинговых компаниях молодых трейдеров учат концентрации на совершении хороших сделок.

### **Мэр**

Когда мы еще были совсем молодой компанией, у нас работал один довольно яркий трейдер. Home Box Office (компания кабельного телевидения) могла бы снять о нем целый сериал. Назовем его, Мэром (*The Mayor*). В офисе он появлялся наряженным, либо в спортивный костюм, либо в роскошный смокинг от Armani. Вероятно, это был первый знак, на который нам следовало обратить внимание. Должен сказать, что спортивный костюм был очень хорошим, такие носит Майкл Джордан, когда отдыхает в Atlantis (роскошный курорт на Багамах). В нашей недавно открытой компании, еще не существовало дресс-кода. Сегодня мы не разрешаем трейдерам находиться на работе в спортивных костюмах. Более того, в нашем офисе не приняты деловые костюмы и галстуки.

До появления в компании SMB Capital, Мэр успешно торговал опционными контрактами. Сразу же стало ясно, что он хорошо чувствует акции. Мэру удавалось выдержать все движение, не закрывая позицию до самого конца, до разворота рынка в противоположную сторону. Такое по силам, лишь суперзвездам трейдинга. Ко всему прочему, ему было абсолютно несвойственно чувство страха.

В один из первых дней Мэр выиграл более четырех тысяч долларов. Он сделал все возможное, чтобы весть о его успехе дошла бы до всех в торговом зале. *«Посмотрите, я сделал четыре штуки!»* - восклицал он, обращаясь к самой хорошенькой девушке-трейдеру. Затем он подбежал к Стиву - *«Четыре тысячи у меня в кармане!»* Потом ко мне, после меня пришел черед Джи-Мэна, и так далее. Его восторг был искренним. Мы очень радовались за него. У Мэра был ребенок в Европе, которого он

поддерживал материально. Хвастливость не такой уж большой грех, тем более, что изливающаяся из него энергия даром не пропадала, - он заражал ею других.

Рискуя отвлечься от темы, тем не менее, не могу не упомянуть о том, что Мэр напоминал мне моего первого босса - легендарного и блестящего главу юридического комитета Палаты представителей штата Коннектикут, Ричарда Тулисано. Его называли «*Королем Ричардом*» за то, что в Коннектикуте ни один закон не мог вступить в силу, не будучи им одобренным. Он имел привычку брать меня с собой на прогулки по Хартфорду, маршрут которых часто пролегал, мягко выражаясь, не по совсем престижным районам. Где бы мы ни появлялись, повсюду люди приветствовали его. Ричард вступал с ними в беседу, спрашивая, как обстоят дела у того-то и того-то. Казалось, он знаком со всеми жителями города. Мэр тоже был человеком, которого окликали по имени на улицах. И он любил трейдинг.

Доказав, на что способен в деле, он обратился к нам с просьбой разрешить ему торговать из дома. С нашей стороны возражений не последовало. Однажды, торгуя акцией PD, мы заметили, что он держит открытой позицию в огромном минусе. Стив немедленно отправил ему по электронной почте письмо, предупредив, чтобы он был осторожнее. Мэр объяснил, что акция скоро развернется, и что он совершенно уверен в своей позиции. На вопрос Стива о цене закрытия Мэр назвал уровень, отстоящий от рыночной цены еще на 50 центов. Отскока не последовало, торговая сессия закрылась, а Мэр остался с открытой длинной позицией.

Стив позвонил ему и попросил выйти из рынка. Мэр выдал прогноз на открытие следующей сессии с бычьим разрывом вверх. Стив заметил, что разумнее закрыться сейчас, а утром начать все заново. Мэр подчинился, но с видимой неохотой. Поскольку цена открытия по акциям ID действительно оказалась бычьей, Мэр выразил неудовольствие настоятельными рекомендациям Стива, разразившись необыкновенно многословным электронным посланием, в котором отстаивал свою точку зрения на происходящее. Стив терпеливо объяснил ему, что накануне, еще до окончания сессии, можно было выйти из акции PD по цене, которая была намного лучше цены открытия следующего дня.

Несмотря на это, так сказать, недоразумение, Мэр продолжал успешно торговать и стабильно зарабатывать деньги. Но потом мы опять увидели, что он держит сильно убыточную позицию по акции PD. Между ним и Стивом опять произошел обмен мнениями по рынку, но на этот раз Стив разрешил ему оставить позицию.

Следующую сессию акции PD открыли, значительно ниже цены закрытия предыдущего дня. Мэр упорно цеплялся за купленные акции. Стив послал ему письмо с указанием выйти из рынка. Мэр слезно умолял разрешить ему оставить позицию открытой, приводя массу доводов в ее защиту. Стив попросил определиться с ценой закрытия, и Мэр назвал ее.

Прошло несколько часов, а акция все еще лежала на дне. Стив еще раз связался с Мэром, который вновь попытался доказать ему свою правоту. Поскольку сами мы не торговали этой акцией, пришлось принимать его аргументы на веру. Кроме того, мы были еще молодой, неустоявшейся фирмой, и в определенном смысле, являлись заложниками таланта Мэра. Стив еще раз попросил назвать цену, по которой Мэр собирался закрываться.

Отскок по акции так и не состоялся, цена опять начала валиться и добралась до уровня выхода Мэра, но он оставил позицию открытой. В конце концов, Стив решил прекратить его мучения и сам закрыл трейд. Скоро на наш электронный адрес пришло выдержанное в раздраженных тонах письмо, в котором он выражал свое неудовольствие происшедшим. Нельзя сказать, что оно стало для нас сюрпризом. Стив выразил сочувствие в связи с убыточным трейдом, отметив при этом, важность



поведения цены. Мэр настаивал на своей правоте и посоветовал понаблюдать над тем, как будет торговаться этой акцией в ближайшем будущем. Принудительное закрытие настолько взбесило его, что он больше никогда не торговал в нашей компании. В конечном итоге, мы потеряли на нем немного денег, но избавились от чреватой неприятными последствиями переоценки его трейдерских способностей.

Для Мэра ощущение правоты оказалось важнее, чем получение прибыли. Не то, чтобы он хотел доказать нам свою прозорливость, речь скорее шла о его самолюбии. Он не сумел позволить цене стать верховным арбитром в этом споре. Определенное мнение касательно перспектив той или иной акции, может принести пользу при торговле на рынке, однако если движение цены вступает в противоречие с теорией, необходимо уступить реальности и немедленно выходить из рынка.

К сожалению, нам не довелось узнать, насколько сильным трейдером мог бы стать Мэр. Для тех, кто интересуется эпилогом этой истории, сообщу, что цена на акции PD, так и не пошла вверх. Ну а тем, кого не интересует эпилог, могу сказать, что теперь вы мыслите как настоящие трейдеры.

### **Не забывайте: вы трейдер, а не инвестор**

Иногда я шутливо обращаюсь к молодым трейдерам - *«То, что вы делаете, называется трейдингом, а не инвестированием»*. Нас не заботит, где через пару лет окажутся акции RIMM, AAPL или GS. Хотелось бы, естественно, чтобы все они подорожали (это неплохо отразилось бы на балансе наших личных счетов), но персональные пожелания для трейдеров неуместны.

Заработав первые деньги, я, чрезвычайно гордясь собой, приобрел для своего личного счета целую корзину наилучших технологических акций. Там были акции AKAM, AMZN, INTC, MSFT. BRCM. Я собрал все самое лучшее и стал ждать спуска этих акций к важным техническим уровням поддержки, чтобы купить еще. Помню, что, купив акции BRCM на уровне 85\$, я назвал трейд золотым. Деньги рекой лились в мой карман. Я подсчитывал в голове цифры прибыли, не подозревая о том, что угодил в ловушку.

В годовом масштабе у меня, как у внутридневного трейдера, никогда не было крупных потерь, даже когда фондовый рынок разнесло на кусочки от взрыва интернетовского пузыря. Несмотря на то, что тогда мне еще не хватало навыков работы с короткими продажами, я сумел избежать серьезных убытков. Самый крупный убыток, который мне довелось пережить, случился по моему личному инвестиционному счету. Это не какие-то там *минус 10 процентов*. Речь идет о существенных потерях. Дело в том, что при покупке я использовал кредитную маржу. У меня не было никаких цен закрытия по акциям, стоимость которых валилась, как подкошенная. В некоторых случаях потери достигали 80-90 процентов от стоимости покупки. А ведь вначале казалось, что я действую по вполне разумному плану: купить, держать и молиться. В конечном итоге, оказалось, что я держу массу убыточных длинных позиций.

Во время обвала фондового рынка в 2000-01 годах я, подобно многим другим инвесторам, не заглядывал в балансовую выписку моего личного счета. В то время на вечеринках, за столиками ресторанов и даже в тренажерных залах, можно было услышать одну и ту же фразу - *«Я больше не интересуюсь балансом личного счета Это слишком депрессивно»*. И очень болезненно.

Помню беседу с незнакомцем, которого мы с папой подвезли до дома, от стадиона Yankees. (Ремарка по поводу Yankees - моей любимой команды. Во время ее великой беспроигрышной серии, мы с папой имели сезонные абонементы. Мы присутствовали на матче 7-го тура, когда Буни совершил победный хит против Вейкфилда Мы сидели на трибуне во время обеих игр против Arizona Wildcats, когда сначала Тино, а потом и

Брозиус двумя аутами свели матчи вничью. Мы были там и тогда, когда молодые питчеры команды The Florida Marlins, - Беккет, Барнетт и Павано встали на пути грозных бэттеров Yankees.) Еще одно яркое впечатление, -беседа о фондовом рынке с этим господином, которого мы подвозили от стадиона.

В эпоху интернет-бума люди постоянно говорили об акциях. На вечеринках. После церковной мессы. В вагоне подземки. Иногда беседы завязывались между незнакомыми друг с другом людьми. А когда собеседники узнавали о том, что я трейдер, они мгновенно начинали относиться к сказанному мной так, будто я Джим Роджерс.

Непрофессиональные трейдеры охотились за информацией, о следующей *горячей* акции. Незнакомец со стадиона Yankees спросил меня, - *«Во что сейчас стоит вкладываться?»* Я рассказал, что у меня куплено. Мой совет предварялся объяснением специфики своей работы: я не финансовый советник, а специализирующийся на краткосрочных позициях трейдер. К сожалению, я почувствовал, что мой собеседник не уловил разницы, между долгосрочным инвестированием и спекулятивной торговлей. Затем я сказал, возможно, самую большую глупость из всех, которые могу припомнить - *«Я владею всеми этими акциями. Они довольно рискованны, но так как я еще молод, то могу позволить себе большие убытки».*

Рассудком можно понять, что молодому человеку легче пережить существенные потери по личному счету, нежели вышедшему на пенсию человеку. Но я не забыл тона, каким это было сказано. Меня не беспокоила возможность потерять деньги по купленным бумагам. Свое будущее, я не связывал с их котировками. Неприятно об этом вспоминать, но моя беседа с попутчиком чем-то походила на финансовую рекламу, в конце которой сияющий оптимистической улыбкой персонаж скороговоркой проговаривает обязательное предупреждение о рисках.

Не могу сказать, с какого бодуна я решил, что существенные убытки нестрашны. Абсолютно нелогичное суждение. Я вел себя, как дурак, инвестора из меня не вышло. В некотором смысле, я оказался жертвой американской мечты. В то время, все владели ценными бумагами, и я возжелал того же. Я мало задумывался над риском снижения курса акций и последствиями проигрыша серьезных денежных сумм. Проигрыш от инвестирования, возможно, был больше, нежели мой дед сумел заработать за всю свою жизнь. Какого черта я считал такое приемлемым?

Суровый и неприятный урок придется помнить вето оставшуюся жизнь: я трейдер, а не инвестор. Риск инвестирования превышает риск, связанный с моим трейдингом, в конце концов, инвестированию я не обучался. Мне никогда не приходилось заниматься изучением долгосрочных тенденций. В своей работе я никогда не задействовал стратегии долгосрочного инвестирования. Есть профессионалы, на чьи советы стоит положиться. Я не принадлежу к их числу.

Во время недавнего кризиса банковской системы, мне звонили среднего уровня инвесторы, которых интересовало мое мнение о происходящем. Особенно часто звонки поступали на мой мобильный телефон, когда индекс DOW (сокращенно от Dow Jones Industrial Average фондовый промышленный индекс Доу-Джонса) находился в районе значения 6700. Вскоре после этого он отскочил до уровня 9600. На все вопросы я отвечал, что не являюсь специалистом по долгосрочному инвестированию.

Люди дико нервничали, переживая за судьбу своих сбережений. Какая страшная вещь - страх! В 2008-ом году многие с ужасом наблюдали за тем, как испарялись деньги, накопленные за десятки лет упорного труда. После звонков от инвесторов, я ощущал легкое чувство вины, прекрасно понимая, что звонившие люди были смущены моим отказом, проконсультировать их. Как он, будучи трейдером, не может дать совет по инвестированию?

Я не занимаюсь инвестированием. Этот урок я усвоил еще в 2001-ом году. Мое представление об инвестировании не более продвинуто, чем у среднестатистического инвестора. Но стоит пустить меня в торговый зал, посадить за платформу и графики, снабдить новостями по некоторым акциям, и я закрою в плюс 9 из 10 торговых сессий. На такое я способен. Это моя работа, и я в ней мастак.

Более того. Заприте меня в торговом зале, предоставив доступ к Level II (журнал лимитных заявок торговой системы NASDAQ, позволяет наблюдать колонку цен покупателей и продавцов, на основании чего возникает полная картина ценового движения); отрежьте мне все новости и отключите CNBC; выключите графики; ограничьте доступ к капиталу; запретите общение с другими трейдерами - и я все равно сумею заработать себе на жизнь. Я - трейдер.

Существует верный способ начать карьеру трейдера. И есть множество путей, которые приведут к краху и разрушат вашу мечту. Успех в огромной степени зависит от отношения к процессу обучения. Очень многим молодым трейдерам, имевшим все задатки для того, чтобы добиться успеха на рынке, пришлось испытать горечь поражения. Надеюсь, поведанные вам истории трейдеров-неудачников, помогут избежать повторения стандартных ошибок. Существует верный способ начать карьеру на рынке, который рано или поздно приведет к пониманию того, насколько хорошим трейдером вы можете быть.

По улицам Нью-Йорка ходит много бывших сотрудников частных трейдинговых компаний, которые могли бы стать прекрасными трейдерами, но упустили свой шанс. Им надо было быть настойчивее.

## Глава 6. Жить для того, чтобы торговать каждый день

Вам идет четвертый десяток, вы в расцвете сил, женаты и имеете трех дочек-красавиц. Вы являетесь владельцем фонда прямого инвестирования (private equity fund), на финансирование которого идет небольшой процент прибыли от вашего трейдинга. У вас несколько квартир в Нью-Йорке и коммерческая недвижимость в разных частях страны. Вы являетесь завсегдатаем престижного гольф-клуба. Медовый месяц вы с женой провели на Фиджи. Естественно, что из всех машин предпочтение отдается Порше. Ваш личный торговый счет растет изо дня в день. Вам оплачивают частые интервью на ведущем канале финансовых новостей CNBC. После каждого закрытия торговой сессии, молодые трейдеры толпятся у вашего стола в надежде урвать лакомый кусочек знаний о рынке. Ваша частная трейдинговая фирма наделяет вас такими полномочиями на совершение сделок, о которых простые смертные трейдеры не смеют и мечтать. По утрам вы просыпаетесь со знанием того, что сегодня вновь предстоит заниматься любимым делом: торговлей на фондовом рынке. Кто вы?

Вы Джей-Тома, старший трейдер частной трейдинговой компании. Вы опытный трейдер, который живет для того, чтобы торговать.

Это одна из моих самых любимых фраз о трейдинге - *«Жить для того, чтобы торговать»*. Простые слова, но они так много говорят о складе ума ветерана рынка. Если только сумеете настоять на своем, хорошие времена обязательно наступят. Сумеете остаться в деле - рано или поздно превратитесь в опытного трейдера. Но для этого надо уметь выживать на рынке. Многим это не по силам.

В этой главе мы расскажем о минах, на которых часто подрываются трейдеры-новички - о неверии в собственные силы, о страсти к прогнозированию, о поведении в офисе, следствием которого становится увольнение, и о чрезмерной поспешности на старте. Вы встретитесь с трейдерами, с кем мне довелось работать вместе - в том числе, и с Джей-Томом. Их истории помогут избежать типичных ловушек. Возможно, однажды вы заслужите право, именоваться успешным ветераном финансового рынка.

### Джей-Тома: из небытия, до CNBC

Молодой трейдер, которому не исполнилось еще и 24 лет, лежит на софе в кабинете знаменитого психолога и рассказывает свою печальную историю - «Я боюсь входить в рынок. Только что я потерял 80 процентов своего торгового капитала. Не знаю, что мне делать».

Не знаешь, что делать? Утри сопли, тряпка, и начни зарабатывать. Трейдеры не любят рассказывать о таких вещах, но сцены, подобные описанной выше, не являются чем-то необычным. Совершенно неудивительно, что всем, кто сумел остаться в деле, пришлось хорошенько помучаться, изыскивая пути выживания. Всеобщего рецепта здесь не существует. Сгодиться могут и психоанализ, и йога, и специальная диета. Некоторые справляются с проблемой, прекратив отношения с вбивающей в депрессию подругой.

Когда Джей-Тома начал торговать, он получал 10-30 процентов от заработанных денег. Его целью было занять собственный торговый счет, вся прибыль по которому принадлежала бы ему. Для этого Джей-Томе надо было увеличить счет компании, по которому он работал, на 250 тысяч долларов. Правда, даже этих денег не хватало для достаточного финансирования его торгового счета, поэтому пришлось занимать еще 250 тысяч, под 12 процентов годовых. По сути, он должен был наторговать миллионы, чтобы получить возможность работать на собственные деньги. В конце концов, он добился своего и начал оставлять себе 100 процентов сгенерированной прибыли, после уплаты комиссионных (которые в те времена были в шесть раз больше, чем сегодня... ужас!).

Джей-Тома заработал достаточно денег для того, чтобы получить возможность торговать на собственном счете. Прекрасное достижение для человека, 24 лет от роду! Но затем не ведающий жалости рынок, сполна проявил свою жестокую натуру. В течение первых трех месяцев Джей-Тома потерял, почти все свои деньги - более 200 тысяч долларов. Обрушившийся на него рынок, со свирепостью цунами, порвал в клочья торговый снег молодого и талантливого трейдера. У него оставалось тысяч 50, не больше.

Среднего уровня трейдера наверняка одолела бы депрессия. Кстати, а как насчет вас? Но Джей-Тома удивительным образом сумел выбраться из ужасного положения. Он разыскал знаменитого психолога, специализирующегося на улучшении результатов спортсменов, и начал работать над преодолением эмоциональных проблем, негативно воздействовавших на трейдинг. Джей-Тома стал бояться торговать. Сеансы психоанализа, - их посещают многие трейдеры, но распространяться об этом не принято, - оказались плодотворными. Спустя десять лет, он все еще занимается делом, которое любит: трейдингом.

Этот известный спортивный психолог обучил Джей-Тома технике тренинга, которую он практикует, и по сей день. Трейдер последовал совету психолога и стал вести ежедневный журнал, в который аккуратно записываются торговые планы на все трейды. Джей-Тома поставил перед собой амбициозные цели, подчинив все свои действия их достижению. Были определены наиболее удачные и подходящие его стилю трейдинга формации, после чего акцент в работе стал делаться на них.

В нашей работе рынок требует от вас способности к переменам. На нашем ринге рынок обрушивает на вас чудовищные удары, - иногда совершенно неожиданно, - сбивает с ног, и вы валяетесь на полу, униженный, растерзанный и истекающий кровью. А рынок стоит над вами и, ухмыляясь, ждет, когда вы опять подниметесь на ноги, чтобы очередным сокрушающим ударом вновь отправить вас на пол. Вы оказываетесь перед выбором. Можно уйти, и так поступило множество моих бывших коллег, но можно попытаться остаться. Если сумеете выжить для того, чтобы на следующий день продолжить игру, рано или поздно перед вами откроются фантастические возможности.

Позвольте рассказать вам старую трейдерскую историю, которой любит делиться с новичками Джей-Тома. Вместе с ним, курс обучения проходил выпускник колледжа Lafayette College (престижный частный колледж в Пенсильвании), который однажды вошел в кабинет управляющего партнера частной трейдинговой фирмы и объявил о своем уходе - «На рынке уже нельзя работать — никаких шансов заработать приличные деньги». Это было сказано в сентябре 1998-го года. Совсем скоро интернет-бум золотым дождем прольется на головы трейдеров. В тот год Джей-Тома заработал больше миллиона долларов, а его бывший коллега отправился работать в офис своего родителя, занимавшегося производством пластмасс.

## **Не заикливайтесь на прогнозировании**

Лично для меня из всех трейдинговых сценариев наибольшую трудность представляют те, в которых в качестве действующих лиц присутствуют чрезмерно агрессивные покупатели или продавцы. За 12 лет торговли на рынке, я просмотрел достаточное количество пленок и имею достаточно четкое представление о том, как торговать акциями во внутридневном режиме. Я чувствую диапазон, в котором акция будет находиться в течение 98 процентов времени биржевой сессии. Когда акция оценивается более-менее объективно, я воздерживаюсь от действий. Но, как внутридневной трейдер, я стремлюсь использовать любую краткосрочную неэффективность рынка (inefficiency of the market). Чувствуя, что акция опустилась слишком низко, я либо избавляюсь от короткой продажи, либо открываю длинную позицию. Чувствуя, что рынок перекуплен, - либо закрываю покупку, либо инициирую короткую продажу. Конкретное решение зависит от той или иной внутридневной тенденции по акции. Звучит достаточно просто, не правда ли? Покупать внизу, продавать наверху. Ведь

именно этому нас обучали в седьмом классе средней школы перед соревнованием по трейдингу?

Иногда институциональные инвесторы, находясь в состоянии паники, выставляют на рынок колоссальные заказы. А исполняющие эти заказы трейдеры, особым мастерством не блещут. Эти трусы стремительно тащат цену вниз, тем самым лишь усложняя себе задачу продавать. (Невозможно забыть героев классической ленты 80-ых - *«Их поменяли местами» (Trading Places)*, Рэндольфа и Мортимера с площадки фьючерсов на апельсиновый сок, помогавших близкому к обмороку трейдеру, который по своим длинным позициям получил убыток на сотни миллионов долларов).

Один из сценариев моей игры подразумевает открытие позиции в ситуации, когда я чувствую отклонение цены, в надежде на разворот и ее возвращение к более *справедливому* значению. Это называется - *трейд истощения (Fade Trade)*. Напоминаю, на протяжении последних 12 лет, я наблюдаю за поведением цены по шесть с половиной часов в день. Моего опыта и знания рынка достаточно для определения уровня цены, на котором она должна находиться в течение дня. В этом я так же силен, как Тайгер - в ударах путтером. Но на рынке работают разные трейдеры, иногда попадают и не умеющие торговать, не способные разглядеть прорыв так же хорошо, как я.

Проблема возникает тогда, когда в распоряжении этих типов находится капитал, задействование которого, способно привести рынок в движение. Я выхожу с убытком, когда рыночная цена достигает уровня моего стоп ордера. А потом, уже после исполнения заказа, паника прекращается, и цена возвращается к нормальному значению. Но меня уже выбило из рынка. По существу дела, я потерял деньги из-за того, что кто-то оказался плохим трейдером. Такое очень действует на нервы. Подобные случаи происходят каждый день, причем неоднократно и по разным акциям. Я нечасто выдаю прогнозы. Правда, у меня всегда имеется мнение касательно будущего поведения цены той или иной акции. Однако, если оно не подтверждается показанием ленты, я воздерживаюсь от действий. Марк Дуглас в книге — *«Дисциплинированный трейдер» (The Disciplined Trader)* пишет - *«Если вы верите в то, что настрой по той или иной акции является определенно бычьим или медвежьим, начинайте действовать только после того, как уже сам рынок подтвердит ваше мнение»*. Если у меня длинная позиция, и после появления на рынке слишком агрессивного продавца, цена опускается до обозначенного в моем торговом плане уровня выхода, я продаю, не колеблясь. Я никогда не оставляю позицию открытой, потому что считаю излишне агрессивного трейдера придурком. В противном случае, я уже несколько раз успел бы спустить счет до нуля. Когда акция бьет по моей цене выхода, я выхожу.

Рынку наплевать на мое мнение относительно объективной цены той или иной ценной бумаги. Молодые трейдеры часто ошибаются, полагая, будто суть трейдинга в делании прогнозов, и думая, что они могут двигать рынок своей тысячей акций или, что еще хуже, своими зелеными мнениями.

### **Брюзга: как прогнозирование вредит молодым трейдерам**

Некоторое время назад у нас работал очень умный трейдер. Брюзга (*Crabby*) по-настоящему любил рынки. Но он был, одержим прогнозированием поведения цены на полгода вперед. За это трейдеру деньги не платят. Брюзга часто подходил ко мне с вопросами типа того, какой будет цена на нефть через шесть месяцев. Мой ответ был всегда один и тот же - *«Не имею представления»*. Брюзга удивленно смотрел на меня, и по его глазам можно было понять, что он думает: как может партнер частной трейдинговой фирмы не иметь собственного мнения о том, где окажется цена на сырую нефть через полгода?

Со временем любопытство Брюзги становилось все более интенсивным. Несколько раз на дню, он обращался ко мне с одним и тем же вопросом, каждый раз формулируя его по-новому - «*Как вы считаете, нефть сможет до конца лета добраться до уровня 60 долларов?*» Мой ответ звучал, как и прежде - «*Не имею представления*». Брюзга смотрел на меня пораженно. В конце концов, после очередного его вопроса, уже я посмотрел на него с удивлением. Мне хотелось победить его в этом обмене удивленно-смешными взглядами, но с Брюзгой трудно было справиться. В ответ на мое удивление, он соорудил еще более удивленное лицо. Проклятье!

Все свободное время Брюзга тратил на изучение отчетов по нефти стараясь выработать прогноз на полгода вперед. Работа над профессиональными навыками трейдинга, заботила его гораздо меньше. Работающий по краткосрочным позициям трейдер, даже если он правильно оценивает среднесрочную перспективу рынка, акции или сектора, обязательно должен обладать развитыми навыками торговли, иначе ему не удастся поймать движение. Вместо того, чтобы тратить время и энергию на бесполезное прогнозирование, лучше заняться повышением профессиональных навыков, ибо, в конечном итоге, все решает уровень мастерства. Дерек Джотер не тренировал фастбол (он не питчер), и вам нет нужды упражняться в фундаментальном анализе (вы трейдер).

Проп-трейдеры должны уметь непредвзято анализировать поступающие на рынок данные. Многие трейдеры воспринимают данные довольно предвзято, сквозь призму своих субъективных предпочтений. В августе 2009-го года, это было особенно очевидно. Общий настрой трейдеров относительно акции AIG был резко негативным. Вдруг, все дружно решили, что будущее компании трагично, и акция может только дешеветь. Идентифицируемые покупатели и внутридневные тенденции роста игнорировались напрочь, все новости воспринимались предвзято, во внимание принималось лишь то, что не противоречило общему настрою на короткие продажи. Неудивительно, что подъем цены с уровня 14\$ до 50\$ застал этих трейдеров врасплох, и они сильно пострадали от выдавливания коротких позиций (short squeeze).

Брюзге пришлось покинуть нас, так как он не мог зарабатывать деньги трейдингом. Проп-трейдеры прекрасно воспользовались мощными движениями по нефти в 2007-ом и 2008-ом годах. Мы покупали акции нефтедобывающих компаний и продавали их. Ни одному из нас внутридневных проп-трейдеров - ни разу в голову не пришла сумасшедшая мысль о том, сколько будет стоить нефть через шесть месяцев. Мы не имели ни малейшего представления об этом, и честно говоря, нам было наплевать. Мы были слишком заняты деланием денег. Это называется трейдингом, а не прогнозированием.

## **Рынку наплевать на ваше мнение**

Внутридневные проп-трейдеры не занимаются составлением прогнозов. Мы предоставляем это аналитикам хедж-фондов. Более циничный автор, написал бы несколько иначе: мы предоставляем это аналитикам хедж-фондов, которые в 2008-ом году потеряли 40 процентов своего капитала. Мы - внутридневные трейдеры, которых интересует движение цены в продолжение биржевой сессии. Мы одержимы мыслью о том, как заработать деньги *сегодня*.

Не хочу показаться нескромным, но сказанное хорошо иллюстрирует прекрасная сцена из «*Воинов Уолл-стрит*» (*Wall Street Warriors* - документальный телесериал об участниках рынка с Уолл-стрит), с участием вашего покорного слуги. Двигающаяся камера дает панораму класса, за моим столом сгрудились молодые трейдеры и обсуждают со мной значимость сделок на ленте. Я озвучиваю принципиальную базисную мысль - «*Цены определяют институциональные клиенты, а не я. Мне на мобильный телефон не звонят из*

компании *Goldman Sachs*, интересуясь моим мнением, о направлении движения на рынке. Никого не заботит, что я думаю». Это важная мысль, которую обязательно следует усвоить молодому трейдеру. Доктор Стинбарджер (крестный отец психологии трейдинга, автор трех книг, включая «Дневной трейдинговый наставник» (*The Daily Trading Coach*)) недавно сделал в своем блоге красноречивую запись - «Рынку до лампочки все ваши взгляды на политику и экономику. Торгуйте в соответствии с тем, что происходит на рынке, а не в вашей набитой нигилистскими фантазиями голове». Никого не интересует ваше мнение относительно того, в каком направлении должна двигаться цена акции.

В интервью, данном *Wall Street Cheat Sheet* (один из ведущих американских финансовых блогов), специалист по вопросам макро-стратегии Барри Ритольц делится мыслями касательно позиций, цена по которым изменяется в неблагоприятную для вас сторону - «Когда проблема становится очевидной, просто закрывайтесь. Это означает выход из рынка и перемещение капитала в другие акции. Не стоит жениться на позициях». Билл Миллер много лет был менеджером-звездой инвестиционного фонда. Однако со временем выяснилось, что модель его трейдинга базировалась на принципе: если что-то не работает и опускается, прикупи еще. Поступив так с *Freddie Mac* (*Federal Home Loan Mortgage Corporation* (*FHLMC*)) - крупнейшее американское ипотечное агентство), он закончил свою карьеру.

Итак, если никто не озабочен вашим мнением об акции, из этого следует сделать определенные выводы. Наплюйте и вы на все мнения. Просто торгуйте. Наблюдайте за поведением цены. Если оно подтверждает ваш бычий настрой, открывайте длинную позицию. Если цена против всех ваших ожиданий начинает заваливаться, иницируйте короткую продажу. В этой философии трейдинга нет ничего сложного, однако молодые трейдеры обычно сторонятся ее, и как следствие, оказываются обделенными наилучшими впечатлениями, какими только может одарить трейдера фондовый рынок. Недавно на мой электронный адрес пришло письмо от молодого человека, испытывающего явную страсть к рынку. Он уже успел поторговать различными инструментами, и все еще не закончил изучение трейдинга. Полагаю, в ближайшем будущем мы познакомимся с ним лично. Будучи заинтересованными в кандидате, мы просим его ответить на несколько вопросов. Один из ответов молодого человека приведен ниже, и мне хотелось бы его обсудить. Это послужит пониманию одного очевидного преимущества, которым пользуются внутридневные трейдеры. Мы можем делать деньги независимо от того, насколько правильным оказался наш прогноз.

*«Пожалуйста, поделитесь своим жизненным опытом, который продемонстрирует вашу способность сохранять выдержку и терпение.*

*В качестве иллюстрации присущей мне выдержки, мне хотелось бы привести пример, из моей практики трейдинга. У меня сложилось впечатление, что цены на товарные контракты гонят вверх спекулянты. Когда нефть поднялась до 136 долларов, я почувствовал, что она сильно переоценена и следует ожидать резкого падения цен, на все товарные контракты. Так как снижение стоимости нефти позитивно сказалось бы на котировках американского доллара, я решился на открытие длинной позиции по доллару. Нефть продолжала дорожать и дошла до уровня 145 долларов. Я все еще был убежден в неминуемом падении цен на нефтяных рынках и продолжал держать длинную позицию по доллару. Скоро цена на нефть резко обвалилась, что привело к усилению американской валюты. Я зафиксировал прибыль, когда нефть докатилась до уровня 120 долларов. Полагаю, приведенный пример свидетельствует о моей способности проявлять выдержку даже тогда, когда ситуация складывается неблагоприятно».*

Внутридневные трейдеры не обязаны выдавать, точные прогнозы. Джи-Мэн распознал вершину по нефти незадолго до того, как цена развернулась. Прекрасная работа, Джи-Мэн (между прочим, он правильно предсказал и разворот по доллару). Стив также



не обделен талантом распознавания ценовых минимумов и максимумов по акциям. Справедливости ради, надо отметить, что Джи-Мэн искал подтверждения своего тезиса на внутридневных графиках. В этом вся суть. Будучи внутридневными трейдерами, мы каждый день вносим коррективы в наши теории. И это прекрасно. Вместе с тем, наш показатель прибыль/убыток определяется не умением предсказывать развитие событий, а уровнем профессионального мастерства. Когда вы разовьете навыки трейдера до должного уровня, вам будет абсолютно все равно, точно ли вы определили вершину/дно рынка или нет. Важно лишь то, что акция активна. До тех пор, пока она в движении вы будете зарабатывать деньги.

Если вам представится когда-нибудь случай познакомиться с результатами торговли Джи-Мэна, вы увидите, что как минимум 17-20 торговых сессий за месяц закрываются им с прибылью. Должно случиться нечто из ряда вон выходящее, чтобы день для Джи-Мэн оказался негативным. Недавно, кстати, такое произошло - три дня подряд Джи-Мэн терял деньги и изрыгал проклятья. Стиву пришлось отправить его в отпуск. Ему был необходим перерыв в работе. На результаты его трейдинга отрицательно подействовало, его эмоциональное состояние.

Наш опыт и профессиональный трейдинг, позволяют нам сохранять последовательность. В настоящее время по каналу CNBC постоянно выступают очень умные люди, предсказывающие возвращение нефти к цене 100 долларов за баррель и выше. Некоторые полагают, что цена имеет все шансы подняться до уровня 200 долларов. Аргументация этих экспертов лично мне кажется убедительной но, честно говоря, я не знаю, что случится на рынке нефти. Не знаю, и не претендую на такое знание. Вместе с тем, я уверен, что если цена поднимется до 100 долларов за баррель, я заработаю на этом подъеме деньги. А если нам предстоит увидеть цену на отметке 200 долларов, мой заработок будет еще больше. Оставляю радость прогнозирования другим, в надежде на то, что сумею извлечь выгоду из читаемых движений. Если вы не способны на подобное, то вам никогда не удастся принять участие в игре и воспользоваться сказочными возможностями, которые предоставляет нам фондовый рынок.

## **Вы должны верить**

Есть какие-то вещи, которым новых трейдеров не обучишь. В чем-то вы должны походить на этих мерзких фанатов New York Mets (профессиональный бейсбольный клуб), которые вот уже много лет, доводят моего отца своими звонками на WFAN (*Sports Radio 66* - нью-йоркская радиостанция) и бранью в адрес Yankees, как и они, вы должны ВЕРИТЬ. Надо верить в то, что вы станете великими. Я очень серьезно отношусь к обсуждению нематериальных вещей в контексте трейдинга, поскольку сутью трейдинга в огромной степени является развитие навыков и самодисциплина. Что означает необходимость веры? Какое это имеет отношение к развитию профессионального мастерства? Абсолютно непосредственное. Давайте обсудим этот вопрос.

При первых же неудачах, при первых знаках того, что вам не удастся справиться с ролью успешного трейдера, рынок организует коварную бомбардировку вашего сознания. Разрушительную функцию бомб, будут выполнять статистические показатели вашей торговли. С огромной долей вероятности можно предположить негативный результат в первые три месяца работы. Один взгляд на выписку торгового счета с результатами сделок, вполне может выбить вас из состояния равновесия. Вы можете дать слабину и позволить этим типичным по сути трейдинговым данным влиять на четвертый, пятый и шестой месяцы торговли. Недостаток внутренней

убежденности и веры приведет к тому, что вы используете статистику своего трейдинга в качестве доказательства неспособности добиться успеха в этом деле.

Можно стать стабильно зарабатывающим трейдером, используя поначалу систему, не генерирующую прибыль. Систему следует налаживать, вносить в нее небольшие коррективы, по мере изменения рыночной ситуации, что позволит начать понемногу получать прибыль. Если в вас нет веры, то вместо наладки системы и оценки получаемых результатов, вас поглотит лавина негативных сделок. Как следствие, будет полностью утрачена уверенность в собственных силах. Вы начнете ставить под сомнение действенность системы и целесообразность ее наладки. В конце концов, неуверенность начнет сказываться на каждом трейде. Поскольку вы и так не верите, негативные результаты торговли будут лишь укреплять вас в убеждении: вы обречены на неудачу.

Наличие самой действенной торговой системы, не исключает задействование стоп ордеров по открытым позициям. При каждом открытии, рынок будет стараться выбить вас из позиции. Если степень уверенности в собственных силах невелика, вы позволите рынку запугать вас и смириться с проигрышем. Внутренне вы уже будете готовы к такому развитию событий, потому что вы не верите.

Наоборот, если рынок будет идти в вашу сторону, вероятнее всего, вы поспешите с выходом. Как только представится возможность закрыть позицию в плюс, вы немедленно пожертвуете потенциалом прибыли, ради сиюминутной выгоды в руке. Или же вы передержите позицию, не зафиксируете прибыль даже тогда, когда цена достигнет обозначенного в торговом плане уровня, после чего рынок развернется и сведет на нет весь возможный заработок. Такое происходит, когда ваше сознание настроено именно на проигрыш, а не на выигрыш. Рынок требует от вас ВЕРИТЬ.

Для прохождения курса обучения, можно выбрать самую лучшую частную трейдинговую компанию в стране, но и в этом случае ничего не получится, если вы не будете верить. Неспособность представить себя в качестве успешного трейдера означает, что вы никогда им не станете. Не сумеете уверить себя в возможности успеха - наверняка не сможете выжить на рынке и насладиться плодами победы.

## **Она просто не верила**

Я читаю резюме, сидя в моем кабинете за рабочим столом, над которым висит фотография в рамке: Дерек Джетер стрелой несется по полю, на фоне трибун старого стадиона Yankees. Из прочитанного становится ясно, что пребывающая в нервном ожидании девушка-кандидат, имеет отношение к *Лиге плюща*. Диплом магистра и опыт трейдинга по кредитным производным инструментам, поэтому назовем ее Си-Ди-Ти (от CDT - Credit Derivatives Trader). Ах, да - еще она щеголяет кольцом в носу. Услышав ответы на несколько вопросов, я немедленно причислил ее к категории людей, намного умнее и круче меня.

Помнится, во время интервью мне понравилось в девушке все, за исключением одной детали. Она была очень умна, талантлива и любила трейдинг. Но, в то же время, в ней чувствовалась какая-то нерешительность.

Было видно, что она не слишком уверена в успехе. Лучшие трейдеры, и большинство частных трейдинговых фирм, ставят свою подпись под контрактом через секунду после того, как получают приглашение на работу. Ее колебания я поначалу объяснил, желанием навести о нас справки, но вскоре стало ясно: она не была уверена в том, что сможет стать успешным проп-трейдером.

Чем Си-Ди-Ти занималась до прихода ко мне? Работала в крупном банке. В один прекрасный день, она пришла утром на работу и увидела, что убыток по открытым позициям составляет 14 миллионов долларов (мы закрываем позиции наших трейдеров

заблаговременно, поэтому у нас 14 миллионов никто не сможет потерять, даже если очень захочет). Рынок был совершенно неликвидным, его фактически не существовало. Позиции невозможно было закрыть, даже по цене предложения. Руководство банка уволило целую команду людей, работавших в ее отделе, и сейчас Си-Ди-Ти оказалась в нашем офисе. Круши SMB Capital!

Кстати о женщинах-трейдерах. На выставке в Нью-Йорке (Traders Expo) у меня состоялся разговор с дамой, которая побывала в нескольких частных трейдинговых компаниях. Она спросила, почему среди проп-трейдеров так мало женщин? Действительно, их число не превышает 5 процентов от общего количества трейдеров. К нам обращается не так уж много женщин, всего лишь два процента присланных заявок подписаны женскими именами. Честно говоря, хотелось бы, чтобы в нашем торговом зале работало больше женщин. Несмотря на то, что трейдинг традиционно считается сугубо мужским занятием, мне известно несколько историй успеха, героями которых являются женщины.

Когда я только начинал карьеру, вместе со мной работала одна фантастически талантливая женщина. Мы сидели рядом в торговом зале. Она зарабатывала столько денег, что сейчас уже почти не торгует. У нее прекрасный дом в предместье, она увлекается ландшафтным дизайном, выращивает цветы и играет в теннис.

Я разместил на StockTwits и Twitter вопрос о том, почему женщины воздерживаются от подачи заявок в частные трейдинговые фирмы. Объяснение было получено от уважаемого трейдера, члена комьюнити StockTwits, блогера, чей блог обязателен для прочтения всеми трейдерами, и хорошего друга нашей фирмы AnneMarie2006. Она говорила не обо всех женщинах, а о большинстве:

**AnneMarie2006@smbcapital:** *«...трейдинг ассоциируется с огромной неопределенностью. В этой сфере деятельности, нельзя рассчитывать на безопасность и какие-то гарантии... ключевые элементы женской психологии».*

**AnneMarie2006@smbcapital:** *«...кроме того, трейдинг конфронтационен... приходится смотреть на свои ошибки... женщины это ненавидят... в большинстве своем, женщины пытаются уйти от проблем».*

Печально, но многим трейдерам-мужчинам приходится указывать на недопустимые моменты в их поведении. Менеджеры частных трейдинговых фирм вынуждены обращаться к ним с фразами, вроде, -«смени заставку на экране монитора, спрячь подальше эту кривляющуюся стриптизершу» или «сведи за своим языком». Частная трейдинговая компания не какой-то второразрядный офис телефонных продаж.

Талант Си-Ди-Ти был настолько явственным, что на его фоне меркли все подозрения моего партнера. Я имею в виду скептицизм Стива, который не переставал ворчать по ее поводу. Си-Ди-Ти выполняла все наши требования. В продолжение курса обучения, она уходила из офиса последней. Не припомню случая, чтобы она в чем-то оплошала. Время от времени она задавала вопросы по трейдингу старшим трейдерам и мне, из которых было видно, что девушка соображает и прекрасно понимает, с чем имеет дело. Ее результаты тестов и торговли по демо-счету были самыми высокими в классе. Но у нее была слабость. Она не верила.

Перед тем, как приступить к торговле по реальному счету, Си-Ди-Ти попросила меня поговорить с ней. «Я не готова к торговле на реальном счету. Мне нужно еще немного времени», - сказала она. Позвольте мне пояснить: она торговала на деньги компании. В случае неудачи, были бы потеряны наши деньги. Но, судя по всем параметрам, она была готова. Ее результаты были прекрасными, я бы даже сказал -безупречными. Второй раз я ощутил, слабое дуновение неопределенности.

Корни неуверенности, должно быть, таились в прошлом. Си-Ди-Ти имела прекрасную работу в первоклассном банке, которой неожиданно лишилась. Всю жизнь она упорно

трудилась над тем, чтобы добиться этой работы. Она ходила в правильные школы, получала правильные оценки и училась правильному поведению в бизнес-среде. Но какого черта ей позволили торговать инструментами, по которым можно за ночь проиграть 14 миллионов долларов?! После чего, с такой тщательностью выстраиваемый в течение десятилетий мир, рухнул в одночасье.

Управляющим партнерам частных трейдинговых компании нередко приходится сталкиваться с подобными случаями. Многих людей одолевают сомнения. Наша работа заключается в том, чтобы помочь им избавиться от страхов, пока они не повлияли негативно на их торговлю. Поэтому, во время беседы с Си-Ди-Ти я сказал ей - *«У тебя есть все задатки для того, чтобы делать эту работу. Сомнения по поводу твоей стратегии выхода совершенно естественны. Даже меня они иногда одолевают. Важно задавать правильные и уместные вопросы. Важно задумываться над существенными вещами, которые могут помочь справиться с проблемой. Все это у тебя есть. Тебе надо приобрести опыт выхода из прибыльных позиций. Для этого достаточно, нескольких месяцев практической работы. Не переставай размышлять над стратегией выхода. В общем и целом, должен сказать, ты прекрасно справляешься с работой».*

Помимо всего прочего, Си-Ди-Ти любили и за то, что она выносила выдержанное в неуместных тонах подшучивание, которым столь сильно грешат во всех торговых залах. Когда кто-то из трейдеров явно переходил все границы допустимой лексики, я одергивал его - *«Не думал, что ты употребляешь такого рода словечки».* Си-Ди-Ти возражала на это второразрядный - *«Ах, Белла, ради Бога! Я слышала и не такое».* После чего вворачивала фразу, покруче недавно услышанной. Нашим парням это нравилось. Очевидно, я не в силах контролировать не только мужчин, но и женщин в нашем торговом зале.

Партнеры частных трейдинговых фирм постоянно беседуют с новыми фейдерами, стараясь придать им уверенности в собственных силах. Два месяца подряд, каждый Божий день я подстегивал одного из наших лучших трейдеров - *«Ты станешь лучшим в нашей компании».* Я перестал убеждать парня в его избранности только после того, как он действительно вышел в лидеры. Другому талантливому трейдеру я постоянно повторял - *«У тебя есть все для того, чтобы превратиться в прекрасного трейдера».* В активе этого новичка были, только несколько негативных месяцев торговли. Но я продолжал убеждать его в том, что он может достичь успеха. В конце концов, он добился победы. Поэтому все мои беседы с Си-Ди-Ти не являются банальной галантностью. Просто, моя работа заключалась в том, чтобы заставить ее верить в собственные силы.

Последний месяц торговли с нами, сложился для Си-Ди-Ти удачно. Она добилась блестящего для молодого трейдера результата. Однажды, рано утром, она попросила переговорить со мной. Мне часто приходится обсуждать с трейдерами самые разные вещи - от отчетов клиринговой компании до пиццы, которой мы их кормим по пятницам (серьезно, как-то раз пришлось проводить 30-минутное совещание по вопросу, будем ли мы добавлять свежую моццареллу в традиционную нью-йоркскую пиццу). Темой беседы с Си-Ди-Ти могло оказаться, все что угодно. У меня не было ни малейшего представления, о чем она собирается говорить.

Задыхаясь от волнения, Си-Ди-Ти объявила о принятом ею решении: она покидала нас. Ей предложили слишком хорошую работу, чтобы от нее отказаться. Она не могла позволить себе упустить столь благоприятную возможность. Я не знал, что говорить. Вне всякого сомнения, со временем она превратилась бы в стабильно зарабатывающего трейдера. Я сказал ей об этом. Она была очень расстроена. По-видимому, ее беспокоило, что я могу обидеться на нее за это. Лично я желаю всем,

всего наилучшего. Почувствовав, что решение принято, я не стал растягивать этот тяжелый для нее разговор.

Сразу после ухода Си-Ди-Ти, наш торговый зал показал настоящий класс. Рынок был очень хорош, трейдеры срывали хорошие куши. Си-Ди-Ти сумела бы воспользоваться этими возможностями. Но она не верила, а я не сумел убедить ее. Не сумев остаться в игре, вы не сможете воспользоваться благоприятными периодами для торговли, которыми рынок нас периодически одаривает.

## **Увольнение**

Когда руководители частной трейдинговой фирмы замечают, что новички не вписываются в их систему, они проводят с ними беседы. До них я пытаюсь донести мысль о том, что они недостаточно внимательны и не отдаются работе полностью (в таких ситуациях я ощущаю себя старой заезженной пластинкой, постоянно повторяя, - *«...слушайте внимательнее, работайте лучше...»*). Частная трейдинговая фирма дает им шанс внести коррективы в свое поведение и точно объясняет, что именно мы ожидаем от них. В случае, если они не сумеют изменить поведение, фирма просит их уйти. У нас здесь не Малая бейсбольная лига для подростков.

## **Эй-Ай: не развиваешь навыки - не торгуешь Увольнение**

Во время проведения нашего последнего курса обучения, двух трейдеров попросили уйти еще до того, как они приступили к реальной торговле (можете представить себе человека, который позволит выгнать себя с работы на пятой неделе, из-за которой убиваются тысячи?). Одного из этих трейдеров попросили уйти, потому что он отказывался работать. Начнем с того, что он часто опаздывал. В такой конкурентной среде, как наша, это большой минус. В прошлом он был ипотечным брокером и в течение трех лет имел лучшие показатели работы в своей фирме. У него были прекрасные оценки по математике и диплом колледжа штата, в котором он родился и вырос. В его резюме можно было прочесть - *«В высшей степени обучаем, стремлюсь к работе в условиях коллегиальной среды, где происходит постоянный обмен идеями в командно-ориентированной структуре деловых отношений. Обладаю прекрасными познаниями в математике. Мои ожидания достаточно реалистичны, и я готов к полной отдаче»*. Хорошо изложено, по крайней мере, на бумаге.

Я назову его Эй-Ай (AI), в честь звезды НБА Аллена Айверсопа, заявившего в одном из интервью, что тренировки не являются для него приоритетом. Эй-Ай редко обращался к старшим трейдерам и к партнерам с вопросами. При просмотре видеороликов, вид у него был совершенно отсутствующий (до начала реальной торговли мы просматриваем вашу работу, что позволяет понять, насколько внимательно вы слушали). Ужасное состояние демо-счета, служит знаком отсутствия внимания. Если анализ сделок по демо-счету выявляет вашу склонность к удваиванию убыточных позиций, вы не слушали. Если вы торгуете слишком большим числом акций то, опять, вы не слушали. Если вы работаете не с теми акциями, с которыми следует, значит, вы не готовитесь должным образом к сессии. Ваши результаты не лгут, они являются объективным мерилем усилий, затраченных вами в продолжение курса обучения.

Три трейдера, не сговариваясь между собой, выразили в беседе со мной озабоченность работой Эй-Ай. Я поручил присмотреть за ним Чарли - трейдеру, которого уважаю. Вскоре Чарли сообщил, что поведение его подопечного *плохое*. Я посоветовал Чарли быть более точным в описаниях. В то же время, собранной информации было достаточно для того, чтобы поделиться ею с Эй-Ай во время беседы, с глазу на глаз. Я предупредил его: все, что мне стало известно о его работе, заставляет скептически

отнестись к перспективе его карьеры в трейдинге. Я предложил для Эй-Ай еще одну возможность улучшить работу, назначив ему недельный испытательный срок. Если в течение этого времени результат демо-торговли не улучшится, он не будет допущен к реальному счету.

С помощью причудливых логических построений Эй-Ай пытался объяснить, что на реальном счету, он будет работать много лучше, чем на учебном. По его словам, чувство ответственности за настоящие, а не условные деньги, поможет его концентрации. Он сообщил, что и в школе не считался примерным учеником, поэтому ему было нелегко сосредоточиться во время лекционных занятий и просмотра видеороликов (мне уже тогда следовало избавиться от него). Эй-Ай старался изо всех сил уговорить меня позволить ему торговать на реальном счете. Неужели он и вправду думал, что, оправдывая свою невнимательность тем, что и в школе был плохим учеником, можно заставить меня сдаться и открыть ему доступ к нашим деньгам? Он не может собраться во время лекции? Как же ему тогда удастся сконцентрироваться при торговле реальными деньгами фирмы? Первый документ, получаемый трейдерами от нас, содержит детальное объяснение важности курса обучения. Правильно, Эй-Ай, я говорю об *обучении*. Мы полагаем, что работать с нашими деньгами вы будете столь же усердно, как и учиться этому делу. Мы открыто, говорим вам, что от того, насколько усердно вы занимаетесь, зависит результат 26-ого дня - первого дня вашей торговли на реальные деньги. Эй-Ай вероятно посчитал этот документ необязательным к исполнению.

Мне не слишком нравится заниматься предсказаниями судеб трейдеров-новичков. Это дело Стива. Я знаю, что те, кто хорошо работает сегодня, точно так же хорошо будут работать и через месяц. Что касается лентяев, я не собираюсь гадать, станут ли они выкладываться на работе. Судя по всему, Эй-Ай искренне верил, что после начала торговли на реальном счете, он сможет измениться. Однако, с какой стати менеджмент частной трейдинговой фирмы, должен поверить в намерение трейдера?

Хуже всего, что всем своим видом Эй-Ай, как бы говорил - *«Я знаю, парни, с самого начала вы имели зуб на меня»*. О какой предвзятости он говорит? Никто не принуждал его опаздывать на работу. Никто не принуждал его не читать лекционных материалов и глупо выглядеть перед своими коллегами, не будучи в состоянии правильно ответить на простые вопросы. Как только ему могло взбрести в голову, что мы можем иметь на него зуб? Это было очень неприятно и приводило нас в замешательство.

Эй-Ай прошел сквозь сито отбора, ему было отдано предпочтение перед многими другими кандидатами. Как я уже писал, совсем непросто получить билет на поезд частной трейдинговой фирмы. Если вас пригласили, это значит, что вам удалось преодолеть множество препятствий и суметь понравиться фирме. Вы выдержали конкуренцию с сотнями, если не с тысячами других соискателей. Рабочее время партнеров достаточно дорого ценится. Им его хронически не хватает, а прикупить дополнительные часы не представляется возможным. Зачем мне тратить пять недель на обучение нового трейдера, если я не надеюсь извлечь финансовую выгоду из его успеха? Увольнение трейдера, в определенном смысле, является нашим поражением. Если я попрошу Эй-Ай покинуть компанию, значит, я понапрасну угробил время, которым мог распорядиться с большей пользой для себя, обучив кого-то другого, кто был бы готов работать. Всевышний свидетель, у меня более чем достаточно резюме для выбора кандидата. По мере того, как все больше людей узнают о нас и о нашей системе обучения, мы получаем все больше заявок. Поэтому я совершенно не расположен к бессмысленной трате своего времени.

Мы дали Эй-Ай шанс исправить свою работу, для этого ему была отведена одна неделя. Спустя несколько дней, несколько опытных трейдеров высказали

озабоченность, как им казалось, несерьезным отношением Эй-Ай к анализу совершенных сделок. Когда в частной трейдинговой компании опытные трейдеры выражают сомнение в работе новичка, партнеры обязаны прислушаться к их мнению. Результаты Эй-Ай не улучшались. Как заправский репортер, я перепроверил информацию, поступавшую ко мне из разных источников. Затем состоялась беседа с Эй-Ай. Он, безусловно, ожидал услышать от меня приглашение начать торговлю на реальном счете. Я еще раз заявил о недопустимости подобного стиля работы. Эй-Ай слезно просил предоставить ему возможность показать всем нам, что с настоящими деньгами он будет обращаться совсем по-иному. Однако, я не мог позволить себе подобную безответственность.

Казалось, я разговариваю с каким-то существом с другой планеты. Трудно было поверить в происходящее. Вся наша бизнес-культура целиком и полностью основана на трудолюбии, полной самоотдаче и развитии профессиональных навыков. Мы непрестанно повторяем нашим трейдерам, что их результаты напрямую зависят от количества и качества работы, выполняемой *до открытия* биржевой сессии. А этот парень хотел торговать на реальные деньги, не удосужившись предварительно продемонстрировать необходимые для трейдинга навыки. Только не в нашей фирме!

Я сказал Эй-Ай, что ему лучше уйти. Он прошел у нас курс обучения, возможно, ему удастся устроиться на работу в другую компанию. Высокий экзаменационный балл по математике, будет хорошим подспорьем в этом. В нашей же компании ему ничего не светит. Эй-Ай опять начал нести чушь о предвзятом отношении к нему. Я ответил, что очень сожалею по поводу этих его мыслей. Он имел два месяца для того, чтобы показать нам, что он является одним из нас, у Эй-Ай ничего не вышло.

### **Всезнайка: как добиться увольнения в первый же день**

В первый день обучения, спустя два часа после начала занятия в классе, новый трейдер попросил разрешения переговорить со мной. Несколько предыдущих месяцев он занимался самостоятельно. Год назад мы уже встречались, но в то время, он еще не был готов к работе на рынке. Назовем его Всезнайка (*Know It ALL*). Он принадлежал к числу интервьюируемых, которые подкупают своим искренним интересом к трейдингу. Когда он появился у нас во второй раз, казалось, что парень созрел для работы.

Мы начата со знакомства с интерфейсом торговой платформы. В первый день разговор шел о котировках. Это довольно простая, но очень важная тема. Котировки точно указывают, на каких именно уровнях торгуется акция, и по какой цене проходят трейды - по спросу или по предложению. Это первый индикатор, с которым мы знакомим трейдеров, он незаменим при считывании показателей ленты.

Во время открытия сессии, новые трейдеры наблюдают за тем, как я торгую, и слушают по внутренней связи мои относящиеся к котировкам комментарии. Они сидят за трейдинговыми тренажерами и могут видеть все происходящее на рынке. Заметив что-то существенное, я обращаю их внимание на это. Так протекает знакомство с наиболее базисными концепциями активной торговли корпоративными бумагами, закладывается фундамент знаний будущих трейдеров. Утром первого дня, новички просто слушают мои пояснения и наблюдают за происходящим на экранах тренажеров. Затем я прошу их ознакомиться с письменным материалом, на что отводится минут 30, после чего проводится упражнение в группе. Я знаю, о чем вы подумали: через нечто похожее вам уже приходилось проходить, либо на первом курсе колледжа, либо во время многочисленных тренингов. Вполне вероятно, однако волноваться не стоит. Это всего лишь первый день обучения, вернее, его первые несколько часов.

Упражнение в группе ничем не напоминает образовательные походы школьников на природу или же столь излюбленные корпоративной Америкой выездные семинары. Мы собираем трейдеров в небольшой классной комнате и просим их заполнить, так называемую *пирамиду успеха* (звучит немного пошло, но что поделаешь). Я черчу на белой доске пирамиду и прошу группу определиться с наиболее важными составляющими успеха в трейдинге. Они должны выбрать старшего группы и сообща заполнить пустую пирамиду успеха. Дав задание, я выхожу из класса; когда дело будет сделано, они должны будут найти меня. Это очень полезное упражнение. Во-первых, оно позволяет им лучше познакомиться друг с другом и дает первый опыт совместной работы. Несмотря на то, что они совсем зеленые в плане опыта, ребята стараются изо всех сил, пытаюсь определиться с наиболее существенными составляющими успеха. Позже, уже с моей помощью сумев докопаться до истины, они лучше ее запомнят, так как вначале пытались самостоятельно справиться с задачей. Это упражнение всегда приводит новых трейдеров в хорошее настроение.

Минут через десять в дверь моего кабинета раздается стук. На пороге стоит Всезнайка. *«Задание выполнено? Быстро же вы справились»*, - удивляюсь я. Но нет, оказывается, Всезнайка желает поговорить со мной. Я прошу его дождаться окончания занятия. Всезнайка настаивает. Я понимаю, что в случае с этим молодым человеком, исходящая от меня устрашающая аура, которая заставляет новичков цепенеть, явно не сработала. Всезнайка начинает - *«Упражнения в группе молодняка не представляют для меня никакого интереса»*. Даже обеденное время еще не наступило, а Всезнайка уже недоволен тем, как я структурировал свою программу обучения (можно было сообщить ему, что Стиву и мне понадобилось два года на разработку программы, но я был слишком захвачен видом негодующего Всезнайки). Он любезно пояснил, что во время торговли никогда не обращает внимания на изменение котировок, считая это пустой тратой времени. Он не в состоянии вынести нахождение в одной группе с *молокососами* (он действительно был старше всех в классе).

Обычно мы нанимаем на работу недавних выпускников, хотя иногда допускаем исключения, принимая в офис относительно взрослых людей, испытывающих страсть к рынку. И так, одними *молокососами* дело не ограничилось. По мнению Всезнайки, мы слишком рискуем, при входе в рынок в начале сессии. Он хочет совершать трейды, будучи *уверенным, в своей правоте*.

Должен сказать, что Всезнайка мне нравится. Не стоит забывать, что в конкурентной борьбе за право работать у нас, он сумел обойти сотни других кандидатов. Я уважаю парня и за то, что ему хватило мужества нырнуть в океан частного трейдинга. Но мы не можем обучать людей, не желающих слушать и ставящих под сомнение всю учебную программу, уже спустя пару часов после ее начала. Представьте себе в учебном лагере для новобранцев морского пехотинца, который заявляет своему сержанту - *«Видите ли, мне не нравится подгибать одеяло на койке таким образом»*, или - *«Я не в восторге от принятого здесь способа разборки и сборки винтовки»*, или — *«Не понимаю, с какой стати, мы обязательно должны до блеска начищать ботинки?»* Заявления Всезнайки, по сути, ничем не отличались от этого.

Дело новых трейдеров - слушать, а моя работа - учить их. По программе обучения первого дня, дискуссионных собраний мы не устраиваем. Если годика через три, превратившись в стабильно выигрывающего трейдера, вы предложите моему вниманию замечания касательно хода и программы курса обучения, я приму их во внимание и буду, признателен за критику. Несогласие с содержанием курса, которое озвучивается в первый же день, служит признаком того, что вы не собираетесь слушать, то есть, учиться. Не хочу никого обидеть, но новые трейдеры понятия не имеют о сути дела. И чем быстрее они придут к пониманию этого, тем лучше для них.



Мне понадобилось восемь месяцев, чтобы понять хоть что-то. Спросите любого опытного трейдера, проработавшего на рынке не менее трех лет, и он скажет, что в течение первого года он только *думал* что понимает, чем занимается

Теперь я знаю, что поначалу многие испытывают трудности с прочтением ленты. Это может выбить из колеи. Котировки Level II изменяются очень быстро. Вы чувствуете себя, как в детстве, когда жмурились, и друзья быстро кружили вас за плечи, а в глазах рябило, и голова шла ходуном. Так же чувствуют себя молодые трейдеры, глядя на ленту.

Я очень терпеливый педагог. Тем не менее, есть вещи, с которыми мириться невозможно. В том числе и с отношением молодого трейдера, полагающего, что ему лучше кого бы то ни было известно, с чего следует начинать курс обучения, и что ему хватает компетенции критиковать программу, уже через два часа, после начала занятий. Это просто смешно. Когда я стал объяснять, почему мы начинаем с котировок, внутренний голос вопрошал, - *«Какого черта ты вступаешь в дискуссию с этим болваном? Избавься от него немедленно!»* Но я терпеливо и спокойно продолжал вразумлять неразумного, рассказывая о том, что никогда нельзя быть уверенным в позиции, что трейдинг это игра вероятностей, и иногда даже опытным трейдерам бывает трудно разобраться с котировками. Моей целью является поиск паттернов с хорошим соотношением риск/прибыль, скажем, - 1 к 5, и с 60-70 процентами вероятности выигрыша. Контролировать результат я не в состоянии. В моей власти лишь открыть отвечающую вышеозначенным критериям позицию, а потом сидеть и ждать, что из этого выйдет.

Возвратимся к нашему Всезнайке. Он продолжал задавать вопросы и после того, как я дал ему соответствующие пояснения. Чувствовалось, что у этого парня эмоциональные проблемы, но на их разгадку, у меня не было времени. Ему не доставало уверенности в собственных силах, без чего успешным трейдером стать невозможно. Вот откуда эти нескончаемые вопросы о программе обучения.

Я вызвал Стива в комнату, предложив Всезнайке пари на то, что Стив, узнав о его претензиях, расхохочется. В мои намерения не входило обидеть Всезнайку, я надеялся, что до него дойдет абсурдное и. происходящего. Я попросил его высказать все Стиву. Мой партнер рассмеялся, а потом спросил, искренне пытаюсь понять Всезнайку *«Откуда тебе знать, чему нам следует учить?»* Ни я, ни он не хотели быть грубыми, как это может показаться читателю. Стив вежливо предложил Всезнайке пойти прогуляться и прийти к решению, желает ли он продолжить обучение. Я сказал Стиву, что нам надо избавиться от него. Оставив его в офисе, означало бессмысленную трату нашего времени. Я не ощущал интереса к работе Всезнайкой, который ничего не знал.

### **Опаздывающий: Я не управляющий кафетерия**

В январе 2009-го года у нас в классе появился приятный выпускник Нью-Йоркского университета. Назовем его Опаздывающий (*Late Guy*).

Опаздывающий с трудом прошел сквозь сито отбора, он был по всем статьям маргинальным кандидатом. Впрочем, оценки по математике у него были приличными. Наша фирма находилась на подъеме, и мое отношение к сомнительному претенденту на место под солнцем финансового рынка, можно выразить словами: *«... парень никакой, но я смогу добиться от него толка»*. Манера вести себя, у него была спокойной и выдержанной, кроме того, человек любил трейдинг, и мы решили дать ему шанс.

В первый же день Опаздывающий опоздал на занятия. На третий день повторилось то же самое. Как и в случаях с множеством других трейдеров, я сказал ему, что такое поведение совершенно неприемлемо. Опоздание означает неуважение к тем, кто учится вместе с вами. За закрытыми дверями, в присутствии Мордоворота - нашего

менеджера торгового зала, я заявил ему - *«Твои товарищи по курсу рассчитывают на твое участие в процессе, которое позволит им лучше усвоить программу. Кроме того, опаздывать, значит проявлять неуважение к рынку. К каждой торговой сессии надо готовиться, а поздний приход не позволяет нормально подготовиться к торгам. Неуважение к рынку, всегда влетает в копеечку. Это управляющий кафетерия мог бы допустить опоздание работника. Но мы не в кафешке находимся. Я управляю трейдинговой компанией. Мы конкурируем с самыми умными, амбициозными и целеустремленными людьми на планете. Это то же самое, что выступать в Национальной футбольной лиге».*

На шестой день он ОПЯТЬ опоздал. После полуденной летучки, я попросил Джи-Мэна остаться в кабинете со мной и с Опаздывающим. Джи-Мэну было полезно присутствовать при беседе, поскольку со временем ему придется иметь дело с похожими субъектами. Я объяснил, что если человек опаздывает на работу, то он и в рынок не сможет войти вовремя. За неуважительное отношение к себе рынок наказывает любого - он просто отнимает у таких людей деньги. Также неуважение к тем, с кем вместе учишься, плохо отражается на моральной атмосфере в офисе. Мы дали Опаздывающему, второй шанс, он не воспользовался им, поэтому ему придется уйти.

Опаздывающий начал говорить, что такое больше никогда не повторится, но я прервал его. Разговаривать было больше не о чем, тема исчерпала себя. Он нам очень нравился. Он был талантливым человеком, но умудрился упустить возможность работать в нашей компании. Я пожелал ему всего доброго.

### **Слишком резвый старт**

Вы приняты на работу в частную трейдинговую компанию, о чем вы мечтали еще в годы учебы в колледже. Вам не терпится показать партнерам фирмы все, на что способны. Вы не собираетесь быть каким то посредственным трейдером. Вы станете новой звездой торгового зала. С первого же дня ваш талант блеснет столь ярко, что все вокруг только и будут делать, что шушукаться о вас. С какой это стати управляющий партнер так долго распинался, по поводу сложностей обучения? Все это имеет отношение к менее способным трейдерам. Я разгромлю этот рынок.

Ну что же, уверенность в своих силах - штука хорошая. Частным трейдинговым фирмам это нравится. Однако, без обид, поначалу, вам почти наверняка придется очень и очень туго. Ничего ужасного в этом нет, напротив: лучшие преподаватели считают, что без трудного начала, успеха не добиться. Вашей целью является постепенное и неуклонное прогрессирование. Стартовав чересчур резко, вы рискуете не добраться до финиша.

### **Болт: забег на короткую дистанцию**

Один из самых талантливых трейдеров из числа тех, с кем вместе мне довелось торговать, стартовал слишком быстро. Болт (*Bolt*, я назвал его в честь великого спринтера Усэйна Болта) был, одержим страстью к рынкам. В первый день торговли на реальном счете, он назвал мне технические уровни по 10 различным акциям. Один опытный трейдер заметил - *«Чего это он раскричался обо всех этих уровнях? Он только что начал. Может, думает, что ему все известно?»* Он был выпускником Carnegie Mellon (частный университет и исследовательский центр в Пенсильвании), успел поработать в первоклассном банке и ужасно хотел стать трейдером.

Знаю, что в этой главе я своими оценками напоминаю бывшего тренера Georgetown Джона , во время драфта в НБА (*«Мне очень нравится этот парнишка»*). В то же самое время, меня можно заподозрить в стремлении превзойти нестареющую легенду НБА, Хьюби Брауна (*«У этого парнишки огромный потенциал»*). Ничего не поделаешь, то же

самое я могу сказать и о Болте. Он мне нравился, и - да, он действительно обладал огромным потенциалом. Из него изливалась позитивная энергия. Всегда улыбающийся Болт обладал удивительно легким смехом; он жил весело и на рынке торговал с радостью.

В первый день торговли он умудрился пропустить через свои руки 50 тысяч акций, при максимальном размере позиции в 100 акций. Это означает 250 двусторонних сделок, всего лишь за 390 минут работы биржевой сессии! Удивляюсь, как клавиатура его компьютера не задымилась от бешеного битья по ней пальцами. К счастью, у нас хороший контракт с брокерским домом, и ему не удалось угробить своими комиссионными компанию.

Согласно нашим правилам, на первом этапе трейдерам не разрешается превышать 10-тысячный объем дневной торговли. Поэтому, Стив довольно любезным тоном попросил его несколько снизить уровень активности. Болт пообещал вести себя менее агрессивно и вернулся на свое место. На следующий день, его объем поднялся до 60 тысяч акций! Достойная реакция на выдержанную в стиле Тони Роббинса (*Antony Robbins* - американский писатель и предприниматель, занимающийся темой саморазвития, профессиональный оратор) воспитательную беседу.

Немедленно после окончания торгов, пригласив Болта в конференц-зал (нашей компании не исполнилось еще года от роду, и конференц-зал напоминал кладовку), я сказал ему - *«Знаешь ли, нет никакого смысла продолжать работу. Трейдера из тебя не получится»*.

Было понятно, что он совершенно не понимает, о чем я говорю. Не получится? Он так хорошо разбирается в рынке, знает все уровни, любит трейдинг, учился в одном из лучших университетов страны. Фактически, он настоящий гений. Болт знал, что он умнее меня, да и для меня, это не было секретом. Я попытался растолковать ему суть наших претензий - *«Не я устанавливаю правила. Это прерогатива рынка. В начале ты должен двигаться медленно. Надо сконцентрировать все силы на каждодневном улучшении. Будешь вести себя по-другому — лишишься такого количества денег, что уже никогда не узнаешь, чего смог бы достичь в трейдинге»*. Он кивнул в ответ и удалился готовиться к следующему дню.

Совершенно ясно, что Болт не слушал нас. На третий день объем торговли по его счету, превысил 65 тысяч акций! Два дня подряд мы просили его притормозить, а он не только не снизил частоту трейдов, но еще и терял деньги. Пришлось опять разговаривать с Болтом. Он весь горел желанием торговать. Но знание множества технических уровней поддержки и сопротивления, не помогало ему отличить хороший трейд от посредственного. К тому же, он слишком усердствовал. Подобно большинству наших воспитанников, ему никогда в жизни не приходилось испытывать горечь неудачи, и он искренне надеялся на то, что сумеет стать лучшим трейдером компании. Само собой разумеется, нам нравилась его амбициозность. Трудность состояла в том, что в трейдинге невозможно реализовать потенциал, если не фокусироваться на прогрессе.

Трейдинг является игрой цифр и возможностей. В середине торговой сессии мы реже входим в рынок, поскольку статистически, это время дня наименее прибыльное. На первом этапе мы не торгуем большими объемами, так как поначалу трейдеры обычно проигрывают. Вместо этого, мы акцентируем внимание на постепенной наработке новыми трейдерами навыков торговли и разработке оптимальных сценариев работы. Каждому трейдеру необходимо разобраться, какие именно типы сделок наиболее приемлемы для НЕГО и ЕГО стиля работы.

Трейдер-наставник не всегда может осадить молодого трейдера. Мы ограничили Болта в покупательной способности, объеме отдельного трейда, установили лимит на убытки

и так далее. Мы неоднократно беседовали с ним. Парень оказался не в состоянии справиться с неодолимым желанием мгновенного успеха. Ничего не помогло.

Проанализировав результаты Болта за два месяца, я сказал Стиву, что нам придется с ним расстаться. Ему не было никакого смысла продолжать торговать. Если он с самого начала не смог начать работать над наиболее важными вещами, то и в будущем у него это не получится. Болт с пониманием отнесся к нашему решению.

Печально то, что сейчас Болт ходит по улицам Нью-Йорка, думая о том, что ему не удалось стать внутридневным трейдером. Всего, происшедшего с ним за пару месяцев работы на рынке, более чем достаточно для такого заключения. Но дело обстоит несколько иначе. Он просто начал неправильно, изначально избрав неверный темп. Болт судит о своей торговле на основании реальных данных по трейдам, которые исполнялись им еще до того, как он успел в полной мере овладеть профессиональными навыками. Болт - трейдер, карьера которого могла сложиться блестяще.

### **Дельта-осел: войдешь по-крупному – пойдешь домой**

Наш спешащий *Номер два*, пришел к нам уже сложившимся трейдером. Назовем его - Дельта-ослом (*Delta Jackass*). В прошлом, он успешно торговал опционами, его результаты произвели на нас впечатление. Мы посчитали, что смогли бы работать с этим опционным трейдером, желавшим переключиться на торговлю акциями.

Поскольку трейдером Дельта-осел был опытным, ему не пришлось проходить курс обучения. В первый же день, он начал торговать на реальном счете и выиграл более 1500\$. В течение всей торговой сессии и Стив, и я наблюдали за его действиями. Это был настоящий ужас. Он удваивал убыточные позиции и держал их, дожидаясь отскока. Ему повезло закрыть длинную позицию по находящейся в даунтренде акции и заработать два пункта перед тем, как она обвалилась на пять. То, что Дельта-осел в тот день умудрился забрать деньги с рынка, можно объяснить, лишь допустив его особые отношения с потусторонними силами.

Стив и я пригласили Дельта-осла в конференц-зал, вернее, в наш конференц-чулан. Стив начал с перечисления фундаментальных, сугубо трейдерских ошибок. Дельта-осел осклабился *«Ребята, на самом деле, я всегда знаю, что делаю. Сегодня, например, я сделал полторы штуки»*. Позвольте добавить несколько мазков к картине. Дельта-осел был самой большой дрянью из всех, с кем нам довелось работать. Более несимпатичного человека, я еще никогда не встречал. Приняв его на работу, мы ошиблись. Он был нехорошим человеком.

В ответ на слова Стива, что ошибки Дельта-осла рано или поздно влетят ему в копеечку, он самоуверенно заявил - *«Я делал деньги на торговле опционными контрактами. Не понимаю, почему вас так волнует, как я буду зарабатывать на акциях. Так или иначе, спасибо за совет»*. Мне показалось, что Дельта-осел думал, будто мы удерживаем его от чего-то, но его совсем не заботила наша мотивация. Он считал нас занудами и был бы рад от нас отделаться.

Следующая сессия оказалась для него катастрофически провальной. В тот день у нас были проблемы с администрированием лимитов на убытки, и мы пропустили момент, когда он их превысил. Стив и я были заняты торговлей и не наблюдали за показателем его текущей прибыли/убытка. Не буду уточнять, сколько потерял Дельта-осел, скажу лишь, что компания понесла серьезный убыток.

Я отвел Дельта-осла в сторону и прямо сказал ему, что с нами такое не работает, и что наши деловые отношения следует считать завершенными. Я пожелал ему всего самого хорошего. Честно говоря, это было ложью. Сильно надеюсь, что сейчас Дельта-осел зарабатывает на жизнь, какой-то дурацкой работой. Подобные ему высокомерные личности недостойны того, чтобы касаться денег других людей.

Квалификация Дельта-осла не допускала агрессивной торговли акциями. Рынок опционов сильно отличается от фондового рынка. При переходе на новые финансовые инструменты требуется время для адаптации, а Дельта-осел отнесся к этому шапкозакидательски.

Наш трейдер Плеймейкер (*Playmaker*), любит повторять - «*Входи по-крупному или иди домой*». Хорошее трейдерское выражение. Я могу выбрать момент для увеличения объемов. Нашим парням понятно, что я имею в виду, говоря, что нагружаться можно лишь тогда, когда видишь такую возможность. Надо оплатить все пошлины перед тем, как *входить по-крупному или идти домой*. Ну а если вы войдете по-крупному, не будучи к этому готовыми, то я попрошу *идти домой* и не возвращаться.

## **Не все добираются до финиша**

Мы обсудили примеры поведения трейдеров, своими руками разрушающих фундамент будущей карьеры. Однако рассказ о неудавшихся проп-трейдерах будет неполным, без рассмотрения еще одного возможного сценария: вполне может случиться, что *вы окажетесь, недостаточно хороши*. Есть люди, которые никогда не добьются успеха в трейдинге, как бы они не выкладывались, как бы внимательно не слушали наставления. На протяжении многих лет мне приходилось работать рядом с такими трейдерами, обучать их и выслушивать истории о тех, кому просто не суждено стать победителем рынка. Эти трейдеры работали, не покладая рук, следовали всем инструкциям и рекомендациям, тем не менее, у них ничего не вышло. Войти в число успешных проп-трейдеров, равнозначно вступлению в эксклюзивный загородный клуб. Туда попасть совсем непросто. В отличие от других описанных в данной главе причин неудачи, эта, честно говоря, вполне приемлема. И нет тут ничего страшного.

Большинство трейдеров-неудачников не вправе утверждать, что сделали все возможное для победы. Они бездельничали, спешили или не слушали. Почти все они могли бы лучше проявить себя. Почти все неудачники не получили полноценного трейдерского образования. Почти все были способны серьезно улучшить результаты при условии должного желания. Почти всех отделяло от победы совсем немного — стоило лишь немного поработать над слабыми сторонами. Слишком много закончило *свою* карьеру совершенно понапрасну, более точным словом было бы -глупо. Они не сумели показать все, на что способны. Однако, при всем при этом, некоторым просто не хватило таланта для того, чтобы суметь заработать на жизнь трейдингом на фондовом рынке.

## **Неймат: просто, недостаточно хорош**

Мы работали с одним трейдером, уверенность которого в собственных силах, была столь же непоколебимой, как и у Джо Неймата -самонадеянного бывшего куортербека команды New York Jets, предсказавшего абсолютно немыслимую победу в *Super Bowl*. Трудно сказать, почему мы так долго возились с ним. Мы полагали, что Неймат сумеет справиться с проблемами, однако все наши надежды оказались тщетными. Он пробыл у нас шесть месяцев, пока не исчезли наши последние иллюзии.

Неймат очень рано появлялся в офисе. Он присутствовал на всех просмотрах видеозаписей трейдов. Он продолжал усердно работать и после того, как мы ужесточили ограничения на торгуемые объемы и покупательную способность. Время от времени, мы получали от него электронные послания, в которых высказывал недовольство политикой фирмы, но в конечном итоге, он принимал все наши решения. Самое удивительное было то, что он совершенно не тяготился отсутствием позитивных результатов. Это был достаточно самоуверенный молодой человек, не вызывавший особых симпатий в торговом зале. Честно говоря, мне он не очень нравился.

Возможно, виной тому, мой консерватизм. Приятно чувствовать себя Ларри Бердом (звезда НБА, выступал за Boston Celtics), бросающим по кольцу, или прорывающим зону защиты Эммитом Смитом (игрок в американский футбол), но неподкрепленная реальными достижениями самоуверенность, вряд ли достойна похвалы. Неймат не был самым трудолюбивым трейдером в зале, но свою работу выполнял исправно. Естественно, конечный результат мог бы быть иным, трудись он упорнее, но я не стал бы называть причиной его неудачи трудовую этику.

Регулярно обсуждая с Нейматом его трейдинг, мы все время стремились подстегнуть его. Он всегда соглашался со сказанным, но постоянно прерывал меня, не давая закончить. Такова была его манера общения не только со мной, но и со всеми другими. Скажем, мы говорим о критериях отбора акций для торговли. Я объясняю ему, что трейдер хорош настолько, насколько хороши отобранные им акции, и шансы на выигрыш при торговле активно двигающимися акциями значительно увеличиваются. Неймат, не дождавшись, пока я закончу фразу, обрывает меня на полуслове и заявляет не терпящим возражений, авторитетным тоном — *«Ну да, мне нужно лучше выбирать акции»*. Он говорит это так, будто именно ему принадлежит авторство идеи, и он сам сумел разобраться в своем недостатке. Непросто было заставить себя симпатизировать этому человеку.

Иногда у Неймата неплохо получалась торговля, некоторые дни ему удавалось закрывать в плюс. Особенно хорошо у него складывалась торговля при ярко направленном рынке. В самые *урожайные* для фирмы дни, Неймат фигурировал в числе наиболее отличившихся. Большинство бесталанных трейдеров, вообще никогда не зарабатывает денег, в этом смысле Неймат является исключением.

Каждую беседу с нами он завершал неизменной фразой — *«Я знаю, что из меня получится хороший трейдер»*. Стабильно негативные результаты, казалось, не слишком волновали его. У парня не было и тени сомнения в том, что ему удастся переломить ситуацию в свою пользу. Уверенность Неймата в том, что скоро он начнет зарабатывать много денег, не шла ни в какое сравнение с моим отношением к перспективам собственной торговли. Мои ожидания были намного скромнее. И это притом, что я успешно торгую на рынке вот уже 12 лет.

Неймат имел достаточно возможностей для того, чтобы заработать деньги, однако не смог. Декабрь 2008-го года выдался для нас особенно тяжелым, поэтому пришлось уволить несколько людей. Неймат возглавлял список кандидатов на вылет. Трудно было нести бремя его присутствия в торговом зале, поэтому мы попросили его уйти.

Неймат торговал с нами около 18 месяцев. Стабильно зарабатывающим трейдером он так и не стал. В общем итоге, его работа была убыточной, — он проиграл нам достаточно приличную сумму денег.

Не скажу, что мы были сильно расстроены убытком, потому что он делал то, что мы ему говорили. Он просто был недостаточно хорош. Джо Неймат правильно предсказал невероятную победу New York Jets в *Super Bowl*. Наш Неймат ошибся, напроорочив себе блестящее будущее в трейдинге.

Прощаясь с Нейматом, я сказал ему, что не стоит думать о времени, проведенном с нами, как о потраченном зря. Профессиональный трейдинг требует выдержки и характера. Это один из самых сложных видов деятельности. Стиль нашей торговли довольно специфичен, мы специализируемся на краткосрочных трейдах. Если у него ничего не вышло у нас в компании, это не значит, что не может получиться торговля в ином стиле и в ином временном масштабе. Трейдинг учит нас самопознанию. Уверен, что Неймату удалось узнать многое о себе, разобраться в собственных слабых и сильных сторонах. Такое, само по себе, превращает трейдинг в ценный жизненный

опыт. Он приобрел определенные навыки, которые в будущем могут сослужить ему хорошую службу, пожелай он стать брокером или портфельным менеджером.

Неймат согласился со мной. В его теплом прощальном послании не обошлось без фразы - *«Я знаю, что из меня получится хороший трейдер»*. Даже теперь он не удосужился озаботиться результатами торговли, впрочем, и факт увольнения не произвел на него сильного впечатления. На самом деле, для него это хорошо. Мы всего лишь одна из множества частных трейдинговых компаний, и придерживаемся собственного стиля торговли. Хорошо, что он все еще уверен в своей способности, достичь успеха на рынках. Правда, если такому и суждено случиться, произойдет это не в нашей компании. Возможно, мы просто ему не подходим.

Нет ничего постыдного в том, что человек не сумел стать успешным трейдером. Стыдно отказаться от такой попытки, если трейдинг действительно является вашей страстью. Если в вас сильно желание стать трейдером, то определенно стоит попробовать осуществить мечту, иначе всю жизнь будете мучаться сожалением о нереализованной возможности. Стоит набраться мужества и решиться на попытку - в любом случае, приобретенный опыт не пропадет зря. Возможно, в следующий раз вам повезет больше. Даже неудачный опыт торговли на рынке, послужит источником бесценного знания о самом себе. То, что даст вам рынок, останется с вами навеки. Попытка стать трейдером, даже неудавшаяся, достойна уважения. Было бы прекрасно, если все неудачи объяснялись бы исключительно недостатком способностей. К сожалению, в действительности все происходит иначе.

Успех тех, кто остался в игре, следует отнести на счет неукоснительного следования семи базисным правилам трейдинга. Мы подробно рассмотрели их в Главе 2. Семь фундаментальных принципов трейдинга следует рассматривать, в качестве отправной точки карьеры любого успешного трейдера.

## Часть 3. Овладейте техникой

### Глава 7. Отбор акций для торговли

*«Вы хороши настолько, насколько хороши акции, которыми торгуете».* Огромное число молодых трейдеров смутно представляют себе, что такое - *Акции в Игре*, не умеют их находить и попусту растрачивают время, ошибочно полагая, будто рынок не предоставляет им возможности для торговли. В данной главе я расскажу, как находить акции для внутридневной торговли, расскажу о том, почему и как мы работаем с акциями, и поделюсь несколькими интересными историями, которые позволят лучше уяснить преимущества торговли теми или иными акциями.

Повторю еще раз: *«Вы хороши настолько, насколько хороши акции, которыми торгуете».* Самый лучший трейдер в мире не сумеет заработать и доллара, если акции, по которым он работает, не двигаются или неликвидны. (Хорошим примером может служить один трейдер, с которым мы вместе начинали, заработав за год 18 миллионов, торгуя исключительно акциями стоимостью не более 5 долларов, он в течение следующего года потерял 20 миллионов). Внутридневные трейдеры должны эффективно распоряжаться своим временем и покупательной способностью. Судьба не наградила нас 50-миллионными счетами, которыми управляют дилеры крупных банков (если, конечно, такого рода счета, еще существуют после кровавой бани 2008-09 годов). Поэтому нам необходимо уметь отыскивать акции, цена которых активно меняется. Таким образом, мы сможем добиться приемлемого результата по нашим относительно скромным торговым счетам.

#### Трейдеры спрашивают: Как найти нужную акцию?

На мой электронный адрес приходят тысячи писем, подобных тому, что прислал мне трейдер по имени Чак: *«Привет, Майк,*

*Прежде всего, спасибо тебе за твои комменты на StockTwits TV. Они вдохновляют меня на действие. Отличная работа! Мой вопрос. Я совершенно не умею отбирать акции для торговли. По ночам я просматриваю все графики, но это не помогает. Не поможешь ли советом?*

*Всего хорошего, Чак»*

Во-первых, я не совсем уверен относительно себя, как источника вдохновения. Я не Лэнс Армстронг (американский велосипедист, выигравший семь гонок *Тур де Франс* подряд после того, как пережил раковое заболевание), но все равно приятно читать такое. Во-вторых, подобный вопрос часто встречается в письмах трейдеров. Существует много способов отбора акций, но в конечном итоге, лучше всего остановить выбор на *Акциях в Игре*.

#### Что такое Акции в Игре

Ими может оказаться любая (порядок перечисления случаен):

- Акция, по которой поступили свежие новости;
- Акция, цена которой еще до открытия торговой сессии изменилась (поднялась или опустилась) на три процента;
- Акция, объем торговли, по которой превышает 3 миллиона;
- Акция, проходящая за день более трех пунктов;
- Акция с интенсивным потоком заказов и хорошо сформированными внутридневными уровнями поддержки и сопротивления, от которых мы можем торговать.



В августе 2009-го года я получал в день сотни посланий от угодивших в передрагу трейдеров. Вы влезли, не в те акции! Я регулярно получаю электронные послания от опытных трейдеров, результаты которых явно не соответствуют их возможностям. Вы торгуете, не теми акциями! Ко мне постоянно подходят расстроенные проп-трейдеры и брюзжат о том, что их все время выбивает из рынка. Мой ответ? *«Ты торгуешь неправильными акциями, дружище!»* Молодые трейдеры часто жалуются на недостаточно хорошие результаты. Причина всегда одна и та же: не те акции!

Есть много способов внутридневного трейдинга. Общий для всех этих способов критерий, без которого немислим успех, можно выразить следующими словами: нужно торговать акциями, предоставляющими наилучшие возможности для успеха. Мы должны тщательнейшим образом определять качество товара, с которым приходится работать. Если вы проводите слишком много времени вне рынка, жалуясь при этом на отсутствие возможностей для торговли, значит, ваша система отбора акций оставляет желать лучшего.

Мы торгуем *Акциями в Игре*, поскольку они:

- Позволяют наилучшим образом задействовать имеющийся в нашем распоряжении капитал;
- Обладают **ЛУЧШИМ** соотношением риск/прибыль для внутридневных сделок;
- Обеспечивают возможность увеличения объемов;
- Позволяют последовательно реализовывать торговые идеи, придерживаясь при этом правил трейдинга;
- Помогают в борьбе против алгоритмических программ;
- Позволяют в полной мере задействовать навыки трейдинга;
- Ускоряют процесс профессионального становления молодых трейдеров.

Пальцев одной руки достаточно для того, чтобы подсчитать, сколько на протяжении трех лет выдалось дней, когда ни по одной из *Акции в Игре* нельзя было торговать.

В некоторых частных трейдинговых компаниях торгуют корзинами акций. Мы этим не занимаемся. Некоторые фирмы работают исключительно по биржевым индексным фондам (ETF - Exchange Trade Fund). Есть и такие, кто разработал специальные фильтры для поиска акций. Специализацией других, является торговля целыми рынками - фьючерсные контракты по фондовым индексам. В некоторых торговых залах - особенно в крупных банках - работа идет исключительно по конкретным секторам: по нефти, фармацевтике или высокотехнологичному сектору. Есть много способов сделать деньги, и среди них немало верных. Многие частные трейдинговые компании добиваются значительных успехов, с помощью ими же самими созданных стратегий, но не забывайте о том, что мы - внутридневные трейдеры с ограниченным рабочим капиталом. Помимо всего прочего, я хочу присутствовать там, где развивается *действие*. Я хочу держать мяч, в своих руках. Я живу для того, чтобы принимать участие в игре по-крупному, ведь только так можно опробовать навыки трейдинга, над которыми я работал на протяжении всей моей карьеры. Поэтому мы торгуем всем, что движется. (Один из номеров журнала *Trader Monthly*, поместил на обложке наше со Стивом изображение и подписал: *«Детекторы движения»*). После 12 лет торговли на фондовом рынке, я все еще иногда открываюсь по новой для меня акции. Если она является активной, на ней можно заработать.

К сожалению, я все еще получаю массу писем от людей, не желающих отказываться от ставшей привычной для них корзины акций. Они мучаются и не перестают жаловаться на отсутствие возможностей для открытия позиций, на низкую волатильность рынка. Но для успешной торговли вполне достаточно и одной *Акции в Игре*, пусть даже весь остальной фондовый рынок охватит летаргический сон.

## Что такое хорошая внутридневная акция?

### Трейдеры спрашивают: Расскажите подробнее о внутридневных акциях

Я получил от своего читателя Сэма, это лаконичное послание:

«Белла,

*Каковы характерные особенности хорошей внутридневной акции? Сэм»*

По хорошей внутридневной акции, всегда имеется прекрасное соотношение риск/прибыль. Это находящаяся в центре внимания спекулятивной общественности акция, по которой всегда выдается куча различных прогнозов, рынок по ней отличается глубиной, и что самое главное, она хорошо ходит.

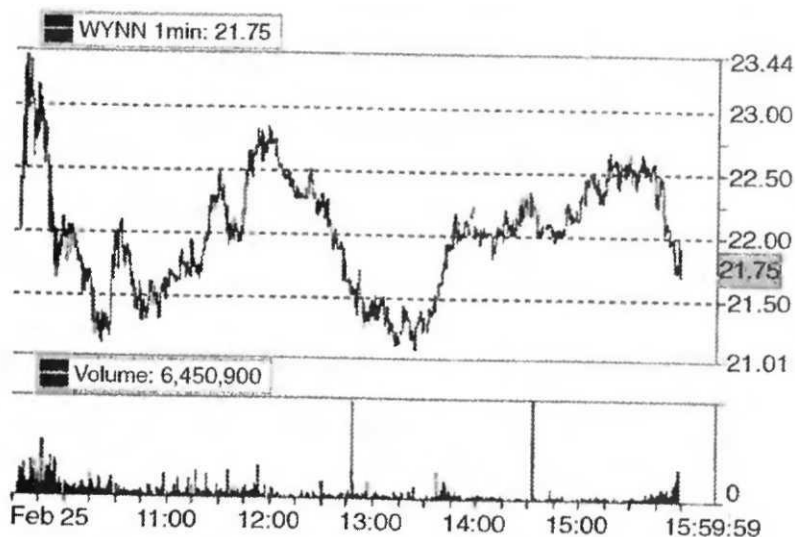
Хорошая внутридневная акция предлагает множество формаций с прекрасным коэффициентом риск/прибыль (1:5). Речь идет о возможностях входа в рынок, когда вы рискуете пятью центами ради двадцати пяти, или двадцатью - ради одного доллара. При работе с хорошей внутридневной акцией, можно смело рассчитывать на коэффициент риск/прибыль - 1:5, как правило, действительность не разочаровывает. С обычной акцией соотношение риск/прибыль на много хуже - 1:1. Временами акции выглядят так, будто коэффициент риск/прибыль по ним чрезвычайно высок. Однако, открывшись по ним, вы вскоре обнаруживаете, что мало того, что цена идет против вас, от позиции еще невозможно избавиться. («Что за черт! Я не могу выбраться из этого куска д\*\*\*!!»). Причина не в вашей медлительности или упрямстве. Довольно быстро приходит болезненное осознание того, что риск по трейдам значительно больше первоначально рассчитанного. Короче говоря, хорошей внутридневной акцией является *Акция в Игре*.

*Акция в Игре* в течение дня предлагает нам множество прекрасных возможностей для входа в рынок, с прекрасным соотношением риск/прибыль по каждой из них. В этом суть всей игры. Эти акции щедро одаривают вас формациями, при которых, риск проигрыша в пять раз меньше потенциала выигрыша, и шансы на то чтобы закрыть трейд в плюс превышают 60 процентов.

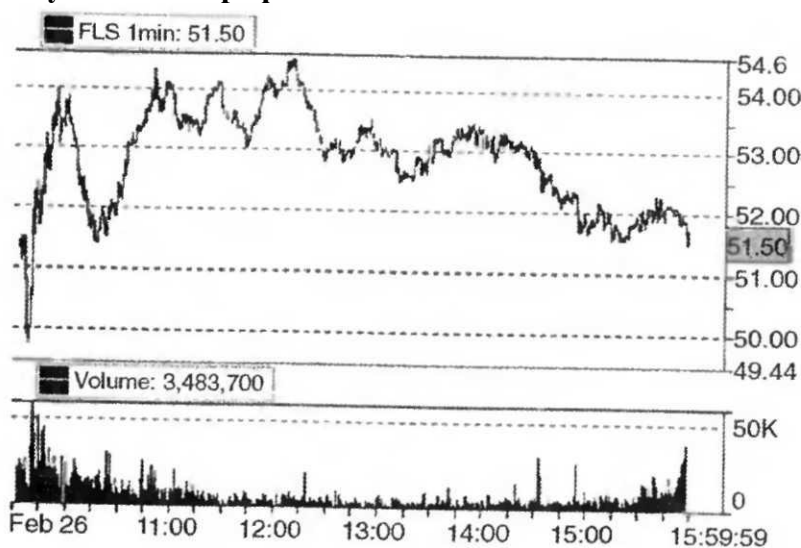
Вот пример: вы купили JPM по 30\$ и установили цену выхода 29.85\$, сможете ли Вы на самом деле выйти по 29.85\$? Или же вам придется проводить трейд по лучшей цене спроса, которая запросто может быть 29.50\$? Если вы торгуете JPM, и ваши умозаключения говорят о том, что вы сможете закрыться по 29.85\$, но в действительности вы выходите по 29.50\$, то это очень неудачный трейд дня внутридневного трейдера. *Акции в Игре* ликвидны настолько, что вы сможете без труда закрыть трейд именно там, где вы решите.

И опять, - вы хороши настолько, насколько хороши акции, которыми торгуете. Если вы являетесь самым лучшим трейдером в мире, но цена акций, по которым вы работаете, остается неизменной, то вы не сможете делать деньги. Работа с акцией, которая не ходит, означает впустую потраченный рабочий день. Я ищу акции, которые пройдут за день минимум 3-5 пунктов. Например, в начале 2009-го года мой выбор, еще до начала сессии, был сделан в пользу акции WYNN. Цена спустилась с уровня 23\$ до уровня 21\$, потом поднялась с 21\$ обратно ю 23\$, вновь опустилась до 21\$ и закрыла сессию на уровне 22.50\$ (см. Рисунок 7.1). В течение дня акция прошла 7.5 пунктов. Вот какие движения мне нужны для того, чтобы заработать деньги. Прекрасное внутридневное движение.

Утром следующего дня, с самого открытия, я стал торговать акцией FLS. Акция подорожала с 50\$ до 53\$, затем упала до уровня 51.50\$, а к 11 часам утра опять оказалась в районе 53\$ (см. Рис.7.2). Еще до обеда, акция умудрилась пройти, чуть менее 8 пунктов.



**Рисунок 7.1. График движения цены по акции WYNN 25.02.2009**



**Рисунок 7.2. График движения цены по акции FLS 26.02.2009**

Не стоит думать, что от акций я ожидаю простого изменения цены, и ничего больше. Я ищу акции, направление изменения цены которых поддается идентификации. Может случиться и так, что проходящая 50 пунктов за день бумага, не даст возможности войти в рынок, при устраивающем меня коэффициенте риск/прибыль. Цена некоторых акций серьезно меняется в течение дня, но при этом абсолютно невозможно понять направление движения. Скажем, молодым трейдерам бывает сложно разобраться с направлением следующего движения по акциям BIDU или GOOG. Я запрещаю новичкам работать с этими акциями. Также вне закона - акции POT и CME. При торговле этими акциями, ошибка обходится слишком дорого. Всех этих акций следует сторониться.

Есть акции, которые легко читаются. В конце февраля 2009-ого читались WYNN и FLS. Мне не составляло труда разобраться с направлением их движения. Я люблю такие акции. Бывает трудно понять, к какую сторону будет изменяться цена бумаги, например, сейчас мне очень трудно уловить настроение по акции GS. В прошлом месяце она так меня замучила, что кажется, позвони мне работающий по ней специалист биржи и проинформируй о направлении, я все равно потерял бы деньги.

Когда я держусь подальше от акций GS, 90 процентов моих торговых сессий закрываются в плюс, а когда ввязываюсь в борьбу с ней, день обязательно оказывается негативным. Закономерность налицо.

Наконец, я ищу акцию с хорошими котировками. Аксию, по которой можно открыть позицию у самого дна. Аксию, которую можно продать по цене, близкой к дневному максимуму. Многие акции за один раз пролетают вверх или вниз 50 центов, но не стоит рассчитывать на то, что ваш приказ на покупку в районе минимума будет исполнен. А когда вы захотите продать у максимума, специалист и маркет-мейкеры наверняка проигнорируют вас. Невозможность исполнения трейда по выгодной цене, отрицательно сказывается на коэффициенте риск/прибыль. Если вы не можете добиться хорошей цены открытия, не стоит надеяться на прекрасный результат. Случается, что цена акции ходит вверх-вниз, а совершить по ней хороший трейд нельзя. И ничего с этим не поделаешь, приходится мириться.

Если во время исполнения трейда я чувствую, что ситуация под контролем, сумею сконцентрироваться, наверняка дождусь появления формации с коэффициентом риск/прибыль 1:5 и с 60-процентной вероятностью закрытия позиции с прибылью - это *Акции в Игре*, именно такие какие мне и нужны. Надо будет сделать что-нибудь ужасное, чтобы закрыться в минус. Но если такое и произойдет, вина самой акции будет минимальной.

Если угодно ознакомиться с иной точкой зрения, послушайте Стива. Он проводит летучки перед открытием сессии, на которых мы определяем, какие именно акции являются на данный момент времени активными. Стив выступает в роли генератора идей, но иногда он не прочь воспользоваться чужими открытиями. Недавно, когда мы вместе возвращались домой, он похвастался мне положительным результатом трейда, которым был обязан молодому трейдеру, который рассказал о сильном уровне на 10.80\$, по акции MGM. После открытия, акция сумела удержать этот уровень, и Стив, купив 3 тысячи бумаг, заработал целый пункт. Этот трейд помог ему, закрыть день с прибылью. Акция MGM оказалась хорошо торгуемой акцией или, как мы говорим, *Акцией в Игре*.

В продолжение всего лета 2007-го года, когда на нас обрушилось несчастье в виде кризиса субстандартных ипотечных кредитов, я ничего не слышал о компании Countrywide Financial Corporation, и ее знаменитом исполнительном директоре Анджело Модзило, которому в настоящий момент предъявлено обвинение в мошенничестве с ценными бумагами. Тогда у меня состоялась беседа с Джи-Мэном:

**Джи-Мэн:** «Белла, ты когда-нибудь торговал акциями CFC?»

**Белла:** «Ни разу».

**Джи-Мэн:** «А не собираешься?»

**Белла:** «Собираюсь».

**Джи-Мэн:** «Спенсер, ты когда-нибудь торговал акциями CFC?»

**Спенсер:** «Нет».

**Джи-Мэн:** «Кто-нибудь когда-нибудь торговал акциями CFC?» Молчание.

**Джи-Мэн:** «Стоит братья за нее?»

**Белла:** «Да, это Акция в Игре».

До тех пор, пока акция удовлетворяет моим критериям (как правило, мы не торгуем акциями, по которым имеется очень большой *короткий интерес* - общая сумма открытых коротких позиций, или с дневным объемом менее 600 тысяч акций), я работаю по ней, независимо от того, насколько четко я представляю себе характер движения.

*Акции в Игре* - лучший стартовый питчер бейсбольной команды, разрезающий оборонительные порядки пас куортербека, способность положить мяч в корзину сверху

на последних минутах игры НБА. Можно сколько угодно распространяться о торговых стратегиях и формациях. Можно рассуждать о скользящих средних линиях, конвергенции-дивергенции (MACD) и уровнях Фибоначчи (Fibonacci levels). Легче всего торговать *Акциями в Игре*. Насколько легче? Вы можете получить убыток с открытия, прозевать 20% лучших возможностей, но один успешный трейд с *Акцией в Игре* - и ваш торговый день будет закрыт в плюсе. Это возможно благодаря, невысокой цене ошибки с одной стороны, хорошему соотношению прибыль/риск, а также высокой вероятности движения по определенному сценарию. Все это - *Акции в Игре*.

## **Почему следует торговать именно Акциями в Игре**

Стив и я не всегда торговали такого рода акциями. Как станет ясно из Главы 12, обстоятельства вынудили нас к переходу на них. В 2003-ом году мы приступили к работе с *Акциями в Игре*, поскольку перестали работать апробированные методы зарабатывания денег. В то далекое уже время, Стив и я торговали в частной трейдинговой компании ETrade (впоследствии она была закрыта - долгая история, расскажу ее вам как-нибудь при личной встрече). Компании SMB Capital пока еще не существовало, как и ее дочерних структур - SMB Training и SMB Capital Management (я уже сбился со счета, не могу сказать точно, владельцами скольких независимых компаний мы являемся). Мы тихо торговали, каждый день уходили из офиса в пять минут пятого, проводили выходные, как нам вздумается, и наслаждались массой свободного времени (интересно, о чем я думал, заводя эту канитель с SMB?). В те дни мы были двумя неоперившимися трейдерами, ломавшими головы над способами зарабатывания денег после того, как лопнул пузырь интернетовского бума.

У нас было четкое понимание того, что в предлагавшихся обстоятельствах вести себя придется намного умнее, чем трейдеры могли себе позволить в конце благословенных, но расхлябанных 90-ых. Мы заметили, что рынок все еще предоставляет удобные возможности для торговли, но все упирается в *правильный выбор* акций. Поэтому мы стали более внимательно подходить к процессу утреннего отбора бумаг. До этого речь шла просто о торговле акциями компаний производящих полупроводники, акциями высокотехнологичного сектора или акциями интернетовских компаний, главным образом вследствие того, что традиционно, они лучше всего двигались согласно «аксиоме» (Если ты не торговал в 90-х акциями компаний как-то связанных с высокими технологиями - на тебя как минимум странно смотрели.) Особого внимания на конкретные названия не обращалось. Отбирать акции можно было броском дротика в мишень, где каждый сектор означал какую-либо компанию. Но после краха пузыря доткомов все изменилось. Мы стали торговать всеми бумагами, по которым поступали неожиданные новости, и влезали в рынок по всему, что двигалось. Обладая хорошими профессиональными навыками, мы схватывали все серьезные движения, по самым разным акциям, которые среднего уровня трейдеры наверняка упустили бы.

Мы променяли хорошо нам известные акции, пожертвовали комфортом, ради высоких прибылей. Мы разработали стратегию трейдинга, позволившую нам начать вновь зарабатывать деньги на рынке. Мы создали систему отбора акций, которую позже использовали как основу для создания нашей компании. В этой главе рассказывается об этой системе, которой мы столь многим обязаны.

## **Эффективное управление капиталом**

Я уже упоминал, что в большинстве частных трейдинговых фирм трейдеры лишены удовольствия, работать с 50-миллионными счетами. Возможно, это совсем неплохо, ибо в противном случае, при отслеживании раздутых позиций наших молодых и горячих трейдеров, не удалось бы избежать ужасных стрессов, что в моем возрасте

чревато последствиями. В любом случае, проп-трейдеры должны эффективно управлять имеющейся в нашем распоряжении покупательной способностью. Обычно трейдер-новичок в частной трейдинговой фирме стартует со 100 тысяч долларов. (Напоминаю, что *покупательная способность* складывается из капитала партнеров фирмы и предоставляемого брокером кредитного плеча). Увеличивая потенциал прибыли, плечо равным образом ведет и к возрастанию рисков. Но, не держа позиции слишком долго, как правило, закрывая их еще до окончания сессии, мы до минимума сводим число таких досадных неприятностей, как потеря денег. Хороший внутридневной трейдер, может торговать акциями на общую сумму 800 тысяч долларов. И только суперзвезды получают в распоряжение миллионы.

Немногие осознают степень эффективности обращения внутридневного трейдера с покупательной способностью. Я даже прекратил отвечать на вопросы о цифрах нашего показателя возврата инвестиций (ROI Return Of Investment), поскольку им никто не верит. Последний раз, на мои пояснения по этому поводу, лишь насмешливо улыбнулись и поинтересовались, как такое возможно. Я не обижаюсь, прекрасно понимая, сколь дико звучит для постороннего уха информация о нашем показателе возврата инвестиций. Однако не следует забывать, что мы не частная инвестиционная фирма, которая покупает компании целиком и держит их, дожидаясь, прибыли или удобного момента для продажи. Инвестиционные фирмы приняли на вооружение новый статистический показатель -внутреннюю норму доходности (IRR- internal rate of return). Честно говоря, я не знаю, что это такое.

Мы не инвесторы, а трейдеры. Чтобы быть совсем точным -внутридневные трейдеры. Со своим делом мы справляемся хорошо. Талантливый молодой трейдер может заработать более полумиллиона долларов чистыми, имея в своем распоряжении менее 250 тысяч долларов. Я предупреждал, что на первый взгляд все это выглядит довольно неправдоподобно. Выяснить вопрос прибыльности частного трейдинга можно, побеседовав напрямую с трейдерами. Но не стоит использовать для этого, показатель возврата инвестиций в качестве мерила. Внутридневной трейдер, услышав вопрос о значении его показателя возврата инвестиций, скорее всего, недоуменно вытаращит глаза и разразится неудобоваримой для слуха тирадой.

Ближе к концу 2008-го года Джи-Мэн получил электронное послание, в котором читатель блога интересовался результатами его работы за год. Во время интервью, нас нередко спрашивают о доходности внутридневной торговли. Почти каждый день Джи-Мэн видит, как трейдеры размещают в Facebook и в некоторых блогах, статистические данные рентабельности отдельных акций. Мы не только не частная инвестиционная фирма, но и не традиционного типа хедж-фонд, о результатах работы которого, судят по показателям краткосрочной доходности. Впрочем, лучше предоставить слово Джи-Мэну

*«Активные внутридневные трейдеры очень много работают. В волатильные дни я совершаю 250-300 сделок. Лично я, не вижу смысла в суммировании мелких результатов сделок по разным акциям. Поэтому вопрос, об общем показателе рентабельности моего торгового счета, кажется мне глупым и по сути своей неверным.*

*Выражаясь понятным образом, как трейдер частной фирмы вы должны располагать определенными финансовыми средствами. В конце рабочего дня общая сумма прибыли или убытка, добавляется к вашему счету или вычитается из него. Образовавшийся в конце месяца излишек финансовых средств определяет ваш доход (зарплату). Любые потери, понесенные в следующем месяце, должны быть возмещены. До тех пор, пока они не будут компенсированы, деньги вам выплачиваться не будут. (В этом плане мы похожи на обычный хедж-фонд, в котором трейдеры получают поощрительную премию лишь после того, как вернут потерянные суммы). Вы начинаете каждую торговую сессию с одним и тем же объемом*

покупательной способности, зависящим от вашего опыта, запросов и уровня профессионального мастерства. Показатель объема покупательной способности, никак не зависит от результатов, показанных в предыдущую торговую сессию.

В свете вышесказанного любые математические подсчеты, как я уже отмечал, теряют смысл. Скажем, на торговом счете трейдера-А лежат 10 тысяч долларов, которые дают ему покупательную способность на 100 тысяч. Допустим, торговая сессия сложилась крайне удачно для трейдера-А, и он заработал 3 тысячи. Это означает, по сути, 30 процентов доходности по его торговому счету и 3-процентную доходность по покупательной способности. Если удачная полоса для трейдера-А продлится, и он сделает за месяц 50 тысяч, это будет означать 500 процентов прибыли по счету и 50 процентов - по покупательной способности. В начале следующего месяца этот удачливый трейдер-А получит чек на 50 тысяч, после чего его счет будет возвращен в исходное положение. Несколько месяцев достаточно для того, чтобы цифры доходности стали ошеломляющими, но насколько они релевантны? Действительно ли возможно по ним судить о степени возврата инвестиций?

Наиболее эффективным и верным мерилom оценки месячных и годовых результатов нашей работы, является чистое значение прибыли или убытков. Вместе с тем, результат работы за день, неделю или даже месяц, не может определять степень успешности вашей карьеры трейдера. Есть множество других показателей, по которым мы оцениваем торговлю в масштабах дня, недели и месяца. Мы заинтересованы в непрерывном процессе профессионального роста: в более быстрой и успешной адаптации к меняющимся рынкам; в повышении умения быстро избавляться от того, что мешает нашей работе; в развитии профессиональных навыков. Чрезмерная заикленность на результатах, в их денежном эквиваленте, приводит лишь к излишней нервозности. Основной момент, на который следует обратить повышенное внимание, заключается в следующем: упорная работа над собой, самоотдача и задействование всей ментальной энергии для повышения мастерства, рано или поздно, приведет к улучшению результатов.

Выраженный в процентах показатель рентабельности труда, не может быть мерилom качества работы внутридневных трейдеров. Во время моего первого интервью в компании SMB Capital, я не знал об этом. Помню, как Белла выпучил глаза, услышав от меня этот вопрос. Как инженеру и повернутому на математике человеку, мне хотелось больше узнать обо всех этих мелких деталях». Приведенные здесь Джи-Мэном цифры, являются реальностью исключительно благодаря тому, что мы работаем с Акциями в Игре. Обладая сравнительно скромной покупательной способностью, мы, тем не менее, способны на получение приличных сумм денег. Акции в Игре предоставляют нам больше возможностей для торговли, и что очень важно, на трейды по ним уходит совсем немного времени.

## **Возможности здесь и сейчас**

Доктор Стинбарджер в августе 2009-го года писал в своем блоге об ограниченных возможностях, которыми, по его мнению, располагает внутридневной трейдер. («В чем причина чрезвычайной ограниченности внутридневного трейдинга по американским акциям?»). Наш торговый зал изучает посты доктора Стинбарджера с воистину религиозным рвением, поэтому еще до открытия сессии, я успел получить два письма, в которых сквозила нервозность: Трейдеры опасались, что в скором будущем рынок перестанет исправно поставлять нам возможности для торговли. Можно было подумать, что авторы писем считают, будто мы уже собираем чемоданы, готовясь к неизбежному переезду в Гонконг. Напротив, эта запись в блоге и спровоцированные ею электронные послания, как раз продемонстрировали силу тех акций, которыми мы торгуем.

Догадка доктора Стинбарджера оказалась верной - никто из тех, кто был занят внутрисудневной торговлей на Уолл-стрит, деньги не зарабатывал. Мощные и опытные проп-трейдеры переживали тяжелые времена. Всем приходилось тяжело. Всем, кроме нас.

Тот месяц выдался очень непростым для тех, кто исповедует стратегии, основанные на использовании значительных движений. Страдали те, кто специализировались на отдельных секторах и корзинах акций, когда их цена замирала. У меня же и у тех, кого я обучал, дела обстояли по-другому. Честно говоря, август 2009-ого стал для нас самым успешным месяцем года. Угадайте, чему мы этим обязаны? *Акциям в Игре.*

### **Последняя неделя августа - есть о чем вспомнить**

Исторически сложилось так, что август обделен событиями. И в 2009 году не предвиделось исключений. Я повторил в эфире StockTwits TV то, о чем написал в своем блоге - «Август... Каникулы...» *Пришло время передохнуть.* Я советовал всем воспользоваться наиболее подходящим временем для отдыха, которое, по моему мнению, выпадает на конец августа - начало сентября. Действительность оказалась совершенно иной.

Стив разместил в блогах множество интересных комментариев на тему *Акции в Игре.* Философия работы краткосрочных внутрисудневных трейдеров заключается в поиске бумаг, цена которых активно изменяется, и торговле на основе паттернов, больше всего подходящих этим акциям. Основным преимуществом этой стратегии является то, что можно подсчитать на пальцах одной руки число рабочих дней в году, в которые отсутствовали возможности для торговли. Случилось так, что традиционно тихая августовская неделя, выдалась самой богатой на события в 2009-ом году.

Что же такое? Белла, ты только что сказал, что последняя неделя августа 2009-ого оказалась убийственно хороша? Но ведь рынок был мертвым! Это была последняя летняя неделя. Все нормальные люди находились в отпуске и занимались всем чем угодно, кроме трейдинга. Молодые трейдеры охотились на модели в Хэмптонсе - хорошо быть молодым! Отцы семейств приносили свободное время в жертву своим обязанностям. Люди вовсю развлекались. Трейдеры не занимались трейдингом, Белла. Что с тобой, ведь тебе прекрасно известно об этом?

Огромным преимуществом работы с *Акциями в Игре* является то, что для реальной торговли требуется всего одна бумага. Одной активной компании достаточно, для работы в течение нескольких торговых сессий. Нечто подобное произошло и в последнюю неделю августа 2009-ого с акцией AIG (см. Рис. 7.3). Мы наблюдали это, в последние 20 минут биржевой сессии в среду, весь четверг и всю пятницу. Этим дело не ограничилось, и всю следующую неделю акция AIG продолжала оставаться активной. Трейдеры в нашем торговом зале сумели сорвать несколько больших кушей!





**Рисунок 7.3. Движения цены акции AIG с 26.08.2009 по 28.08.2009**

Мой любимый бейсбольный слоган, который нередко можно услышать во время трансляций матчей - *«Каждый раз, приходя на стадион, вы становитесь свидетелем чего-то нового»*. В том же августе 2009-ого на стадионе Yankees я увидел человека, поглощавшего четыре хот-дога разом. Или такое не в счет? Последняя неделя августа 2009-го года принесла нам много нового, доселе невиданного на рынке. Она щедро одарила нас потрясающими возможностями.

Я собирался отдохнуть в четверг и пятницу, свалив бремя ответственности на плечи партнера, но вдруг случается многообещающее движение по акциям AIG - перед самым закрытием сессии в среду. Стало ясно, следующий день выйдет очень веселым. Я мгновенно составил план-Б. План-Б подразумевал активную торговлю по акции AIG в продолжение всей сессии. Хороший план-Б. Джи-Мэн планировал в пятницу отправиться с компанией друзей в Грейт Эдвенчур (парк развлечений в Нью-Джерси), но поездка была отменена. Мудрое решение.

В нашем виде спорта, как и в профессиональном баскетболе, случаются временные *серии*, решающие исход борьбы. Есть дни, которые делают результат недели. Есть недели, определяющие итоги месяца. Август 2009-ого оказался месяцем, решившим судьбу всего года. Упустить такую возможность, означало потратить впустую год. В этом, кстати, можно усмотреть серьезное неудобство, связанное со стилем нашей работы. Нельзя терять ни на мгновение связь с рынком и быть готовым к внесению корректив в планы, как только на горизонте замаячит прекрасная возможность трейдинга.

Трейдеру нельзя быть зашоренным, надо быть готовым ко всему. Никакая неожиданность не должна застать вас врасплох. Ожидайте неожиданного. Лишь потому, что все августы на моей памяти оказывались медленными и спокойными, этот август, не обязательно должен быть похож на предыдущие. Этот случай относится к разряду тех, что имени отношение к теории - *«Черного лебедя» (Black Swan theory* - объясняет существование и возможность возникновения труднопрогнозируемых событий, влекущих за собой значительные последствия). Мы переоцениваем то, что знаем, и недооцениваем нам неизвестное. Одиннадцать подряд концовок августа, которые протекли совершенно спокойно, отнюдь не означают, что и двенадцатая окажется безмятежной.

В начале сентября 2009-го года, перед выходными на *День труда* (в США празднуется в первый понедельник сентября), я посетил зал прекрасной частной трейдинговой компании. Один из старших трейдеров поднялся и стал поучать своих трейдеров - *«Все, кто сейчас в рынке, сильно рискуют, в данной ситуации торговать, вообще не стоит»*. Эти трейдеры сосредотачивали внимание на корзине акций и поджидали определенные ценовые уровни, вход по которым дал бы им преимущество. Они являлись типичными *корзинными* трейдерами (basket traders). В тот день перед праздником, торговать им действительно было нечем. Я решил связаться со Стивом и проверить, как обстоят дела у нас. Он не ответил на звонок. Немного погодя я получил от него текстовое сообщение - *«Прости, я в рынке. AIG активничает. Мы опять ее убиваем!»* Тогда как руководство уважаемой фирмы устраивает нагоняй своим трейдерам, за излишнюю инициативность, мой партнер настолько поглощен торговлей, что не в состоянии ответить на телефонный звонок. Мы редко не находим возможности для торговли, потому что всегда концентрируемся на *Акциях в Игре*.

В один из летних дней 2009-го года, мне пришлось уехать из Нью-Йорка по делам бизнеса. Я включил мой риск-монитор, чтобы проверить, чем торгуют мои ребята. Они перешли на индексные биржевые фонды FAS и FAZ, отказавшись от акций AIG. Немедленно на электронный адрес Стива было отправлено сообщение — *«Возвращай парней на AIG! Она все еще активна»*. Эта акция начала день вяло, поэтому большинство наших трейдеров решило заняться поиском новых возможностей. Им следовало проявить немного выдержки - боевые действия по акциям AIG вскоре вспыхнули с новой силой. Наш торговый зал получал прибыль от операций по FAS и FAZ, но это было лишь бледной тенью успеха, которого ребята добились в последние недели, охотясь на крупнейшего американского страховщика. Джи-Мэн вернул их к акции AIG, и наши лучшие трейдеры перед самым закрытием сессии, успели хорошо поработать на ней. Этого не случилось бы, продолжай они торговать FAS и FAZ.

### **Загрузись по полной**

Старое трейдерское выражение - *«Load the Boat» (Загрузись по полной)* - одно из моих любимых. Во время моего первого года на рынке, мы искали наиболее сильное закрытие по *хай-текам* и *загружались по полной*. Это означало открытие огромной позиции. Джи-Мэн любит говорить - *«Если эта акция удержится над уровнем сопротивления, я загружусь под завязку»*. Под завязку... ну да, правильно. Его слова меня немного пугают. Мы же здесь не в видеоигры играем, Джи-Мэн. Но ты уловил главное. Бывают ситуации, в которых нам хочется быть сверхагрессивными. В такие моменты *Акции в Игре* предлагают внутридневному трейдеру наивысшее соотношение риск/прибыль.

Отыскав такую бумагу, мы начинаем следить за ней. Мы наблюдаем за потоком заказов. Мы ожидаем момента, когда покупатели и продавцы сойдутся в решительной схватке. Мы хотим стать свидетелями эпической битвы. Чем яростнее она будет, тем сильнее окажется движение после того, как одна из сторон одержит верх. Именно такая картина наблюдалась по акциям AIG в августе 2009-го года.

Акции AIG торговались в ограниченном диапазоне. В течение долгого времени цена не могла выйти за пределы уровней 40.80\$ и 41.50\$. Накануне, перед самым закрытием сессии, акции AIG минут за 20 резко подорожали, более чем на 5 пунктов. Следующее утро акция открыла по цене, превышающей цену закрытия предыдущего дня. Затем акция чуть откатилась, но нашла твердую поддержку на уровне 40\$. Цена сформировала дно и снова пошла вверх. Следующий откат оказался еще мельче - он был остановлен на уровне 40.80\$. Уровень сопротивления сформировался на 41.50\$ (см. Рис 7.4).



**Рисунок 7.4. График движения цены по акции AIG 27.08.09**

Наши умозаключения основанные на базисных принципах говорили в пользу возможного ралли: цена пошла вверх после опубликования новостей, все считали бумагу достаточно ценной, объемы были громадными, а короткий интерес по ней - высоким. Черт побери, даже у меня сложилось четкое мнение о ней, которым я не замедлил поделиться с читателями сайта [TheStreet.com](http://TheStreet.com). «Инвесторы надеются на то, что если эти двое сумеют договориться, Гринберг поможет новому исполнительному директору, которому есть что предложить», - говорит Майк Беллафиоре, трейдер и партнер компании SMB Capital. Неужели это мои слова? Что бы это значило? Так или иначе, AIG была активной акцией и обладала потенциалом роста.

Убедившись, что она хорошо держится над внутридневным уровнем сопротивления на 41.50\$, я принял решение *загрузится по полной*. Это было сделано по многим причинам. Быки одержали верх над медведями. Соотношение риск/прибыль выглядело очень соблазнительно. Цена по акции AIG находилась над уровнем 41.50\$. Могу еще сказать то, что на сайт [TheStreet.com](http://TheStreet.com) не попало: «Вот это куш!»

## Стабильность

Предоставляю слово моему партнеру Стиву, который своими словами объяснит, каким образом торговля *Акциями в Игре*, позволяет внутридневным трейдерам добиваться более стабильных результатов.

*«Компания SMB Capital специализируется на работе с «Акциями в Игре». Наших трейдеров обучают особенностям поиска таких бумаг. Во время регулярных утренних совещаний мы определяем, какие акции сегодня могут оказаться активными. За последние несколько лет у меня состоялось всего несколько бесед с интервьюируемыми, включая и тех, кто считает себя опытными трейдерами, в которых была затронута тема их базовой философии трейдинга. По-видимому, многие не понимают важности этого принципа. Позвольте объяснить свою точку зрения.*

*Способность внутридневного трейдера стабильно зарабатывать деньги зависит от показателя количества выигрышных торговых сессий. Любой профессиональный трейдер скажет вам, сколько у него позитивных дней в каждом месяце. Почти у всех успешных трейдеров, этот показатель колеблется между 80 и 90 процентами (в нашем торговом зале только Джи-Мэн может похвастаться 95 процентами). Каким образом профессиональные трейдеры достигают столь высокого результата? На то есть три причины:*

1. Со временем они овладевают особыми навыками, которые позволяют эффективно входить в рынок и выходить из него.

2. Они разрабатывают навык распознавания, благодаря которому оказываются в состоянии четко оценивать соотношение риск/прибыль.

3. Они торгуют ПРАВИЛЬНЫМИ акциями. ПРАВИЛЬНЫМИ акциями следует считать те, которые

идентифицированы нами в качестве Акции в Игре. Поток заказов по ним намного более интенсивный, нежели по всем остальным бумагам. Вследствие этого мы получаем ряд преимуществ: (1) возросший поток заказов ведет к увеличению ликвидности, благодаря чему снижается риск при каждом входе и выходе из рынка; (2) за увеличением потока заказов следует рост волатильности, следовательно, и появление множества торговых сценариев с благоприятным соотношением риск/прибыль; (3) мощный поток заказов затруднит работу алгоритмических трейдинговых программ, вследствие чего движение цены будет более чистым.

Вероятность того, что я сделаю деньги, открывшись по «Акции в Игре», достигает 95 процентов. В одну из пятниц декабря 2008-го года мы на утреннем совещании пришли к выводу о том, что у акции RIMM есть все шансы для того, чтобы стать «Акцией в Игре». Тот день оказался позитивным для 19 из 22 открывавшихся трейдеров по акции RIMM. Я закрыл с убытком три или четыре трейда подряд. Но во второй половине дня, эта акция предоставила мне столько возможностей, что под конец сессии мой дневной баланс был уже позитивным».

В качестве примера, расскажу еще об одном дне декабря 2008-го года, в который мне довелось торговать акциями MON и AAPL (См. Рис.7.5). Обе акции были активными, мне не составило труда сделать по ним деньги.

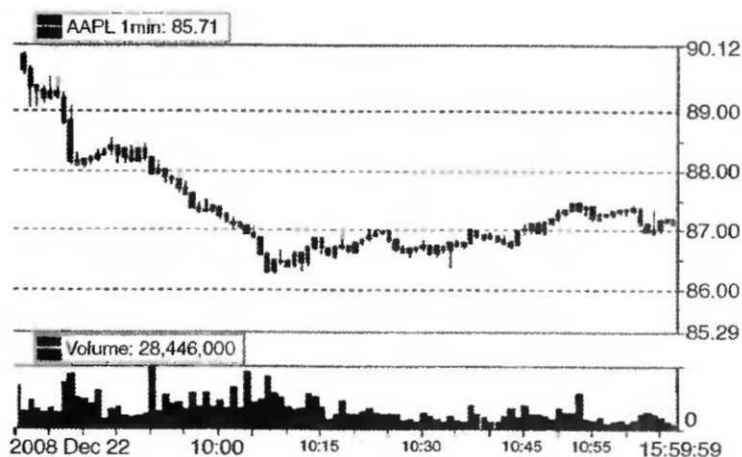


Рисунок 7.5. График движения цены по акции AAPL 22.12.2008

Не стану утаивать - подчас мне не удастся найти акцию, отвечающую всем требованиям, которые предъявляются для кандидатов в Акции в Игре. В таких случаях мы открываемся по биржевым индексным фондам (ETF) или по акциям с сильным импульсом, потому что они, совершают по несколько сильных движений за день. Тем не менее, наиболее предпочтительным вариантом для меня, безусловно, являются Акции в Игре.

### Торговля в период корпоративной отчетности

С тех пор, как у нас появился блог, Стив часто публикует комментарии касательно Акции в Игре. Когда наступает период корпоративной отчетности, каждый день приходится выбирать из множества Акции в Игре. Трейдер может посвятить свой

рабочий день, торговле не более чем двумя-тремя такими акциями. На большем числе бумаг сконцентрироваться не удастся. Лучше прилично заработать, концентрировавшись на ограниченном числе акций, чем весь день бессмысленно и безрезультатно скакать с одной на другую.

До наступления сезона квартальных отчетов в апреле 2009-го года, Стив торговал индексным биржевым фондом FAZ почти каждый день. Он предупредил всех в торговом зале, что как только начнут выходить квартальные отчеты по заработкам компаний, надо будет переключиться на акции, по которым публикуются новости. Умелый трейдер должен постоянно находиться на переднем крае. Увеличение потока заказов ведет к увеличению ликвидности, внутридневной волатильности и появлению ЛЕГКОРАСПОЗНАВАЕМЫХ паттернов с прекрасным значением коэффициента риск/прибыль.

В продолжение семи торговых сессий в апреле, Стив каждый день находил новую *Акцию в Игре*. В самый неудачный из этих дней, он смог заработать только три тысячи долларов. Нет никакого сомнения, что своей спешной торговлей он во многом обязан профессиональному мастерству, однако, ключевым моментом стала его способность правильно отбирать акции. В число акций, с которыми ему пришлось поработать в тот период входили RIMM, AAPL, QCOM, AXP, GS, MS и AMZN. Интересно взглянуть на график изменения цены на акции QCOM, в день выхода отчета по доходам. Думаю, даже трейдерам-новичкам удалось бы прилично заработать на этой акции, при условии, если им было известно о существовании ключевого уровня сопротивления на 42.60\$ - 43\$ (см. Рис.7.6). Посмотрите на ценовой график акции AMZN (см. Рис. 7.7) и задумайтесь над тем, насколько сложно было сделать деньги, когда цена прорвала уровень сопротивления на 83\$. Совсем не сложно.

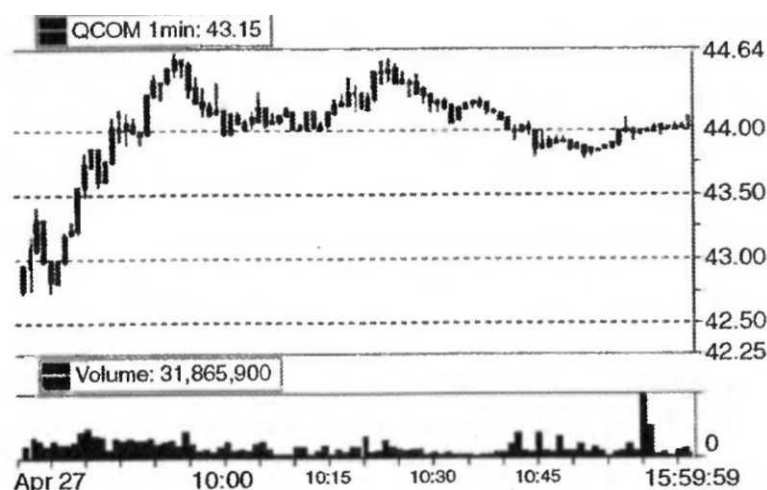


Рисунок 7.6. График движения цены по акции QCOM 27.04.2009



**Рисунок 7.7. График движения цены по акции AMZN 24.04.2009**

### **О важности отбора правильных акций**

В этом разделе мы расскажем о двух трейдерах, придерживавшихся противоположных подходов к процессу отбора акций. Речь идет о мистере Дисциплина (*Mr. Discipline*) и о Фаворите (*The Favorite*). Эти основанные на реальных событиях истории, станут хорошей иллюстрацией того, что отбор правильных акций, является ключевым моментом достижения успеха при торговле на фондовом рынке.

### **Мистер Дисциплина: жертва неверного выбора**

У одного из наиболее дисциплинированных трейдеров, из числа мне известных, отлично получалась торговля при наличии тенденции к повышению. Этот отважный трейдер помимо всех прочих достоинств, не былотягощен ни одной унцией жира. За два года совместной работы я ни разу не видел, чтобы он ел на обед что-нибудь кроме салата. Обычно он пользовался фильтрами для нахождения растущих акций, открывался по ним и терпеливо держал позиции до тех пор, пока движение полностью не иссякало. Мистер Дисциплина, будучи опытным трейдером, походил на жокея, он умел выжать из акции все, до последнего цента.

Случалось, что его результаты по некоторым акциям, оказывались самыми лучшими в торговом зале. Но затем рынок захлестнула волна ипотечного кризиса. Большая часть наших трейдеров работала по акциям CFC, MBI и ABK. Акция CFC проходила в день по 8-10 пунктов, а этого опытного трейдера, как будто приклеили к его фильтрам. Мы открывали короткие позиции, длинные, опять короткие, потом снова длинные. Разворачиваясь по много раз за сессию, мы выбивали дух из этих акций.

К концу дня я чувствовал себя так, будто у меня головокружение. бешеные движения и необходимость все время оставаться сосредоточенным, действовали изматывающе. Иногда я тряс головой и усиленно моргал, пытаясь привести себя в нормальное состояние. Такие торговые сессии полностью опустошают человека, как эмоционально, так и физически. Невозможно расслабиться ни на мгновение, поход в туалет может обойтись в тысячи долларов.

Мистер Дисциплина отказывался верить своим глазам: молодые и неопытные трейдеры один за другим обходили его. Ко всему прочему, он начал терять деньги. Незадолго до этого он женился, и возможно, нестабильный характер внутридневного трейдинга диссонировал с

новой для него ситуацией - семейной жизнью. Но этот парень был донельзя упрямым. Мы побеседовали с ним об *Акциях в Игре*. Его они не интересовали. Он был не в восторге от слишком сумбурного движения этих акций. Я сказал мистеру Дисциплина, что он достаточно хорош как трейдер для того, чтобы суметь внести в свои действия необходимые коррективы. Он на самом деле был сильным трейдером, но как слушатель никуда не годился. Мистер Дисциплина был явно заинтересован в доказательстве правоты своих теорий больше, чем в заработке денег. Людей подобных мне, донимавших его альтернативными предложениями по торговле, он терпел исключительно ради предоставляемого доступа на рынок.

Время шло, а мистер Дисциплина продолжал свою неравную и безнадежную борьбу с рынком. Я решил еще раз объяснить с ним. Наша компания была еще молодой, и мы нуждались в опытных людях, из которых могли получиться успешные трейдеры. В то время он был одним из наших лучших трейдеров. Теперь я понимаю, что ожидания были неоправданными. В реальности же они оказались просто глупыми. От него требовалось лишь одно: надо было торговать акциями, цена которых хорошо движется. Работать с ними было трудно, но, так или иначе, они давали возможность делать деньги. Его взгляд на рынок походил на мышление баскетболиста из университетской лиги, настаивающего на том, что ему по силам обыграть блокирующего из НБА и забить мяч в кольцо сверху. Бросок! Блокшот. Ладно, на этот раз получится. Бросок! Снова блокирован. Еще один бросок! Блокирован. Великолепно! Всегда мечтал о том, чтобы быть звездным блокирующим в НБА. В детстве мне всегда нравилось играть против таких парней. К несчастью, на этот раз, именно такой парень выступал за мою команду.

Мистер Дисциплина полагал, что *Акции в Игре* чересчур непостоянны и быстры. Непостоянны и быстры? Вы издеваетесь надо мной? Может только мне хочется, чтобы в решающий момент игры, мяч оказался в моих руках? Я хочу постоянно проверять свои навыки трейдинга. Я люблю принимать вызов от наитруднейших акций, когда они предоставляют возможность для торговли. Я ведь трейдер, и я живу именно для таких дней! К богам трейдинга обращены мои молитвы с одной лишь просьбой - посылать нам почаще высокую волатильность подобно той, что мы наслаждались в дни ипотечного кризиса.

До тех пор, пока не поднялся весь этот переполох, мне ничего не было известно ни об акциях CFC и MBI. Я никогда не торговал ими. Я не знал об особенностях обращения специалиста с заказами. Я не разбирался в фундаментальных показателях этих компаний. Честно говоря, у меня было достаточно смутное представление о природе и причинах кризиса. Графики движения цены этих акций я впервые раскрыл за несколько минут до того, как открыться по ним. Но! Я - трейдер. Я не являюсь аналитиком, пишушим предназначенные для публики отчеты. Я торгую теми акциями, которые находятся в движении. Предоставьте мне информацию, в которой я нуждаюсь как трейдер (технические уровни, новости, средний дневной объем торговли, короткий интерес, средний дневной диапазон), и я пойду в бой. Я схватываю налету. К концу сессии мне уже понятны эти акции. Поначалу, естественно чувствуешь себя, мягко говоря, неуютно (представьте себе, как вы выпрыгиваете из самолета, веря в то, что парашют раскроется), но все-таки пересиливаешь себя и ныряешь в рынок. Если цена будет двигаться, я заработаю огромную кучу денег.

Во время нашей второй беседы я сказал ему много чего, но мистер Дисциплина слушал не очень внимательно. Мне казалось, что я выдал замечательную речь. Не было классических фраз Кеннеди - «*Спроси себя, что ты можешь сделать для своей страны?*», были только доводы в пользу торговли *Акциями в Игре* и звучали они убедительно. Но мистер Дисциплина не был тем, кто учится у других. Он был тем, кто есть. Мои слова

на него не действовали, с таким же успехом я мог биться головой о бетонную стену. Поблагодарив меня за *энергичный разговор*, он удалился.

Энергичный разговор? Он принял сказанное за выплеск энергии? Я указывал ему путь спасения карьеры! Моя подсказка помогла бы ему избежать судьбы клерка, бесконечно переставляющего папки бумаг на столе. Альтернативой работы клерка, стало бы не менее отвратительное каждодневное висение на телефоне и попытки всучить каким-то незнакомцам, с которыми в иных обстоятельствах ни за что не стали бы разговаривать, какой-то финансовый продукт с гнилым душком. Я хотел помочь ему остаться в деле. В увлекательном деле торговли на фондовом рынке, когда каждый день приносит что-то новое, и сердце упоительно бьется после одержанной победы - *Одного хорошего трейда*. Я покрашу волосы серой краской, если от этого будет зависеть вопрос продолжения моей карьеры трейдера. С удовольствием буду торговать акцией компании, производящей зубочистки, если вы объясните мне, что по ней ожидается серьезное движение.

Наверное, поэтому я до сих пор и торгую. К великому сожалению, мистер Дисциплина так и не сумел докопаться до смысла происходящего. Он решил, что его время подошло к концу, и он не станет вносить изменений в стиль торговли. Рынок не склонен к раздаче премий за упрямство. Рынок не интересуется, какому стилю торговли вы отдаете предпочтение. Вы подстраиваетесь к рынку. Вы делаете то, что от вас требует рынок. Так было, так есть, и так будет всегда.

Потеря мистера Дисциплина, стала тяжелым испытанием для компании SMB Capital. В тот вечер я принял на грудь слишком много стаканчиков водки, в которых было слишком мало тоника. Однако торговое место долго не пустует. Образовавшуюся пустоту заполнили новые трейдеры. Молодые и талантливые парни быстро развиваются. Что самое главное, SMB Capital изменила направление движения. В нашем торговом зале повсюду орудовали молодые, проворные и голодные ребята, готовые разорвать в клочья любую акцию. Тем не менее, профессионализма и уверенности в своих силах им хватает на то, чтобы торговать *Акциями в Игре*.

### **Фаворит: о важности выбора *правильной* акции**

История нашего следующего героя - Фаворита, имеет более радостную концовку. В его трейдерской карьере *Акции в Игре* сыграли позитивную роль. Фаворит пришел к нам после того, как ему пришлось перенести унижение увольнения из чрезвычайно уважаемой частной трейдинговой компании, известной своими достижениями на ниве внутридневной торговли. Он работал вместе с лучшими трейдерами Уолл-стрит, что придавало ему определенную ценность в моих глазах. Просто надо было создать Фавориту условия, в которых он сумел бы реализовать наработанные профессиональные навыки.

Трейдеры в зале любят Фаворита (вот почему мы наградили его таким прозвищем). Он является единственным человеком, если не считать моей мамы, называющим меня по имени. Когда Фаворит открывается по *Акции в Игре*, и она неожиданно начинает двигаться против него, всегда повторяется одно и то же: удар обоими кулаками по столу и громкий вскрик - «Ах!» Это восклицание ни с чем не спутаешь, так как Фаворит, несмотря на многие годы жизни в Штатах, так и не сумел полностью в совершенстве овладеть английским, и его произношение оставляет желать лучшего. Только неожиданное резкое движение, может спровоцировать его на всплеск эмоций. В остальных случаях он ведет себя очень спокойно.

Торговый зал взрывается смехом каждый раз, когда из глубин души Фаворита исторгается этот вопль. Еще забавнее наблюдать за ним после удачного выхода из



рынка: он начинает двигать головой взад-вперед, как будто танцует в клубе под хип-хоп.

Начало его торговли у нас получилось удачным. Фаворит выдал неплохую серию положительных дней, хорошо поторговав импульсом по золотым акциям, которые на тот момент были очень активными. Его результаты были одними из лучших в компании. Я пребывал в недоумении: и чем думало руководство его прежней фирмы, когда избавлялось от этого энергогенератора? Вскоре все стало ясно. Несколько месяцев Фавориту ничего не удавалось. Он метался из стороны в сторону, от акции к акции. В итоге, он сумел лишь превратиться из лучшего трейдера в худшего, в нашем торговом зале. Джи-Мэн и я проверили все его трейды. Он каждый день открывался по золотым акциям, хотя в них больше не было импульса.

Я отправил Фавориту послание с просьбой не влюбляться в акции золотодобывающих компаний и переключиться на другие акции, но он продолжал заниматься ими. Дела его шли плохо, поэтому через несколько дней, я решил еще раз поговорить с ним. На этот раз беседа протекала с глазу на глаз, за закрытыми дверями. Отметив его прекрасный навык торговли по импульсу, я объяснил ему, что он зря не пользуется тем, в чем он действительно силен. Какой смысл попусту тратить силы на золото, если оно не активно? Фаворит выслушал меня, поблагодарил и вернулся к компьютеру. Мне показалось, что мои объяснения дошли до него.

Ничего подобного. Фаворит продолжал скупать золото, будто он был не трейдером, а каким-то чокнутым сторонником конспирологической теории близящегося конца света, стремящимся конвертировать всю наличность в твердые активы. Баланс его торгового счета становился все хуже. Я ломал голову над тем, как объяснить этому молодому человеку происходящее.

Прежде чем продолжить рассказ, хочу поделиться с вами одной историей. Когда я был еще молодым трейдером, мне пришлось тесно общаться с проп-трейдерами, которые специализировались на золоте. Все они были поклонниками теории, согласно которой гибель Соединенных Штатов произойдет вследствие чрезмерного распространения порнографии. В качестве обоснования проводились параллели с Римской империей эпохи упадка. Однажды один из этих трейдеров позвонил в банк и поинтересовался, угрожает ли что-нибудь его золотым слиткам в случае его банкротства. Сценарий *Армагеддона* должен был привести к абсолютному обесцениванию американской валюты, и человек хотел услышать подтверждение того, что сможет получить обратно депонированный металл. Трейдер был абсолютно уверен в неотвратимости глобального краха. Спрашивается, откуда он все это узнал?

Вернемся к нашему Фавориту. Меня посетила еще одна идея. Я попросил его сменить место. Теперь он оказался в дальнем углу торгового зала, в окружении наших лучших импульсных трейдеров, которые в то время регулярно выбивали дух из FAS. Задумка сработала - он перестал терять деньги. Но результаты Фаворита все же не отвечали моим ожиданиям. Я попросил одного из лучших импульсных трейдеров переговорить с Фаворитом. Кроме этого, я написал ему еще одно письмо, в котором привел все мыслимые аргументы в пользу переключения на торговлю *Акциями в Игре*, что позволило бы ему в максимальной степени задействовать свой потенциал торговли по импульсу.

В КОНЦЕ КОНЦОВ, одному из новых товарищей Фаворита удалось пробить броню его упрямства. Он сконцентрировался на торговле акцией AIG и поиске *Акций в Игре*. Фаворит вновь оказался на высших строчках нашего внутреннего рейтинга, заняв принадлежащее ему по праву место среди лучших трейдеров компании. Он находится там и поныне. Пять месяцев ушло на то, чтобы убедить его перейти на активные *Акции в Игре*. Рад, что мне удалось этого добиться.

## Не надо бояться алгоритмической торговли

В июле 2008-го года я получил по GChat сообщение от фьючерсного трейдера Картера, которого интересовало воздействие торговых алгоритмов или черных ящиков на внутридневной трейдинг. Обеспокоенность Картера разделяли и другие трейдеры, специализирующиеся на фьючерсных контрактах. Мне не раз приходилось слышать об этом. Некоторые были убеждены в том, что черные ящики овладеют трейдингом и вытеснят с рынка внутридневных трейдеров. Пользователь Робкий (*Gutless*) прислал мне выдержанное в довольно недружелюбных тонах электронное сообщение естественно, с фальшивого электронного адреса:

*«Ах! Ненавижу задавать бессмысленные вопросы, но как все вы докатились до того, чтобы использовать вместо компьютеров людей? Судя по всему, вы прочно застряли в каменном веке».*

Разговоры о том, что черные ящики сделают из внутридневных трейдеров безработных, уже набили оскомину. Я считаю, что это просто очередное оправдание некачественной работы. Нечто подобное я слышал в 2001-ом году, когда котировки переводили на метрическую систему. То же самое говорили и в 2006-ом, перед запуском гибридного рынка (*hybrid market*). У меня есть свои мысли касательно черных ящиков и способов обращения с ними. Это еще одно свидетельство в пользу работы с *Акциями в Игре*.

Несколько соображений:

- Уже несколько лет я слышу эти споры, что не мешает мне продуктивно работать. Кстати, одна из недель августа 2009-го года стала самой успешной для нашего торгового зала.
- Черные ящики усложнили внутридневную торговлю.
- К процессу отбора следует подходить более тщательно. Однако, правильная селекция все еще может давать большое число рабочих формаций. Прекрасным примером является импульсный трейдинг по *Акциям в Игре*. Неудачный выбор бумаг для торговли неизбежно приведет к тому, что торговые программы отберут ваши деньги.
- Процент неудачных черных ящиков выше процента несостоявшихся трейдеров.
- Слишком много торговых алгоритмов создается программистами, не имеющими четкого представления о торговле, все такие программы обречены на неудачу. Вытолкните этих компьютерно-грамотных специалистов по количественному анализу на площадку фьючерсов и пусть они попробуют повыкрикивать котировки - их тут же переедет стоящий рядом двухметровый детина, за плечами которого профессиональная карьера в американском футболе. Невозможно ожидать успешного трейдинга от тех, кто умеет лишь производить вычисления. История человечества раз за разом доказывает: человеческая эмоция переиграет любое автоматизированное намерение. Понимание того, что происходило на рынке вчера или неделю назад не поможет разобраться в происходящем сегодня.
- Вы должны разбираться в различных алгоритмических программах, это поможет торговать против них. Для этого необходим опыт, хорошее руководство и практика.
- Мне пришлось увидеть много черных ящиков, которые оказались бесполезны и много таких, которые еще наверняка ими окажутся. В настоящее время наибольшую досаду вызывает программа черного ящика, которую мы называем — *«Купи новый минимум»*, У меня с ней принципиальные расхождения, так как она игнорирует фундаментальное правило трейдинга: отказ от покупки слабой акции. Цена падает на новое внутридневное дно, после чего многие трейдеры продают, стремясь воспользоваться медвежьим импульсом. Программа выкупает у внутридневных трейдеров короткие позиции и гонит цену вверх, вынуждая трейдеров закрываться. Проблема этого алгоритма вылезла на поверхность в конце лета 2008-го года, когда акции FNMA, LEI I

и FRE находились в свободном падении! А технически, эти акции были сломаны. На новых минимумах продавали не только внутридневные трейдеры, но и институциональные клиенты. После этого многие программы были отправлены в мусорную корзину. К черным ящикам следует относиться с уважением, но бояться их не стоит.

- Каждый создатель приносящего прибыль черного ящика гениален. Не так-то просто разработать стоящую программу.

- Черные ящики надо включать и выключать подобно тому, как выставляется и снимается предложение цены. То, что сегодня приносит прибыль, не обязательно сработает завтра. По этой простой причине черным ящикам никогда не переплюнуть трейдеров. Всегда будут нужны действующие по своему усмотрению трейдеры, обладающие пониманием того, в какой момент надо продавать или покупать. Рынок постоянно изменяется, что делает совершенно невозможным создание идеальной программы торговли, которая учитывала бы все множество переменных величин.

Алгоритмическая торговля будет становиться все более популярной. Я с огромным уважением отношусь к разработчикам успешных программ. На этом можно запросто сколотить состояние. Мне известна одна прекрасная частная трейдинговая фирма, использующая несколько черных ящиков. Вместе с тем, невозможно создать программу, которая могла бы успешно соперничать с хорошо подготовленным, дисциплинированным трейдером. Суть в том, что на рынке слишком мною переменных. Я совершаю трейды лишь тогда, когда владею преимуществом. Почувствовав, что по акции задействовано слишком много программ, я оставляю ее и перехожу к следующей.

Впрочем, у нас в зале шутят, что я и есть настоящий ходячий черный ящик.

Черные ящики могут вносить серьезные огорчения в вашу торговлю. Некоторые алгоритмические программы создаются специально для отбора денег у внутридневных трейдеров. Скажем, заметив, что индексный биржевой фонд SPY резко пошел вверх, нормальный внутридневной трейдер вполне способен решиться на покупку акции AIG. В этот момент, может быть, включена программа продажи акций AIG, рассчитанная на то, что недавно купившие, являются краткосрочными трейдерами. Предположим, трейдер-А открыл длинную позицию по акции AIG на уровне 35.05\$, трейдер-Б - на уровне 35.06\$, трейдер-В - на уровне 35.07\$, а трейдер-Г - на уровне 35.08\$. Алгоритмическая программа открывает на наших покупках короткие позиции. Подъем акции AIG прекращается, поскольку единственными покупателями являлись краткосрочные трейдеры. Крупных институциональных заказов на рынке нет. Цена начинает западать, и трейдер-А выходит по цене 35\$. лишившись 5 центов; трейдер-Б закрывается по цене 34.95\$, трейдер-В - по цене 34.90\$, и это уже серьезный убыток; трейдер-Г вообще проваливается, сумев закрыться только на уровне 34,85\$.

Программа залезла в карманы краткосрочных трейдеров, и отняла деньги у меня и у моих коллег. Существует не один десяток настроек черных ящиков, нацеленных на выбивание денег из, как я это называю, *слабых рук краткосрочных трейдеров*. (Трейдеры заинтересованы в удержании акции только в тех случаях, когда цена изменяется в благоприятную для них сторону. Если бы мы были игроками в техасский холдем, мы играли бы только с карманными королями или тузами). Такие случаи выводят трейдеров из себя, они начинают беситься и бросать фразы вроде — *«Что за чушь! Я не могу состязаться с этими тупыми программами»*. Так ли обстоит дело в действительности? Да, программу не обойти, если на рынке отсутствует реальный поток заказов. Однако, если за движением стоит серьезный объем и реальный поток заказов, черный ящик не помеха. Такой поток заказов обычно присутствует, угадайте где? Правильно при движении *Акций в Игре*.

Вернемся к примеру с акцией *AIG*. *Акция в Игре*. Мы покупаем ее после того, как индексный фонд *SPY* *устремляется в небо*. Срабатывает программа, рассчитанная на активность краткосрочных трейдеров. Воспользуемся теми же самыми уровнями покупки, что и в прошлый раз. Трейдер-А купил на уровне 35.05\$, трейдер-Б - на уровне 35.06\$, трейдер-В — на уровне 35.07\$ и трейдер-Г - на уровне 35.08\$. По алгоритмической программе (или программам) поступает сигнал на открытие коротких позиций. Еще один провал? На этот раз нет.

Поток заказов по *Акциям в Игре* абсолютно реален. Как правило, после резкого скачка индексного фонда *SPY* рынок затопляют крупные заказы, с объемами которых черные ящики справиться не в состоянии. Поэтому, в данном случае, - допуская, что позиции открывались не для держания, а действительно на короткий срок - трейдер-А продаст на уровне 35.85\$, трейдер-Б закроется на уровне 35.93\$, трейдер-В - на уровне 35.94\$ и трейдер-Г - на уровне 35.97\$. Ну, кто здесь оказался победителем?

Когда мы видим сильную *Акцию в Игре*, она обычно дорожает. Программы не могут выбить нас из рынка, так как мы входим в него на плечах реальных покупателей. Такова еще одна причина нашей приверженности работе именно с такими акциями.

Из этого можно извлечь еще один урок. Внутридневной трейдер может сколько угодно ворчать и жаловаться на алгоритмические программы, создаваемые для того, чтобы отбирать деньги у бедных трейдеров. В определенном смысле они хищники, а вы их жертвы. Если им позволить, они сожрут вас вместе со всей маржой.

Однако у вас имеется выбор. Можно растрачивать впустую энергию на жалобы, но можно и попытаться бороться. Соперничество с алгоритмическими программами, означает изыскание способов поставить их себе на службу (например, сыграть на спровоцированном программой *коротком сжатии*). Вы должны нащупать места, где программы оказываются бессильными, найти акции, открывшись по которым, можно их обыграть.

Можно потратить месяцы на составление списков всех несправедливостей, которые приходится претерпевать. Есть масса историй, рассказывающих о вопиющих случаях бесчестного отношения к трейдерам со стороны рынков, которые достойны подробного обсуждения с собутыльниками, во время затянувшихся посиделок в баре. Возможно, когда-нибудь появится на свет книга, описывающая все несправедливости, с которыми трейдеры вынуждены иметь дело (интересно, кто сподвигнется написать такое?). Но к чему все это может привести? Жалобы не помогут нам заработать деньги. Как я уже сказал, у вас есть выбор. Рынок заставляет нас упражняться и решении головоломок. Программы серьезно усложняют их расшифровку, но не делают ее невозможной. До появления черных ящиков, на каждую формацию приходилось, скажем, по три субмодели, а теперь их число удвоилось. Безотносительно к тому, насколько они усложняют жизнь внутридневного трейдера, у него остается шанс изыскать способ решения задачи.

Когда моя карьера трейдера только начиналась, основными спекулянтами в торговой системе *NASDAQ* были маркет-мейкеры. Они делали все возможное, чтобы усложнить нам жизнь. Тем не менее, мы умудрялись зарабатывать хоть какие-то деньги притом, что комиссионные достигали 30 долларов за тысячу акций, прибылью приходилось делиться с компанией, а платформы периодически вырубались на несколько часов, и у нас не было никакой возможности закрыть позиции.

Препятствия будут всегда. Трейдерам всегда придется сталкиваться с несправедливостью. Следует предпринимать меры для того, чтобы избавить рынки от афер и жульничества. Но вот что никогда не должен делать трейдер, так это изыскивать оправдания. Пока у меня есть доступ к рынку, я всегда смогу отыскивать модели, дающие мне преимущество. Пусть нанятые финансовыми компаниями ученые

головы изошряются в поисках путей отбора у меня нескольких долларов, по той или иной акции - это не отпугнет меня от трейдинга. Они в силах подгадить мне, я ведь не в состоянии контролировать рынок. Но я вполне могу контролировать собственную реакцию на воспринимаемую мною несправедливость. Только от меня зависит, останусь ли я в игре в случае с трейдами, по которым имею преимущество. В таких случаях, мне не страшны никакие черные ящики. Мелкая мошкара, время от времени покусывающая мой торговый счет, не определяет мое будущее.

В заключение, не могу не заметить, что со стороны занимающихся электронным трейдингом людей критика алгоритмов, является не чем иным, как чистой воды лицемерием. Алгоритмические программы - естественный продукт технологического развития, исключительно вследствие которого, мы и получили доступ на рынки. Возможности активной торговли, мгновенного открытия и закрытия позиций, мы обязаны достижениям в области технологий. В будущем я рассчитываю получить доступ к новым зарубежным фондовым рынкам. Если это случится, то только благодаря новым технологическим достижениям. Помимо всего прочего, ничто не мешает нашей компании заняться разработкой собственных черных ящиков.

### **Сокращение процесса обучения**

Торговля *Акциями в Игре* полезна молодым трейдерам, поскольку расширяет их возможности. К какой бы работе вы не приступали, на начальном этапе, главной проблемой будет недостаток опыта. Чем больше рыночных моделей вы наблюдаете, тем лучше для вас. Крупно повезло тем, кто пришел на рынок осенью 2008-го года, когда индекс волатильности (VIX) зашкалило: за короткое время они имели возможность увидеть множество рыночных моделей. Доктор Импульс и Манимейкер успехом карьеры во многом обязаны тому, что на ее старте им посчастливилось работать на рынке, предлагавшем массу разнообразных моделей. Это помогло им быстрее прогрессировать. На высоковолатильном рынке, одна торговая сессия, стоит пяти обычных.

То же самое можно сказать и о роли *Акций в Игре* в становлении трейдера-новичка. При торговле акцией, цена которой активно изменяется в течение дня, вы имеете возможность наблюдать много рыночных моделей. В результате этого вы приобретаете опыт больший, нежели тот, что получили бы в процессе торговли корзиной акций. Работа с такими акциями, ускоряет процесс обучения. Представьте, что при отработке броска по кольцу, баскетболист на каждой тренировке вместо 50 бросков будет совершать 250. Это то же самое, что за один день пережить на высоковолатильном рынке опыт пяти торговых сессий.

### **Все решает профессиональное мастерство**

Если я не отлучаюсь из офиса по делам компании, а нахожусь в торговом зале, то можно слышать, как время от времени я произношу одну и ту же фразу - *«Эта акция никуда не годится. На ней я не смогу во всем блеске проявить свое мастерство»*. Это шутка, но произнося ее, я совершенно серьезен.

Мне удалось в полной мере развить профессиональные навыки трейдера. Я умею, и продавать, и покупать. Для меня не составляет труда работать с акцией по обоим направлениям - вверх и вниз. (В конце 90-ых нас не учили коротким продажам, в те времена ими никто и не пользовался). Мой толстенный торговый журнал набит вариациями формаций, описания которых хватило бы на отдельную книгу. Рассказывать обо всех, здесь нет никакой возможности.

Если акция будет сильно двигаться в течение дня, я разделаю ее как мясистую индейку на День Благодарения. Мне нетрудно считать с ленты информацию, благодаря которой

я смогу задействовать достаточное количество паттернов, дающих мне преимущество перед другими участниками рынка. Не имеет значения, будут ли эти позиции длинными или короткими, открытыми на весь день или только на пару-тройку минут. Но если по акции ничего не происходит, если она замерла в ожидании заказов, я не сумею воспользоваться моими высочайшего уровня профессиональными навыками. Как говорит Джей-Тома, - *«Этими мертвыми акциями, я не смогу расплатиться за мой Порше и дом в Хэмптонсе».*

## **Как находить Акции в Игре**

Акция становится активной, если по ней имеются свежие новости, все равно - плохие или хорошие. Больше всего меня интересуют новости о повышении доходов, более высоких по сравнению с ожидавшимися, объемов продаж и увеличение удельного веса компании в обороте рынка. Я проверяю новости по всем акциям, цена которых еще до начала сессии изменилась минимум на три процента. Акции, проявившие активность накануне, и на следующий день остаются в игре. Следует обращать внимание на акции, цена которых находится вблизи важных уровней поддержки. Я задаю себе простой вопрос: *«Как бы я повел себя с той или иной акцией, будь я менеджером хедж-фонда?»* Потенциальный интерес хедж-фонда к акции выводит ее в категорию активных.

Качественно проделанная предсессионная работа приводит к тому, что часто мы целый день торгуем одной акцией. Мудро выбранная акция нередко становится объектом торговли в течение двух-трех дней, в таких случаях мы выжимаем из нее все, до последнего цента. Короткие позиции, длинные, легкие, большие объемы, выход из рынка через миллисекунды после открытия, держание позиции с утра до вечера - все это называется трейдингом. (*«Это называется трейдингом»* - Стив и я любим, повторять эту фразу в торговом зале; что-то вроде найковского - *«Just do it»*).

Акции мы отбираем еще до начала сессии, что позволяет лучше подготовиться к торговле. Мы находим на графиках технические уровни поддержки и сопротивления, сверяя их со своими записями, после чего рассматриваем возможные варианты поведения цены. Часто нам неизвестна детальная информация об акциях, которыми мы собираемся торговать, поэтому приходится изыскивать разнообразные данные о компаниях, иначе подготовка будет неполноценной. (Вспомните Мясника из Главы 5: неудачная подготовка, означает подготовку к неудаче). Мы стараемся разнюхать об акции все, что только можно, все, что можем представлять значение: значение среднего дневного объема, короткий интерес, важные технические уровни поддержки и сопротивления, средний дневной диапазон изменения цены, и так далее. В результате тщательной утренней подготовки примерно из дюжины акций, по которым поступили свежие новости, отбираются наилучшие варианты для торговли в течение дня.

Кроме этого, мы выборочно используем фильтры, особенно при спокойном и медленном рынке. Нам очень помогает информация, предоставляемая компанией Trade Ideas Limited. Это прекрасно функционирующая компания, с которой у SMB Capital налажено сотрудничество. Компания Trade Ideas Limited настолько расторопна, что однажды, когда перед открытием сессии я опубликовал в блоге комментарий о возможном трейде по акции V, описав паттерн и возможный сценарий, директор компании Дэвид Эфариет немедленно создал фильтр для настройки и поместил в моем блоге комментарий со ссылкой на него. Отличная работа Дэвид!

Как удостовериться в том, что мы действительно имеем дело с *Акцией в Игре*? Перед каждой сессией, все трейдеры обязаны принять участие в заполнении *«Таблицы идей» (Ideas Sheet)*, в которую заносятся все лучшие трейдинговые задумки. Это документ для внутреннего пользования, доступный абсолютно для всех наших трейдеров. Стив просматривает его и отбирает самые удачные идеи. Во время утренней летучки,

которая начинается в 8:30 утра, Стив рассказывает о наиболее подходящих для торговли акциях. Он предлагает вниманию трейдеров возможные варианты развития ситуации. Трейдер, которому принадлежит авторство идеи, сообщает присутствующим информацию о дневном объеме, важных уровнях, новостях, предсессионной торговле и так далее. В середине дня - в 12:30 - проводится еще одно совещание, где обсуждаются сценарии поведения *Акции в Игре* перед закрытием. После утреннего и дневного совещаний, наши трейдеры владеют всем необходимым для торговли инструментарием. Мы готовы к конкурентной борьбе.

Если в течение дня на рынок поступают новости, вследствие чего в разряд активных переходят новые акции, не затронутые во время наших совещаний, - мы тут же делимся друг с другом этой информацией. Если на наших платформах срабатывает сигнал тревоги, извещающий о касании ценой важного уровня поддержки или сопротивления, мы немедленно громким криком оповещаем о событии весь торговый зал. Но, как правило, в продолжение всего дня мы сохраняем концентрацию на одной-двух акциях и не отвлекаемся на остальные.

Опытные трейдеры сверхчувствительны относительно вопроса пребывания в правильных акциях, ведь всем нам хорошо известно, что мы *настолько хороши, насколько хороши отобранные нами для работы акции*.

Навык, которого подчас недостает молодым трейдерам, требуется им уже для того, чтобы *войти в игру*. Перво-наперво новичок должен овладеть мастерством чтения ленты. Мы обсудим этот вопрос в следующей главе.

## Глава 8. Чтение ленты

Мне доводилось общаться с множеством молодых трейдеров, полагающих, будто суть трейдинга ограничивается изучением технического анализа, работой с графиками и вхождением в рынок большими объемами. От них я не раз слышал нечто вроде:

*«Все, что мне нужно, я могу рассмотреть на графике».*

- Трейдер-любитель.

*«Читая ленту, много денег не заработаешь».*

- Дезориентированный трейдер.

*«Я не умею читать ленту».*

- Оправдывающийся трейдер.

*«Считывание ленты старомодно».*

- Опытный трейдер, который отказался от торговли, посчитав, что черные ящики победили.

*«Читать ленту нужно скальперам. Это подходит только гиперактивным внутридневным трейдерам, которые, подстегают себя кофеином, никотином и еще Бог знает чем».*

- Некто, считающий мой бизнес недоразумением и предпочитающие провести жизнь за прилавком магазина, будучи преисполненным чувством собственной правоты.

*«Я должен найти паттерны, следование которым поможет мне выиграть хорошие деньги».*

- Еще один дезориентированный трейдер, по-видимому, не внутридневной.

Этим парням неизвестно, что умение считывать информацию с ленты, может многократно увеличить их показатель прибыли/убыток

Некоторые, вообще не умеют обращаться с лентой. Другие, - возможно, и вы в их числе, - не имеют никакого представления о том, что значит чтение ленты. Они похожи на того парня из гольф-клуба, который всем клюшкам предпочитает драйвер (Driver - стандартная клюшка для игры в гольф). В его сумке не менее дюжины клюшек, но он влюбился в одну и хранит ей верность. Мой журнал трейдера похож на сумку для гольфа, но я работаю со всеми клюшками. В трейдинге нельзя ограничиться владением каким-нибудь одним приемом (например, техническим анализом) вы должны быть развиты всесторонне. Умение читать ленту - один из ключевых навыков. Он даст вам то самое трудноуловимое преимущество, к которому всегда стремятся трейдеры. Умение считывать информацию с ленты позволяет внутридневному трейдеру по большей части, верно определять направление движения акции. Для этого следует хорошо разбираться в потоке сделок покупателей и продавцов. Некоторые называют это анализом Level II. Котировки говорят нам о том, на каком уровне цен в настоящий момент времени происходит торговля. Из мелькающих на ленте цифр понимаешь, по каким именно ценам совершаются трейды - по ценам, выставленным покупателями, или по ценам продавцов. Не всегда, но в 70 процентах случаев можно догадаться о том, в каком направлении будет двигаться цена.

Поделюсь с вами еще одной историей из времен моей трейдерской молодости. Однажды моя первая фирма организовала вечеринку, целью которой было усиление дружеских связей между трейдерами, сплочение команды. Формальным предлогом было озвучивание списка наиболее результативных сотрудников. Возможно, это было всего лишь поводом, и на самом деле все объяснялось невинным желанием истратить на пьянку малую толику тех миллионов, которые компания заграбастала нашими руками. Стив и я вместе с остальными нашими трейдерами поехали в легендарный SPQR в *Маленькой Италии* (ресторан в итальянском квартале Нью-Йорка, название которого является аббревиатурой латинского выражения - *«Senatus Populusque Romanis»* - *«Сенат и люди Рима»*). Фирма заказала все меню, залив его целым океаном выпивки. Не знаю, почему с трейдерами происходит такое, но дайте им что-нибудь бесплатно, и пару месяцев можете не беспокоиться об их лояльности. Видели когда-нибудь



трейдера, входящего в конференц-зал с куском бесплатной пиццы в руке? У него выражение лица такое, будто он только что выиграл в лотерею миллион долларов. Можно подумать, что эти люди не в состоянии истратить несколько баксов на кусок теста с ветчиной и бутылку колы. Ну да ладно, вернемся в *Маленькую Италию*. Поглотив изрядное количество пасты, выпив вина, затем, поболтав с группой недавно переваливших через 20-легаий рубеж богатых трейдеров (мне тоже было чуть больше 20, но богатым я не был), я приготовился к главному номеру вечерней программы. Мне ужасно хотелось услышать их мнение о самых лучших трейдерах фирмы. У меня на этот счет были свои соображения. Но такого рода вещи похожи на «Американского идола» (*American Idol* - телешоу на канале FOX, соревнование на звание лучшего начинающего исполнителя США). Вам кажется, что вы знаете, кто выиграет, но имя победителя почти всегда оказывается сюрпризом. Тем не менее, всегда приятно наблюдать за тем, как люди добиваются признания и на них падают первые лучи славы.

Замерев от волнения, в предвкушении приятных неожиданностей я слушал имена, включенные в десятку лучших:

*«212 тысяч долларов за месяц... Какой-то русский парень, фамилию которого трудно произнести даже, несмотря на все его достижения».*

*«235 тысяч долларов за месяц... Я никогда не видел этого парня. Но что с того, что он сорвал свой куш».* «Номер 8 - Стив Спенсер...»

Стив Спенсер? Странно. Так зовут моего лучшего друга. Неужели у нас в компании работают два Стива, и оба они Спенсеры?

Неожиданно Стив, сидящий рядом со мной, встает с места и присоединяется к группе отличившихся. Сколько он сделал? Боже правый! Мой лучший друг, который учил меня игре «крестики-нолики» в летнем лагере, когда нам было семь лет, только что заработал за месяц более 200 тысяч долларов. Это совсем не походило на детские игры в волшебника Мерлина. И это случилось еще до дот-комовского взрыва.

В период интернет-бума, в 1998-2000 годах, для попадания в десятку лучших трейдеров нашей компании, надо было заработать не менее полумиллиона долларов. Мы устраивали вечеринки в большом бальном зале Waldorf Astoria Hotel. Это настоящий дворец. Забавно было смотреть на низеньких, несимпатичных парней, прогуливающих под ручку с высокими светловолосыми моделями из Восточной Европы. Происходящее производило впечатление чего-то нереального. Трудно было понять, как все это стало возможным. Забавы ради, Стив купил один из первых плазменных телевизоров с 50-дюймовым экраном, заплатив за эту игрушку 20 тысяч долларов. Сегодня в Wal-Mart такой можно купить долларов за 800. Джей-Тома приобрел Порше и несколько квартир (очень умно с его стороны, принимая во внимание, что вскоре на смену интернет-буму пришел бум на рынке недвижимости).

Все мы просто считывали показания ленты. Графиков не было. На стене торгового зала не висел телевизор, и канал CNBC мы не смотрели. Если не ошибаюсь, в офисе вообще не было телевизоров. Интересно, что как-то раз во время совещания с руководством Стив сказал, что было бы полезно смотреть в зале CNBC, потому что иногда движения зарождаются, казалось бы, из ничего. Лишь позже мы узнавали из новостей о причинах изменения стоимости акций. Предложение Стива было отвергнуто без каких-либо объяснений.

*Торгуйте по импульсу. Нам не нужно знать новости.* В этом была доля истины. Нам действительно не требовались ни новости, ни графики, потому что мы хорошо умели считывать информацию с ленты. Та эпоха сильно отличалась от нынешней, но наработанные в то время навыки останутся с нами навечно.

Джей-Тома на несколько лет отошел от трейдинга. Он основал свой собственный фонд прямого инвестирования, променяв милые его сердцу акции, на облигации. В конце концов, он вернулся на фондовый рынок и в первый же месяц торговли заработал больше всех в нашем торговом зале. Вы спросите, почему? Трейдеры старой школы никогда не разучатся обращаться с показаниями ленты.

В одном из своих блогов, доктор Стинбарджер рассуждал об этом аспекте трейдерского мастерства. Доктор Стинбарджер, получивший известность как крестный отец психологии трейдинга, писал - *«Весь мой опыт подсказывает, что понимание потока заказов является важным фактором, разделяющим старое, успешное поколение внутридневных трейдеров от новичков, которым известны лишь простые графические модели и трактовки индикаторов»*. Я являюсь одним из представителей этого старого поколения внутридневных трейдеров, однако непонятно, с какой стати доктор Стинбарджер должен был напоминать мне о моем возрасте? Тем не менее, считаю, что такой старомодный трейдер, как я, вполне может поделиться с молодежью опытом обращения с лентой и рассказать о влиянии умения чтения ленты на процесс становления внутридневного трейдера.

Годами приходится вновь и вновь выслушивать обескураживающие заявления молодых трейдеров - *«Я собираюсь заняться изучением графиков. Работа с лентой у меня не получается»*. От скольких людей я слышал эту фразу, и должен сказать, ни один из них не сумел стать успешным внутридневным трейдером.

Второй этап нашего курса обучения носит название - *«Развитие трейдера» (Trader Development)*. Он начинается на шестой неделе пребывания молодых трейдеров в компании, когда они уже приступили к торговле на реальном счете. В период становления стажеров после закрытия сессии, Стив и я отвечаем на их вопросы и обсуждаем происшедшее в течение шестого дня их живой работы на рынке. (Как чудесно было бы вновь оказаться молодым. Мне уже не вспомнить, чем я занимался на шестой день моей трейдерской карьеры). Один из наших многообещающих учеников задал вопрос о трейлинг-стоп ордере (о скользящем стоп ордере) в трейде по акции MS. *«Трейлинг-стоп?»* подумал я. Я не разрешал никаких трейлинг-стоп ордеров. Этот смельчак видимо начитался любительских книжонок по трейдингу. Тревожный звоночек. Судя по всему, талантливый молодой трейдер испытывал трудности с чтением ленты. Стремясь каким-то образом компенсировать эту слабую сторону, принялся экспериментировать с этими трейлинг-стоп ордерами. Опытные трейдеры, отслеживающие одновременно несколько открытых позиций, могут выставить трейлинг-стоп ордера, но молодым трейдерам я всегда советую *держат обе руки на руле* - работать только с лимитными ордерами. Этот парень пытался двигаться по процессу обучения прыжками. Я порекомендовал ему сосредоточить усилия на изучении ленты и, обнаружив на ней признаки слабости, продавать исключительно по цене продавца. Именно так поступают представители старого поколения трейдеров, такие ветераны, как я.

Для пушей убедительности я провел аналогию между трейдером, нежелающим учиться чтению ленты, и баскетболистом, не работающим над пробитием штрафных бросков. Такой игрок добровольно отказывается от легких очков. Трейдер-новичок, к которому была обращена моя речь, предложил другое сравнение. (Мы берем на работу умных ребят. Его аналогия оказалась лучше моей. Попрошу у него лицензию, и буду выдавать его мысль, за собственную. В конце концов, какой смысл быть партнером, если не можешь пользоваться идеями стажеров?). Его сравнение таково: отказывающийся от совершенствования этого навыка, напоминает игрока-любителя, бьющего по мячу исключительно айронами (Irons - категория клюшек для гольфа с металлической головкой) потому, что не удосужился научиться владеть драйвером.

Я все еще не убедил вас?

Придется прибегнуть к помощи великих и процитировать нескольких знаменитых трейдеров.

Свидетельство - А:

Один из величайших трейдеров всех времен Стив Коэн из компании SAC Capital, в опубликованной статье в газете *Business Week* - «Самый мощный трейдер на Уолл-стрит, о котором вы никогда не слышали» (*The Most Powerful Trader on Wall Street You've Never Heard of*) пишет - «...все, что я делаю сегодня, уходит корнями в те времена, когда я учился чтению ленты».

Свидетельство - Б:

Джесси Ливермор в книге «Воспоминания биржевого спекулянта» (*Reminiscences of a Stock Operator*), заявляет - «На фондовом рынке идет битва, а лента является вашей подзорной трубой. В семи случаях из десяти, ей можно доверять».

Свидетельство - В:

Линда Рашке в заметке - «Чтение ленты» (*Tape Reading*) на сайте [traderslog.com](http://traderslog.com). пишет «Научившись отслеживать поведение цены, вы опередите всех, на пару шагов...»

Свидетельство - Г:

Из интервью Поля Тюдора Джонса в журнале *Institutional Investor* - «...В конечном итоге, и являюсь рабом ленты и горжусь этим».

## Трейдеры спрашивают: Как читать ленту?

После опубликования первой заметки о работе с лентой, я получил множество вопросов от моих верных читателей: От Чэда:

«Будьте добры, объясните, что подразумевается под словами - Чтение ленты. Отслеживание поведения цены? Не могли ли вы привести пример того, за чем вы наблюдаете? Я долго слежу за ценой, и успел кое в чем разобраться, однако не совсем уверен, что именно это вы имеете в виду. У меня трудности с профессиональным жаргоном. Спасибо». От Джона:

«Возможно, вопрос звучит слишком по-любительски, но на что вы смотрите, когда наблюдаете за потоком заказов? На экран Level II? Спасибо».

От invNin:

«Научиться считывать информацию с ленты трудно, так как материалов об этом очень мало. Не зная точно, за чем необходимо наблюдать, мы просто пялимся взглядом в танирующие на мониторе цифры. Даже читая ваш блог, я часто путаю чтение ленты с наблюдением за потоком заказов...»

От еще одного Джона:

«Здравствуйте, меня зовут Джон. Могу ли я спросить у вас, что именно вы используете при чтении ленты? Вы работаете с какой-то особой платформой или с Level II?»

Затем я получил электронное послание:

«Привет, Майк,

Мой вопрос относится к считыванию информации с ленты. Думаю, за последнее время вам было задано много подобных вопросов.

Расскажу немного о себе. Я провел 16 лет, работая на Уолл-стрит институциональным менеджером по привлечению клиентов (возможно, в этом кроется корень моих проблем). Я основал брокерско-дилерскую компанию, которую позже продал. В силу рода деятельности компании, я находился в постоянном рабочем контакте с проп-трейдерами и маркет-мейкерами, хотя сам не очень хорошо разбираюсь в тонкостях этих профессий. Тем не менее, я всегда стремился нанимать лучших людей, способных управляться с работой. Не так давно - с ноября прошлого года я стал заниматься внутридневным трейдингом. Мне удалось овладеть основами фундаментального анализа и научиться понимать графики, но у

*меня все еще не получается читать ленту настолько быстро, чтобы это положительно влияло бы на результаты торговли. Наблюдая за Level II акций в системе NASDAQ, я получаю представление о спросе, но что касается прогностической ценности (predictive value)... Помогите! Больно осознавать, что никак не получается овладеть этим таким важным приемом трейдинга. Что мне следует делать для овладения умением считывания информации?»*

Мне не оставалось ничего иного, как засесть за ответы на вопросы читателей. Однако, через какое-то время, уже исписав пару страниц, я остановился. Поддается ли работа с лентой объяснению в блоговом формате? Нет, из этого ничего не выйдет. Может быть, будет лучше, если посвящу вопросу целую главу? Нет, вероятно, дело совсем не в объеме печатного текста. Алан Фарлей из компании [TheStreet.com](http://TheStreet.com), написал - *Чтению ленты учатся посредством личного опыта и долгого наблюдения*». Слишком трудно, с помощью переложенного на бумагу слова, обучиться чтению ленты - число переменных и объем информации зашкаливает. Начните с изучения этой главы, не забывая о том, что нет ничего значительнее личного опыта. Не сдавайтесь.

Воспользуемся еще одной аналогией из мира спорта: обучение чтению ленты по своим последствиям, сравнимо с переходом Леброна Джеймса в ваш любимый клуб НБА, и в том, и в других случаях качество игры существенно повысится. Для того, чтобы овладеть навыком прочтения ленты требуется масса письменных и видеоматериалов, поддержка наставников и длительная практика. Важность всего вышеперечисленного переоценить трудно.

Для того, чтобы дать вам представление обо всей сложности вопроса, упомяну о том, что мы создали для нашего коммерческого веб-сайта специальную тренинговую программу по считыванию ленты. Поскольку я был завален делами, разработкой учебного курса занимался Джи-Мэн. Спустя некоторое время он прислал мне черновой вариант, включающий более пятнадцати лекций и тридцать с гаком видеороликов. После мозгового штурма, я отослал его продолжать монтировать ролики и писать лекции, поскольку для оттачивания мастерства чтения ленты, материала никогда не бывает достаточно. Волей-неволей Джи-Мэну пришлось проводить выходные в офисе. По утрам, избавившись с грехом пополам от эффекта посещений нью-йоркских баров накануне вечером, он запирался в офисе и корпел над монтажом видеороликов, занимаясь доводкой тренинговой программы. Он справился с работой. С избранными выдержками из которой, мы вас сейчас познакомим.

## **Лента разговаривает с вами**

Мы обсуждали видеоролики сделок со стажерами, принятыми в июне 2009 года. Просматривая движение какой-то не поддающейся квалификации акции, я выпалил - *«Покупка!»* Затем последовал следующий диалог.

**Белла:** *«Почему ты не купил здесь?»*

**Стажер:** *«Я не уверен в движении».*

**Его коллега по классу:** *«Белла, а почему эту акцию надо покупать?»*

**Белла:** *«Акция сильна, потому что она в явном аптренде и обладает потенциалом дальнейшего роста. Сам по себе рынок, тоже достаточно силен. В такой ситуации надо открываться при откатах. А сигнал к покупке уже состоялся».*

**Коллега стажера:** *«Какой сигнал?»*

**Белла:** *«Они перестали бить по бидам (по предлагаемой цене).*

*Они забирали все предложение на уровнях - 95, 90, 85 центов, а на 83 центах цена покупателя удержалась. Покупка!»*

*Перемотайте ленту назад, пожалуйста».* Я показал им, что было особенного в поведении цены на уровне 83 цента. Затем мы прокрутили картинку вперед - за три минуты акция

взлетела на 50 центов. Это было все равно, что смотреть футбольный матч в записи и оценивать способность куортербека просчитывать ситуацию при атаке оборонительных линий соперника. Правда, на стадионе я не стал бы орать игроку - «Покупка по 83 цента! Биды не просели!»

Эту покупку я не выдумал. Мне мало было известно об акции и о том, куда она направляется. Но я умею считывать с ленты нужную мне информацию. Нарботанный в течение многих лет навык, позволяет четко улавливать подходящий момент для открытия позиции с прекрасным соотношением сопутствующего риска к потенциальной прибыли и с 60-процентной вероятностью выигрыша. Такого типа трейды исполняются нами постоянно.

### **Акции Apple: Да здравствует Стив Джобс!**

Я расскажу о случае, который служит абсолютно идеальным примером того, как с помощью ленты, можно добиться оптимальной цены входа в рынок. В конце 2008-го года рынок полнился слухами о пошатнувшемся состоянии здоровья исполнительного директора компании Apple Inc. Стива Джобса. Для многих не прошло мимо, что во время своего бесцветного выступления на Всемирной конференции разработчиков на платформе Apple (WWDC - Apple Worldwide Developers Conference), он выглядел похудевшим и изможденным. Стив Джобс принадлежит к числу наиболее выдающихся топ-менеджеров нашего времени. Если он действительно болен, как это отразится на Apple Inc.? Лично я придерживаюсь мнения, что попытки извлечь выгоду, спекулируя на состоянии здоровья инновационного исполнительного директора, крайне безнравственны. К сожалению, многие комментарии по этой теме, оказались достаточно бесчеловечными. Но, так или иначе, сообщения о здоровье Джобса двигали рынок, а я зарабатываю на жизнь работой трейдера.

В официальных комментариях компании говорилось, что состояние здоровья мистера Джобса является *личным вопросом*. 5 января 2009-го года на веб-сайте [Apple.com](http://Apple.com) было опубликовано сообщение о том, что Стив Джобс в течение нескольких последних месяцев испытывал трудности, вызванные *гормональным дисбалансом*. Спустя девять дней на сайте [Briefing.com](http://Briefing.com) после закрытия сессии, появилось вот это:

*«Исполнительный директор Apple Inc, Джобс, находится в отпуске по причине болезни, который продлится до конца июня. Последние известия: Исполнительный директор Apple Inc, Стив Джобс, отправил сегодня всем сотрудникам компании следующее электронное послание: «Коллеги, я уверен, что все вы ознакомились с написанным мной на прошлой неделе письмом, в котором я поделился с членами команды Apple переживаниями чрезвычайно личного характера. К сожалению, повышенное внимание к состоянию моего здоровья продолжает отрицательно сказываться не только на мне и членах моей семьи, но также и на всех в Apple. Вдобавок ко всему, несколько дней назад мне стало известно о более сложном характере осложнений здоровья, нежели я полагал ранее. Дабы не привлекать излишнего внимания к собственной персоне и позволить вам сосредоточиться на разработке экстраординарных продуктов, я принял решение уйти в отпуск по болезни, который продлится до июня. Я обратился к Тиму Куку с просьбой взять на себя ответственность за оперативное управление компанией, и я уверен в том, что он прекрасно справится с работой, равно как и все высшее руководство. Оставаясь исполнительным директором, я планирую продолжать участвовать в процессе принятия стратегических решений. Наш совет директоров полностью поддерживает этот план». (Торги по акции приостановлены)».*

Моей первой реакцией было, пожелание Джобсу здоровья. Это были очень неприятные новости. Я не мог отделаться от тревожных мыслей о судьбе умнейшего исполнительного директора страны, возглавляющего одну из наиболее инновационных наших компаний. Однако, надо было приглушить эмоции и сосредоточиться. Биржа

приостановила торговлю по акции. Я использовал этот перерыв для обдумывания стратегий работы с акцией AAPL. Были продуманы все возможные сценарии развития ситуации. В первую очередь, надо было определиться с уровнями поддержки на случай, если после возобновления торговли по ней, появится ценовой разрыв. Окажись разрыв слишком большим, состоится ли отскок? Как будет выглядеть картина панических продаж, после начала торговли? Бесчисленное множество раз я мысленно пробегал все возможные варианты развития событий. Ключевые технические уровни были занесены в журнал. Когда возобновилась торговля, цена повела себя совершенно беспринципно: она летала вверх-вниз как сумасшедшая. Правильно считывая показания ленты, можно было успешно работать и по длинным, и по коротким позициям.

Воспользуемся этим примером по акции AAPL, для объяснения того, каким образом содержащаяся на ленте информация, помогает определиться с направлением следующего движения цены. После возобновления торгов, акции стоили 78\$, что было на 7 пунктов ниже уровня, на котором была приостановка. Лента - вот наш проводник через поток заявок. Она как бы шептала - *«Белла, акция отправляется вниз, продай ее, продай ее прямо сейчас!»* Как бы это сделать? Предложение было протестировано на уровне 78\$, и цена не поднималась выше. AAPL продолжала печатать 78,78,78. Эта цифра на ленте оставалась зеленой, а это значило, что цена продажи не поднимется выше. В нашем торговом зале такая ситуация называется *подавляющая продажа*. Все это происходило после ценового разрыва величиной в 7 пунктов, образовавшегося после выхода важных новостей NASDAQ - биржа, на которой торгуется акция AAPL, - не собиралась поднимать предложение по 78\$. Это означало только одно - короткую продажу.

На 77\$ цена предложение еще снизилась и теперь удерживала этот уровень. Было ясно, что покупателям этот рубеж не отстоять. *«Белла, акция все еще продолжает спускаться. Почему бы тебе еще не шортануть, дружище?»* - вопрошала лента. Действительно, акция опять свалилась. На уровне 76.50\$ NASDAQ опять отказался повышать цену продавца – еще одна *подавляющая продажа*. Продавец, открывший коротких позиций на уровнях 78\$ и 77\$, продолжал продавать на уровне 76.50\$. *«Акция опять валится, поймай меня, если сможешь!»* — дразнила меня лента на уровне 76.50\$.

Но затем продавец с NASDAQ повысил цену. *«Держись подальше, цена растет!»* — сообщила лента. Модель изменилась. Агрессивный продавец исчез со сцены. Он протаскивал акцию так глубоко вниз, как только смог. На рынке уже не было игрока, настойчиво опускавшего цену. Что бы это значило? С большой долей вероятности можно было предположить скорое начало подъема. Поэтому я открыл длинную позицию.

На уровне 80.25\$ акция AAPL напоролась на новый уровень сопротивления. Но перед этим, она успела подняться на четыре пункта. Когда вы умеете читать ленту, кажется, что сама акция разговаривает с вами. Сумев развить в себе понимание ленты, научившись непредвзято слушать ее, вы получите преимущество над другими участниками рынка.

Итак, лента подарила нам легкую, полуторাপунктовую короткую позицию и столь же легкий отскок, величиной почти в четыре пункта. Движение вниз контролировалось продавцом, что было ясно из показаний ленты. Затем продавец исчез с рынка, после чего начался подъем цены. Умеющие понимать показания ленты проп-трейдеры, без труда распознали ситуацию и воспользовались ею.



## Гвоздь: думай, как трейдер

Не думайте, что считывать информацию с ленты — это очень просто, порой бывает весьма трудно. Но, существуют модели, когда вы сможете сделать это с легкостью. Чтение ленты позволит вам вовремя распознать паттерны, которыми можно воспользоваться.

В последний день своего стажерства в компании SMB Capital, Гвоздь (*Brad*) - увлекающийся вопросами инвестирования регбист, ожидающий скорого прибавления в семействе, - привлек мое внимание к ситуации с акцией SYNA, по которой однажды утром образовался ценовой разрыв. Вечером накануне акция закрылась в районе уровня 37\$, но после выхода негативного отчета о доходах, подешевела сразу на 19%. За несколько месяцев, проведенных с нами, Гвоздь уже научился торговать, поэтому на его слова стоило обратить внимание. Гвоздь предположил, что базой возможного отскока может стать уровень 28.50\$. Я стал провоцировать его на анализ. Моя работа заключается не в том, чтобы говорить «*Делайте то-то и так-то*», - я должен научить их мыслить самостоятельно и независимо. Лично мне здесь виделась покупка. Чему тебя учили в этой *Лиге плюща*, смазливый мальчишка? Неужели, плетению корзин? (Шучу. В торговом зале поддразнивание всегда имеет место). Акция скачками летит вниз, и наверняка сметет этот дурацкий уровень на 28.50\$.

Между нами завязался спор. Мне понравилось, что он сумел определить уровень на 28.50\$. Это была работа хорошего детектива. Реальный технический уровень, на который следовало обратить внимание. Но я подстрекал его к поиску альтернативных вариантов. Что если акция начнет коррекцию, вообще не дойдя до уровня 28.50\$? Есть ли у него план действий на этот случай? А если уровень на 28.50\$ будет продавлен, и под ним неожиданно всплывет какой-нибудь крупный продавец? Откроет ли он короткую позицию? Один за другим я предлагал ему разные сценарии поведения акции SYNA, после открытия сессии. Мне хотелось, чтобы Гвоздь был готов к любому ходу событий, к каждому сценарию типа *если..., то* (см. далее главу - *Максимизируем прибыль*). Я хотел, чтобы его сознание было восприимчивым и быстрым. Я хотел убедиться в том, что он не подвержен привязанности к одной идее, и в том, что он будет готов к любому развитию событий.

Перед тем, как перейти к финалу истории Гвоздя, важно подробнее остановиться на вопросе предвзятости к идее. Считывание информации с ленты, помогает преодолеть эту напасть.

Преодоление привязанности к идее. 24 июля 2009-го года мне пришлось выдержать бой против привязанности к идее. Я торговал акцией AMZN - волатильной и амбициозной интернет-компанией, акции, которой часто впадали в крайности. *Привязанность к идее* определяется мною, как обработка рыночной информации в ключе, соответствующем сложившемуся у вас предвзятому мнению. Это в корне ошибочный принцип, согласно которому предпочтение отдается не зарабатыванию денег, а собственной правоте. Когда ваше сознание оказывается в плену привязанности к идее, происходит переоценка всей информации, на основании которой формируются предвзятые суждения. Игнорируется любая информация, противоречащая вашему мнению. Я расскажу вам о том, как мне пришлось бороться с этим уродующим сознание трейдеров пороком мышления.

В ночь накануне сессии, Стив написал прекрасный комментарий о возможных путях развития событий по акции AMZN. Постсессионная торговля после выхода доклада о доходах компании показала, что ключевым техническим уровнем следует считать 88.80\$. Под ним можно было уверенно открываться вниз. Хорошая добыча для внутридневных проп-трейдеров! Надо было внимательно следить, как будет утром вести себя цена вблизи уровня 88.80\$ (см. Рис. 8.1.). В соответствии с принятым в

компании SMB Capital порядком ведения бизнеса, Стив проинформировал всех трейдеров об этом важном уровне.



**Рисунок 8.1. График движения цены по акции AMZN на предсессионном рынке и торговая сессия 24.07.2009**

Итак, что случилось в тот день с акцией AMZN? Цена поднялась до уровня сопротивления на 88.80\$, но не сумела прорвать его. Стив все точно рассчитал. Для нас этот уровень не стал сюрпризом, мы хорошо подготовились к сессии. Открыв короткую позицию, я собирался закрыть ее лишь тогда, когда для выхода из рынка появятся веские основания.

После окончания торговой сессии, акция еще раз протестировала уровень 88.80\$, после спустилась вниз до уровня 85.85\$, где появились трейды по ценам покупателей на значительных объемах. Итак, у нас имелись все нужные уровни. Теперь у меня есть короткая позиция по акции, открытая еще утром после неудачи под уровнем 88.80\$, и я уверен в том, что следующей остановкой станет уровень 85\$. Я знал, что каждый трейд по цене спроса — сигнал к выходу, но не позволил этой информации реализоваться, и не закрыл позицию. У меня сформировалось предвзятое убеждение. Я ждал 85\$.

Упорные покупки на уровне 87.40\$ не позволяли цене спуститься ниже. Моя привязанность к идее, провоцировала меня на мысли вроде «*Эти парни, что покупают здесь? Да они же настоящие идиоты!*» Впрочем, пострадав от аналогичных мыслей в прошлом, я с осторожностью отнесся к внутреннему голосу и решил проанализировать свое поведение. Мне надо суметь объективно рассмотреть происходящее на экране. Поэтому я признал факт предвзятости своих суждений, успокоил сознание и принялся наблюдать за лентой и графиками. Поскольку покупатели не исчезали с рынка, я прикрыл часть моей позиции, зафиксировав прибыль. Ниже уровня 87.40\$ я планировал новые продажи. В настоящий же момент, две трети позиции по акции были закрыты. Проанализировав происходящее, я сумел прийти к качественному торговому решению.

В конце концов, акция действительно оказалась под уровнем 87.40\$, и я вновь открыл недавно закрытые позиции. Мне удалось не потерять контроля над трейдом, так как я сумел признать наличие предвзятости, позволил ленте поговорить со мной, закрылся и открылся вновь после того, как сложилась подходящая для этого ситуация. Развернись акция на уровне 87.40\$, я все равно был бы в плюсе. Когда этот уровень был продавлен, я вновь вошел в рынок и заработок стал еще больше. Но если бы мне не хватило опыта, и я вовремя не осознал предвзятость своих суждений? В этот раз мне



бы повезло, но пойдя рынок против меня, я понес бы убыток лишь из-за отсутствия объективной оценки ситуации.

Затем акция переместилась к уровню 86\$. Напомню что, по моему мнению, акция должна была подешеветь до 85\$. Что делают эти люди, покупающие по 86\$? В голове опять появилась мысль об идиотизме некоторых участников рынка. Так или иначе, вероятность спуска ниже уровня 86\$ серьезно уменьшилась, и я опять закрыл две трети моих позиций. Еще одно хорошее решение. В итоге AMZN так и не спустились ниже 86\$.

Еще один пример игнорирования привязанности к идее - случай с акцией HGSI. Внимательно просматривая Twitter перед закрытием сессии, я наткнулся на рассуждения @downtowntrader об этой акции. Мои алерты по акции были установлены на уровне 15\$. У меня сложилось мнение, что цена не будет готова к новому рывку вверх, пока не укрепится выше уровня 15\$. Но затем я прочитал у @downtowntrader о том, что у него открыта длинная позиция. Выведя на ленту акцию HGSI, я стал следить за ценой. Мне не понравилось, как разбирали продавцов на 14.70\$. Лента явно не выглядела бычьей, и я отказался от покупки. Это постороннее мнение, моя готовность принять чужую точку зрения подарили мне - уже перед самым закрытием -еще одну возможность покупки, несмотря на то, что я считал, что ниже 15\$ смотреть вверх рано. В итоге, я вернулся к наблюдению за HGSI, тем не менее, моя готовность изменить точку зрения при наличии всех необходимых условий - еще один пример моей борьбы и преодоления привязанности к идее.

Всем нам приходится с этим бороться. Неспособность преодоления предвзятого отношения к рыночной ситуации, не может не отразиться на результатах работы. Позвольте ленте говорить с вами. В полной мере используйте потенциал онлайн-ресурсов и возможности сидящих рядом с вами коллег, для ознакомления со всеми точками зрения. Если вам повезло так же, как и мне, и вы работаете в окружении талантливых трейдеров, прислушивайтесь к их словам. Это отнюдь не означает слепое копирование действий других. Просто учитывайте чужие мнения. Если бы вы знали, сколько раз приходилось мне слышать от Стива о позиции, противоположной моей! Это не значит, что мнение партнера заставляло меня немедленно вылезать из рынка. Но к моему видению ситуации добавлялись новые краски. Мнения других людей помогают в борьбе с привязанностью к собственным суждениям.

Вернемся к Гвоздю. В предсессионную торговлю акция SYNA продавала уровень поддержки на 28.50\$. Продавцы удерживали цены на уровне 28.50\$. Лента говорила - *«Майк, я слаба. Предлагаю тебе удобную возможность заработать, дружище. ПРОДАВАЙ!»* Я последовал совету и открыл короткую позицию. Гвоздь поступил так же (у нас нет четких правил относительно торговли стажеров в предсессионный период, но если таковые будут приняты, неопытным трейдерам будет запрещено входить в рынок до открытия биржевой сессии). Когда мы открылись, спрос был поглощен продавцами, поэтому я оставил короткую позицию. Регбист тоже не решился перечить ленте. Совсем скоро по ценам покупателей был нанесен сокрушительный удар, который отправил цену в свободное падение к уровню 26\$. Я сорвал неплохой куш. Вот что бывает, когда вы прислушиваетесь к мнению умных людей. Спасибо, Гвоздь!

Если он только пожелает, в ближайшем будущем из него получится прекрасный трейдер. Он хорошо проделал целый ряд действий: правильно подготовился, отыскал чудесную акцию и определил важные технические уровни. Все потому, что сумел правильно считать информацию с ленты.

## У меня есть мечта

У меня есть мечта. Не масштаба Мартина Лютера Кинга, конечно. Ее размах даже скромнее пожеланий Билла Экмана (известный инвестор, основатель и исполнительный директор хедж-фондов, которым принадлежит 10 процентов акций Target Corporation), высказываемых на собрании акционеров Target Corporation. Моя мечта - мечта Беллы - имеет непосредственное отношение к чтению ленты.

У меня есть мечта о том, что в один прекрасный день к моему столу подойдет один из наших трейдеров (пусть даже зеленый стажер вроде Гвоздя) и заявит на весь зал - *«Спасибо тебе за то, что научил меня читать ленту. Я вовремя ударил по биду слабой акции и избежал пяти пунктов убытка»*. Возможно, к моменту выхода книги мечта моя воплотится в жизнь. Впрочем, шансов на это немного.

Постоянно приходится выслушивать стенания трейдеров, по поводу преждевременных выходов из рынка. Такое случается почти каждый день. По залу вдруг проносится жалобный вопль - *«Я закрылся слишком рано!»* Страх недодержать позицию, чувство разочарования от упущенной прибыли убивает этих парней. Но никогда еще меня не посвящали в подробности закрытия трейда, когда удалось спасти несколько пунктов ударив по цене покупателя за считанные мгновения перед обвалом.

Все это напоминает мне шутку Орни Адамса (американский актер и эстрадный комик) из *«Комедианта»* - документального фильма об эстрадной комедии - *«В девяти случаях из десяти, увидев идущую по улице привлекательную женщину, я оборачиваюсь и смотрю ей вслед. В десяти случаях из десяти она не оборачивается в ответ»*.

Быть может, когда-нибудь кто-то из трейдеров и подойдет ко мне. Ах, мечты, мечты...

## Уйти от провала

Вот вам пример того, как Джи-Мэн ушел от провала стоимостью 20 пунктов. Он до сих пор не поблагодарил меня.

В июле 2009-ого, после опубликования отчета о доходах по акции FSLR, произошли крупные события. Цена мгновенно подскочила с уровня 175\$ до 187\$ (см. Рис. 8.2). Затем она откатилась к уровню 180\$, бид здесь удерживался минуту-другую, после чего цена соскользнула на уровень 179\$. Мы и глазом моргнуть не успели, как она взлетела до уровня 190\$. Этот мощный рывок заставил задуматься о подходящих для покупки коррекционных уровнях. Джи-Мэн считал, что в рынок следует входить на уровне 185\$. Мне тоже эта цена казалась подходящей для покупки, и Стив согласился с нами.

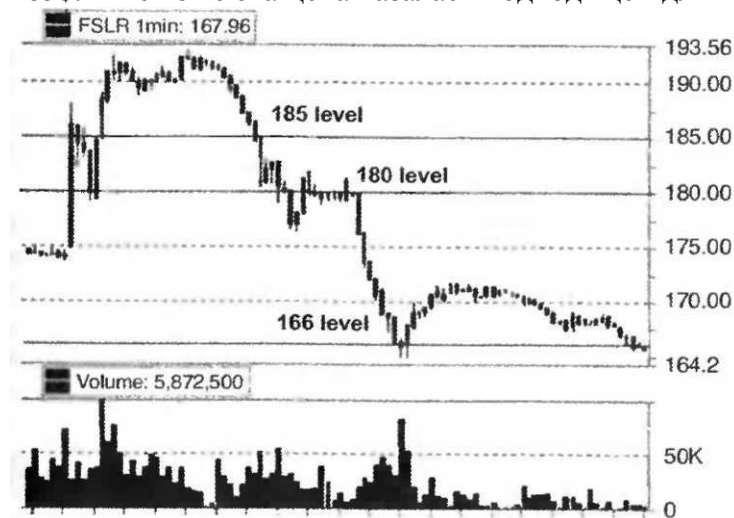


Рисунок 8.2. График движения цены в постсессионную торговлю по акции FSLR 30.07.2009

Но затем что-то изменилось. На уровне 187\$ появился продавец, который активно вцепился в цены продажи. Стив подумал, что это не так уж далеко от уровня 185\$ - всего лишь пара пунктов, - и возможно длинную позицию стоит открыть прямо здесь. Акция начала постепенно снижаться по мере того, как продавцы избавлялись от нее по все более низким ценам. Потом, судя по всему, тот же продавец, которого Стив заприметил на уровне 187\$, стал удерживать цену предложения по 185.25\$. У Стива пропало всякое желание покупать на уровне 185\$, но Джи-Мэн решился на открытие длинной позиции. Молодости присущи и слабые стороны.

Когда биды на уровне 185\$ были разобраны, акции понадобилось всего 60 секунд для того, чтобы провалиться до уровня 180\$. Джи-Мэн выставил ордер на продажу на уровне 184.75\$. Безрезультатно. Джи-Мэн опустил его до уровня 184.25\$. Безрезультатно. На ленте не было ни одного покупателя, она буквально вопила - *«Продавай, Джи-Мэн, продавай немедленно!»* Джи-Мэн ударил по биду на уровне 181\$. Следующая остановка? 166\$! Прекрасный удар по биду, Джи-Мэн. Хорошая работа, которая позволила уйти от катастрофически крупного проигрыша. Я не забыл упомянуть о том, что он так и не поблагодарил меня?

Лента поведала Джи-Мэну о реальной ситуации. Спустившийся с уровня 187\$ на уровень 185.25\$ продавец, дал понять, что ниже уровня 185\$ резко повысится вероятность обвального падения. Когда акция не смогла вернуться выше этого уровня, и не сработали ордера по 184.75\$ и 184.25\$, Джи-Мэну стало ясно, что его дела плохи. На ленте явно читалась слабость акции. Джи-Мэну не оставалось ничего иного, как постараться минимизировать убыток, которого уже было не избежать. Ему это удалось. (К чести Джи-Мэна, следует отметить, что позже он вновь вошел в рынок по акции FSLR и заработал 5 пунктов на движении от уровня 166\$ вверх, закрыв, в конечном итоге, день в плюс по этой акции. Это называется ментальной гибкостью!).

## **Борьба против высокочастотного трейдинга**

Летом 2009-го года в средствах массовой информации разгорелась горячая дискуссия, которая позже была продолжена в стенах Конгресса. Предметом споров стал *HFT*-высокочастотный трейдинг (High frequency trading). *HFT* подразумевает задействование компьютерных программ, автоматически покупающих и продающих акции намного быстрее, чем это можно сделать, если вводить ордера вручную. Популярный и очень молодой, всего шести месяцев от роду, трейдинговый блог [www.zerohedge.com](http://www.zerohedge.com) опубликовал серию комментариев, из которых стало известно об огромных преимуществах, которыми пользуются фирмы, использующие в процессе торговли на рынке суперкомпьютеры. Инициированная этими ребятами компания оказалась настолько успешной, что горилле весом килограмм в триста (я имею в виду сенатора от великого штата Нью-Йорк, Чарльза Шумера), без которой не обходится принятие ни одного мало-мальски значимого решения в SEC (Securities and Exchange Commission), пришлось ввести запрет на использование флеш-ордеров (flash orders). Эти ордера являются составной частью стратегии высокочастотного трейдинга, flash-ордерам пришлось убраться с рынка. Один ноль в пользу блоггеров!

Компьютерные программы многие годы были проклятием для трейдеров. Многие из тех, кто не умеет обращаться с лентой, страдали от неспособности конкурировать с алгоритмическими программами. Буду до конца откровенным - *HFT* серьезно усложняет процесс считывания информации с ленты. *Усложняет*, но не делает невозможным. По крайней мере для меня.

Отослав рукопись этой книги в издательство, я приступлю к работе над статьей для журнала *SFO (Stocks, Futures and Options Magazine)*, в которой будет затронута тема высокочастотного трейдинга. Поговорим об актуальном.

Компьютерные программы пишутся трейдерами-программистами. Они рассчитаны на то, чтобы оказаться на другой стороне трейда, инициированного такими трейдерами как я, и принудить нас к выходу из рынка с убытком. Мне уже приходилось писать об этом в блоге при анализе программы, названной мною чарующе просто: *«Программа покупки на новом минимуме»*. Джи-Мэн отзывается о ее разработчике в несколько иной тональности - *«Трусливый Болванчик с Ученой Степенью, Не Имеющий Понятия о Трейдинге»*. Оба определения актуальны, так или иначе, стратегию можно обыграть, если вести себя правильно.

### **Алгоритмические программы, подлежащие уничтожению**

Не так давно мне пришлось писать о второстепенных настройках и программе, которую мы называем - *«Покупка нового минимума»* (этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 14 июня 2009-го года, размещенной в моем блоге на [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog)). Алгоритмические программы выдают сигнал на покупку после того, как цена переписывает дневной минимум, поскольку предполагается, что краткосрочные трейдеры будут открывать короткие позиции. Программы эти делают ставку на то, что падение акции на новый ценовой минимум не приведет к появлению на рынке больших объемов. Они покупают свежий минимум, после чего цена отскакивает и несчастным краткосрочным трейдерам приходится фиксировать убыток.

Таким способом они раздевают многих мелких участников, имеющих обыкновение входить в рынок при достижении ценой экстремальных значений. Обсудим причины, в силу которых эта программа никогда не работала под важными техническими уровнями, никогда не будет работать, и рано или поздно исчезнет с рынка.

Обращаюсь к тупым *квантам* (quants - специалисты по количественному анализу): вы не доведете до добра свои фирмы. Эта программа не работала, не может, и никогда не будет работать. Запихните ее в коробку из-под пятничной пиццы (трейдинговые компании угощают по пятницам своих трейдеров пиццей) и отправьте в мусорный бак. Не поймите меня превратно, сейчас я пишу всего лишь об одной конкретной программе, выдающей сигнал на вход в рынок после пробития важных уровней поддержки. Мы с огромным уважением относимся к блестящим трейдерам - мастерам количественного анализа, которые успешно управляются с изощренными и хитроумными алгоритмами. Для всех остальных:

Во-первых, на разгадку алгоритма у нас ушло несколько секунд; во-вторых, под важными уровнями поддержки в такие игры играть нельзя. Что вы будете делать с вашей парой сотней тысяч купленных бумаг, если на рынок поступит институциональный заказ объемом в несколько миллионов акций, и компании вроде SAC Capital или T.Rowe Price (частная инвестиционная фирма) обвалят цену пунктов на пять, если не больше? Оказавшаяся под ключевым уровнем поддержки цена, может стать объектом панических продаж.

Что происходит в этих ваших блестящих математических мозгах? Неужели вы считаете фондовый рынок какой-то алгоритмической тусовкой? Как можно относиться к нему неуважительно настолько, чтобы игнорировать фундаментальные правила трейдинга ради выигрыша нескольких долларов? Именно выигрыша - вы играете в игры, а не торгуете.

Разве фирмы, подобные вашим, не понесли значительные убытки, когда вы попробовали проделать свои трюки во время первой волны ипотечного кризиса?

Множество таких компаний было уничтожено вследствие попыток покупки слабых акций на внутрисдневных минимумах, когда они пытались принудить краткосрочных трейдеров к закрытию позиций. В результате вместе с длинными позициями пришлось ликвидироваться и им самим. Как в случае с акцией CFC, главной мотивацией покупок является исключительное намерение разжиться на стоп-лосс ордерах внутрисдневных трейдеров. За покупками алгоритмических программ следует поднятие цены, провоцирующее закрытие коротких позиций. На самом деле, это не работает. Рынок затоплен многомиллионными заказами, которые выставляются крупными клиентами. Когда программы пытаются приподнять цену, институциональные заказы бьют по их предложению, полностью абсорбируют его и переходят к запросам цен на более низких уровнях. Программам не остается ничего иного, как с потерями выбираться из своих позиций. Алгоритмические программы принесли фирмам, их эксплуатировавшим, колоссальные убытки. В конечном итоге, от этих программ пришлось полностью отказаться.

Неужели вам ничего не было известно о ваших проигравшихся в пух и прах предшественниках до того, как вы занялись этим безнадежным делом? Акции падают на новые ценовые минимумы, и вы принимаетесь за старое. В прошлом это не работало с GS, MER, LEH, BAC и AIG. Непонятно, на что вы надеетесь?

Мне известно немало трейдеров, которых, неспособность бороться с алгоритмическими программами вынудила к отказу от краткосрочного трейдинга. Научиться работать с этими программами не столь сложно, хотя для этого требуется приложение определенных усилий. Мы учим наших трейдеров, побеждать их. Лично я не испытываю проблем с нацеленными на быстрый выигрыш черными ящиками. Проблемы у специалистов по количественному анализу, которые абсолютно неуважительно относятся к риску покупки технически сломанной акции. Я не питаю ни капли уважения к стратегиям, отвергающих(-м) фундаментальные принципы трейдинга и допускающим покупку акций под ключевыми уровнями поддержки. Достойны ли другого отношения *кванты*, упрямо цепляющиеся за совершенно негодные стратегии?

Уважаемые мастера количественного анализа, я понимаю, что ваши математические способности близки к гениальным, однако никакие таланты не способны заменить отсутствующие профессиональные навыки торговли. Вы похожи на назойливую мошкарку и заслуживаете хорошей струи аэрозоля. В вас есть нечто общее с игроком баскетбольной команды, который, набрав много очков в проигранной его командой встрече, считает, что провел хорошую игру. Напишите новую программу, или рынок уничтожит вас.

Статья в моем блоге была выдержана в напыщенных тонах, причем сделано это было сознательно. Стива она привела в гнев. Он позвонил мне, беспокоясь о последствиях публикации провокационной заметки. Я посоветовал ему идти поесть любимую овсянку с грецкими орехами, а потом почитать воскресный номер *Times*. Мне хотелось спровоцировать дискуссию в трейдинговом сообществе (между прочим, число посетителей нашего сайта в тот день, выросло на 2000 процентов). Думаю, у меня это получилось, так как выдержки из статьи позже цитировались влиятельными трейдинговыми блоггерами.

После появления алгоритмических программ и *HFT*, работать с лентой стало труднее, следовательно, и торговать. У нас нет иного выхода, как суметь адаптироваться к этой ситуации. Программа «*Покупка на новом минимуме*» сильно раздражает, но иметь дело с ней нельзя. На рынке функционируют намного более сложные алгоритмические программы, конкурировать с которыми непросто. Возьмем в качестве примера еще

одну торговую сессию, в течение которой, вследствие активности черных ящиков потребовалась коррекция решений.

## Высокочастотный трейдинг и акции AMZN

24 июля 2009-го года мне вновь пришлось иметь дело с проявлениями *HFT* (этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 25 июля 2009-го года, размещенной в моем блоге на сайте - [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog)). На Twitter было послано сообщение @smbcapital - «Если желаете понаблюдать за махинациями *HFT*, обратите внимание на уровень 86.60\$ по акции AMZN».

Торговля в районе этого уровня контролировалась *HFT*. Было невозможно понять, куда направится цена по акции AMZN - вверх или вниз. Графикам также недоставало определенности.

Несколько раз мне казалось, что я сумел расшифровать показания ленты и разобраться с игрой вокруг уровня 86.60\$. Результат был обескураживающим. Краткосрочная продажа вылилась в потерю 25 центов, причем мои точки входа и выхода оказались очень неудачными. Мне не удалось купить и продать эту ликвидную бумагу по цене, по которой я собирался это сделать. Затем я открыл длинную позицию по цене выше уровня 86.60\$, но и ее пришлось закрыть с небольшим убытком. Ладно, теперь я разобрался с моделью поведения цены. Краткосрочные длинные позиции были убыточными, впрочем, равно как и краткосрочные короткие. Масштаб наших потерь был непривычно высоким.

Теперь я оказался перед выбором. Можно было продолжать притворяться, будто я в состоянии на равных вести борьбу с этими сложными алгоритмическими программами. Такая упертость, несомненно, привела бы меня к закрытию торговой сессии в минус. В то же время, я мог выбрать другой путь. В Twitter было послано сообщение - «Великолепный пример ситуации, когда не стоит пытаться перехитрить *HFT*: акция AMZN в районе уровня 86.60\$. Ничего нельзя делать до тех пор, пока акция не определится с направлением движения».

Я принялся ждать. Где-то у уровня 86.40\$ лента вновь начала выдавать внятные сигналы. Судя по всему, акция собралась вниз. Я еще раз продал ее. Мне удалось поймать симпатичное движение, продлившееся до уровня 85.90\$.

*HFT* бросает нам новый вызов. Есть модели и временные отрезки, которые необходимо избегать. Пример тому - поведение акции AMZN в районе уровня 86.60\$. Но трейдинг остается трейдингом. Мы ищем сильные акции для того, чтобы купить их. Мы ищем слабые акции и открываем по ним короткие позиции. Да, *HFT* подчас выбивает нас из слабых позиций. Да, стало сложнее отыскивать акции. Вне всякого сомнения, не будь *HFT* столь распространенным, жизнь трейдера была бы легче и приятнее. У меня нет иллюзий касательно будущего, *HFT* все интенсивнее будет вторгаться в нашу жизнь. Трейдерам не остается ничего иного, как суметь приспособиться к изменяющимся условиям торговли.

Степень воздействия *HFT* на результаты нашего трейдинга поддается ограничению. В наших силах сделать выбор в пользу отказа от торговли в тех случаях, когда присутствие *HFT* на рынке лишает нас преимуществ. Если в ресторане повышаются цены, можно отказаться от его посещения. То же самое стоит делать, заметив активность *HFT*. Если вы будете вне рынка, они не смогут отнять у вас деньги.

Сказанное не означает, что *HFT* и в будущем продолжить функционировать в той же форме, что и в настоящее время. Существует солидная аргументация в пользу внесения в регулирующие документы существенных изменений. На рынке не должно быть места махинациям. И все мы должны иметь доступ к одному и тому же потоку ордеров. Справедливость требует, чтобы рынок вознаграждал самых лучших

трейдеров, а не тех, кто в нарушение всех норм морали, пользуется преимуществом такого доступа на биржу, какого лишены остальные. Несмотря на все это, мы еще в состоянии составить конкуренцию *HFT*.

Когда мы перешли на 1/16, все говорили, что это конец внутридневного трейдинга. То же самое я слышал и во время перехода на метрическую систему. Представление гибридного рынка многим было воспринято, как последний гвоздь в крышку гроба сообщества внутридневных трейдеров. Появление алгоритмических программ было воспринято, как сигнал нашего окончательного исчезновения со сцены фондового рынка. В результате каждого из вышеозначенных изменений, кое-кому из трейдеров действительно пришлось уйти. Однако хорошим трейдерам присуща способность к адаптации. Они находят новые модели торговли. *HFT* не станет причиной нашей гибели. Это просто еще один вызов, с которым нам надо будет справиться.



**Рисунок 8.3. График движения цены по акции AMZN 24.07.2009**

Я приветствовал бы внесение в законодательные документы, регулирующие деятельность на бирже, изменений, ограничивающих активность *HFT*. Но если все останется по-прежнему, я смогу приспособиться. Сегодня суббота, и я сижу в офисе, просматривая графики в поиске формаций, с которыми можно будет поработать в понедельник. Индексный фонд SPY закрыл неделю выше уровня 96.10\$, причем на хороших объемах. Мне нравится, как работает рынок. Рынок постоянно предоставляет возможности для совершения сделок. Я смогу разобраться в том, как действовать против *HFT*. Я - трейдер (см. Рис 8.3).

Алгоритмические программы и *HFT* никуда не денутся, они останутся с нами. Работа трейдеров состоит в использовании торговых моделей для генерации прибыли. Мы не жалуемся. Мы не составляем каталоги несправедливостей в мире трейдинга. Во-первых, на это ушло бы уйма времени. Во-вторых, нам за это никто не заплатит. Мы делаем деньги на рынке, выискивая торговые модели, совершенствуя профессиональные навыки (такие, как чтение ленты) и адаптируясь к изменяющимся условиям. Трейдинг - работа непростая. Алгоритмы и *HFT* еще более усложняют торговлю. Но мы смогли научиться справляться с этими напастями. И вы тоже можете.



## Основные моменты при чтении ленты

*«Подход к работе на фондовом рынке может быть лишь один: не бычий, не медвежий, а правильный».*

*Джесси Ливермор*

Считывая информацию с ленты, мы узнаем о соотношении покупателей и продавцов по данной цене. Мы внимательно наблюдаем за потоком заказов. Мы выискиваем то, что называем устойчивыми бидами или офферами, и следим за появлением необычайно больших объемов по тому или иному значению цены, которые приводят к образованию ключевых внутридневных уровней. Давайте разберемся.

### Устойчивый бид

Устойчивый бид появляется в случаях, когда по биду проходит в 5-10 раз больше покупок акций, нежели мы ожидали. Допустим, стандартная модель поведения акции такова, что прохождение по биду ордеров на 5 тысяч акций, бывает достаточным для снижения цены. Если на той же самой цене покупателя (на биде) оказывается ордеров на 50 тысяч, а цена при этом падать не желает, мы говорим, что этот бид устойчивый. Такого рода информация может показать нам крупный заказ. С какой стати этот парень так много покупает по биду, у одной и той же цены? Возможно, потому что он должен купить слишком много акций.

Нельзя утверждать, что это предположение на сто процентов гарантирует существование крупного заказа, но вероятность высока. Часто, обнаружив устойчивый бид, мы открываем длинные позиции.

### Важный внутридневной уровень

Самые лучшие трейды получались у меня после того, как я замечал необычайно высокий объем по определенной цене. Мы наблюдаем за движением акции и знаем, что появление 5-тысячного заказа провоцирует подъем или снижение цены. А затем четверть миллиона акций меняет хозяина по одной и той же, или почти по одной и той же цене. Такая активность акции вызывает у меня естественный интерес. Это называется важным внутридневным уровнем.

Каков порядок действий после обнаружения важного внутридневного уровня? Если акция уверено находится над ним, и цена покупателя удерживается, следует открывать длинную позицию. Если акция находится под уровнем, и цена продавца удерживается, я продаю акцию. Такая позиция растягивается по времени, я держу ее не пару минут, а несколько часов, ожидая существенного отхода от внутридневного уровня. Только что состоялась серьезная битва, теперь она завершена, и акция отправляется на поиск новой цены. Движение к новому уровню может занять некоторое время, поэтому я не спешу с выходом из рынка.

Ключевым моментом при чтении ленты можно считать выявление цены, на которую пришлась большая часть дневного объема торговли. На графиках этот объем может вырисоваться лишь после значительного движения. Не забывайте о том, что графики по сути своей, являются запаздывающими индикаторами. Чтение ленты - опережающий индикатор. Сохраняйте ментальную гибкость и стремитесь к непредвзятому взгляду на поведение цены.

Итак, я покупаю при устойчивом биде и наличии внутридневной тенденции к повышению (если цена не находится вблизи важного уровня сопротивления) и продаю при устойчивом оффере и наличии внутридневной тенденции к понижению (если цена не находится вблизи важного внутридневного уровня поддержки). Если быть точным,



существует несколько исключений из вышеозначенного правила, но попытка разобраться в деталях, слишком далеко увела бы нас от обсуждения вопроса понимания языка ленты.

В торговле на фондовом рынке очень часто превалирует бычий настрой. В основном он создается взаимными инвестиционными фондами, промышленным комплексом с его заинтересованностью в состоянии накопительных пенсионных счетов и стимулирующими продажи рекламными роликами T.RowePrice, на которых люди резвятся на пляже и слышен звук ударов бейсбольными битами по мячу. Не поддавайтесь под влияние популярных финансовых медиасредств и жадных до ваших денег управляющих активами инвестиционных компаний. Это совсем не то, чем мы занимаемся как трейдеры. Длительное удержание позиции для меня, означает пребывание в рынке в течение пяти часов, а не пяти лет. Не забывайте об этом, когда читаете ленту.

### **Осваиваем новые торговые приемы**

Весной 2009-го года внутрисдневным проп-трейдерам удалось отловить чудесный трейд по акции RIMM. Произошло это в самом начале дня, что позволило нам при открытии длинной позиции воспользоваться внутрисдневным уровнем поддержки предыдущей сессии. При принятии решения мы руководствовались информацией полученной с ленты.

В пятницу акции RIMM подорожали на 20 процентов уже к середине дня. Правда, акции не удалось закрыть сессию выше уровня 60\$, но и это не смазало общего впечатления от успешного для нее дня. К середине сессии стал понятен ключевой уровень - 58.50\$. В течение дня, только раз цене удалось нарушить его, когда ослабел весь рынок целиком. По-видимому, в тот момент слабенькие длинные позиции оказались выбитыми. Даже временный спуск цены ниже уровня 58.50\$, не привел к серьезным последствиям. В ту пятницу ценовой минимум акции был зафиксирован на уровне 58.31\$. Затем акция вновь овладела уровнем 58.50\$ и отправилась вверх к уровню 60\$, но к вечеру выбилась из сил и не смогла взять его.

Внимательно проанализировав пятничные котировки, мы определились с несколькими важными уровнями. Соппротивление находилось на уровне 60\$. Уровни поддержки были - на 58.50\$ и 58.31\$. Следующий понедельник открылся плохо, на рынке царил негативный настрой. Акция RIMM пошла вниз. Цена ее открытия была ниже уровня 58.50\$. Вскоре уровень поддержки на 58.31\$ оказался продавлен, после чего я открыл короткую позицию. На уровнях 58.25\$ и 58.20\$ покупателей было так много, что это показалось мне подозрительным. По идее, слабая акция после движения ниже уровня поддержки должна быстро идти вниз. В

случае с акцией RIMM этого не произошло. Аксию покупали по 58.25\$ и 58.20\$. Объемы покупок были приличными, особенно на уровне 58.20\$, Этот уровень устоял (см. Рис. 8.4 и 8.5).

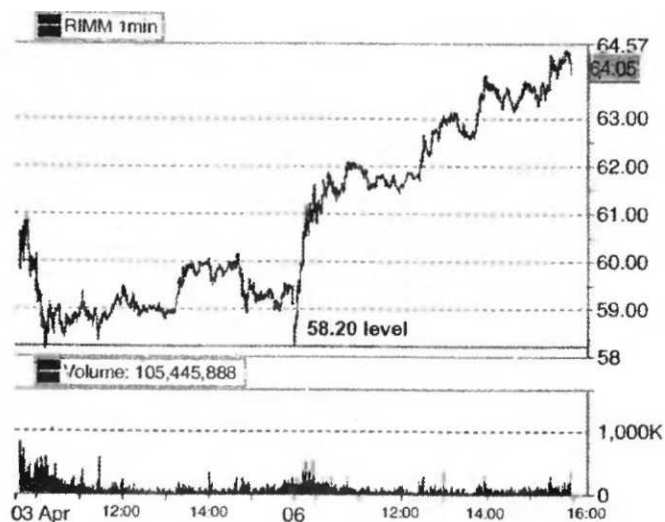


Рисунок 8.4. График движения цены по акции RIMM с 3.04.2009 по 6.04.2009

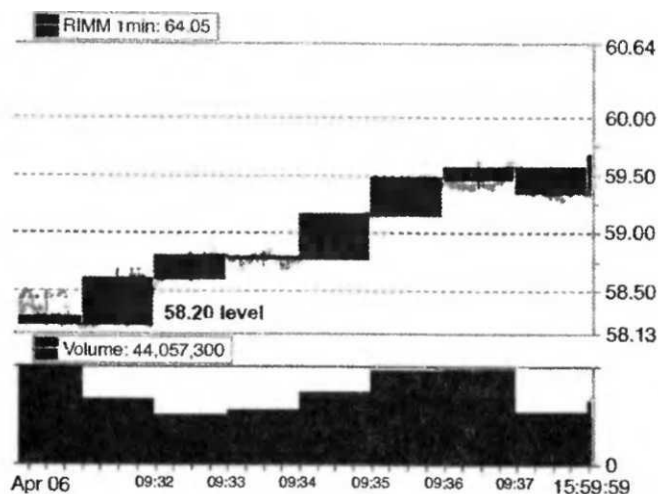


Рисунок 8.5. График движения цены по акции RIMM на открытии торговой сессии 6.04.2009

Трейдерам-новичкам было бы непросто раскусить этот трейд. Акция находится ниже 58.31\$ - уровня поддержки. В подавляющем большинстве случаев, под уровнями поддержки мы не покупаем. Но факт налицо: после того, как цена пробила вниз уровень 58.31\$, акцию активно покупали. Лента передала нам информацию о силе акции. Избавившись от короткой позиции, я открылся вверх. Падение акции объяснялось общей слабостью рынка. Значительные объемы покупок на уровне 58.20\$ удержали цену, после чего сформировалось внутридневное дно.

Этот пример объясняет, как важно уметь разбираться в информации о потоке заказов. В данном случае благодаря показаниям ленты нам стало ясно, что сигнал пробития уровня поддержки является ложным. Я не просто слепо продавал под техническим уровнем, уверовав в неизбежное падение цены. Такое нельзя считать трейдингом. С моей стороны, это было бы проявлением упрямства и непростительно примитивного, - если не высокомерного, - отношения к торговле. Ах, если бы только трейдинг был таким простым делом!

Мы торгуем непредвзято. При каждом входе в рынок мы рассматриваем все возможные сценарии развития ситуации. Мы не перестаем критически оценивать состояние открытых позиций. Покупатели проявили ненормально высокую активность под уровнем поддержки, прямо под ним был *устойчивый бид*. Кратковременное

нахождение акции RIMM ниже уровня поддержки, дало нам возможность оценить реальность пробития. Разобравшись в происходящем, мы инициировали длинные позиции. Не следует забывать, что в течение всей предыдущей сессии настрой по акциям RIMM был определенно бычьим. После таких пятниц акции обычно дорожают. Помимо всего прочего, RIMM является акцией, доступной нашему пониманию. Многие из нас пользуются прекрасным продуктом этой компании - смартфонами Blackberry. Разобраться во всей этой истории было несложно. Компания входит в пятерку ведущих производителей высокотехнологичной продукции (впрочем, к моменту выхода книги в свет все может измениться, изменения в технологической отрасли происходят быстро). Акции ведущих компаний, которые хорошо известны публике, активно покупаются. После выхода позитивных новостей нет отбоя, от желающих приобрести такие акции. В очередь выстраиваются хедж-фонды, взаимные инвестиционные фонды, крупные банки и мелкие инвесторы. И я поступил точно так же. Моему примеру последовал весь наш торговый зал.

Следующий уровень сопротивления был на 60\$, и я разгрузился прямо под ним. После того, как этот барьер был легко взят, я вновь открыл длинную позицию. Ближе к закрытию сессии, позиция была закрыта под следующим уровнем сопротивления на 62.75\$. Выше него я вновь вошел в рынок. Прямо перед окончанием сессии я закрыл длинную позицию. Акция RIMM так и не подала нам знака о том, что вершина близка.

### **Где и когда загружаться по полной и все еще иметь ограниченный риск**

Правильное обращение с лентой позволит не только разобраться с торговыми сигналами, которых на графиках не разглядеть, но и поможет выбрать подходящий для загрузки момент времени. Всем хочется загрузиться под завязку. Именно для этого мы и занимаемся трейдингом. Само ожидание этого заставляет нас трепетать от возбуждения. Недавно я услышал, как девушка-трейдер произнесла - *«Я буду загружаться, если акция ARC A удержит бид над 75 центами»*. Она учится. Учиться чтению ленты, что позволяет ей определять момент времени для загрузки, не увеличивая при этом риски. Возможно ли такое?

Летом 2009-го года я активно торговал акцией AIG. В то время эта акция была популярна среди трейдеров. Когда я впервые попал на канал StockTwits TV - это детище интеллектуальных усилий Ховарда Линдзоиа и Фила Перлмэна, меня попросили дать комментарий именно по акции AIG. Во время прямого эфира зрителям предложили посылать сообщения мне на Twitter, и я пытался отвечать на их вопросы. Общаться с увлеченной трейдингом аудиторией всегда большая радость. Не меньшей радостью было наблюдать за успешной работой нашего торгового зала в начале августа 2009-ого. Июнь выдался на редкость тяжелым месяцем. И июле было намного легче. А первые дни этого августа вызвали в памяти приятные воспоминания о последнем месяце 2007-го года, когда ипотечный кризис только начинался. Это был великий месяц. В один из самых удачных августовских 2009-го года дней мы торговали акцией AIG, акциями домостроительных компаний и торгуемыми на бирже фондами (ETF). Акция AIG предложила прекрасные модели, типа *Купи-и-Держи*, которые стоит обсудить. Мы нашли их, считывая с ленты информацию в районе ключевых точек перегиба (inflection points).

После открытия торгов, акция AIG быстро спустилась вниз на несколько пунктов и остановилась у уровня 25\$. Некоторое время цена колебалась в диапазоне 24.90\$ - 25.10\$. В один момент казалось, что она вырвалась вверх, но пробитие было фальшивым. Затем акция продавала уровень поддержки на 24.90\$, но и на этот раз рынок оказался ложным. Прекрасно! Эти чертовы *кванты*, опять они пытаются отнять у нас деньги!

День для меня начался с того, что сначала я попался на удочку фальшивого пробития сопротивления, а затем - не менее фальшивого пробития поддержки. Программисты-махинаторы опять рыскали по рынку. Но торговый день продолжается до 4 пополудни, и времени у меня было достаточно для того, чтобы совершить *Один хороший трейд*. Бессмысленные колебания вокруг да около уровня 25\$ все еще продолжались.

Я набрался терпения и ждал. Убыток удалось свести до минимума. В конце концов, моя минута настала. На графиках образовался бычий сигнал - подарок от богов трейдинга. Я знал, что мне делать.

Акция AIG резким движением пробила внутридневной уровень сопротивления, поднялась на высоких объемах до уровня 25.75\$ и консолидировалась там. Как сказал бы Джи-Мэн - «*Пришло время вечеринки*».

Акция AIG наткнулась на сопротивление в районе уровня 25.75\$ но, оказавшись под ним, цена просто набиралась сил для очередного похода вверх. Одного взгляда на ленту было достаточно, чтобы понять это. Откаты после взрывного движения носили чисто символический характер, когда я попытался купить и предложил свою цену, она была тут же перебита другими покупателями. Это был очевидный бычий сигнал ленты, свидетельствующий в пользу скорого подъема акции.

Акция AIG сумела удержаться над уровнем 25.75\$ (см. Рис. 8.6). Наблюдая за бидами, я пришел к выводу о том, что контролем над ситуацией всецело овладели покупатели. Выставляемые ими цены забирались все выше - еще один бычий сигнал, показывающий, что покупатели доминируют. Совсем скоро следовало ожидать начала движения. В случае быстрого поглощения бидов и спуска под уровень 25.75\$, я решил бы, что акция не созрела для подъема, и вечеринка Джи-Мэна откладывается. Но ничего подобного не происходило. Цена медленно, но упорно карабкалась вверх. Итак, вечеринка все же состоится?

К радости Джи-Мэна и всех нас - да. Акция AIG начала подъем к уровню 29\$. В этом движении обязательно надо было участвовать. Чтение ленты позволило не только увеличить объем позиции, но и ограничить риск, выставив стоп ордер сразу под «*точкой отсчета*» 25.75\$. Кроме того, устойчивый бид выше 25.75\$ послужил финальным сигналом к полной загрузке. Мое умение считывать информацию с ленты позволило определиться с подходящим моментом и уровнем цены, а также минимизировать риск. Это великолепная возможность для внутридневного трейдера. Над уровнем 25.75\$ была открыта длинная позиция, которую я не планировал закрывать через несколько минут. Я загрузился, потому что лента подтвердила сложившуюся на графике картину. И все же, для окончательной уверенности мне надо было увидеть, что цена покупателей удержалась над уровнем 25.75\$. Когда лента выдала сигнал о скором подъеме акции, я мог купить 3000 акций. Я ограничил риск. Если бид соскользнет под уровень 25.75\$, придется закрыть 2/3 позиции и начинать все сначала. Теперь у меня была открыта крупная позиция, защищенная довольно коротким стоп ордером, и от нервных потрясений я был застрахован.



**Рисунок 8.6. График движения цены по акции AIG 7.08.2009**

Довольно скоро акция AIG пошла вверх. С момента входа в рынок моя позиция была прибыльной. *Один хороший трейд*. За это я должен сказать спасибо ленте. В этой главе мне уже много раз приходилось говорить это, но я никогда не устану благодарить ее. Доверься я полностью графикам, открытую на уровне 25.75\$ длинную позицию пришлось бы закрывать с убытком, ниже уровня 25.50\$. Но поскольку я решил подождать, пока цена покупки не закрепится выше ключевой точки, меня не выбило из рынка, была открыта прекрасная позиция, по которой у меня ни секунды не было плавающего убытка. Вот что значит быть хорошим трейдером. И сорванный куш оказался немалым!

## **Роман с графиками**

Один из моих самых любимых стажеров, работающий в соседней фирме, никогда не удосуживался изучению ленты. Он слишком любил свои графики. От одного взгляда на зеленые и красные столбики у молодого трейдера перехватывало дыхание. Ему казалось, что они никогда не лгут. Но то, чем он занимался, трейдингом назвать нельзя. Трейдинг подразумевает использование моделей, дающих вам статистическое преимущество в плане выигрыша. Его, с позволения сказать работу, можно сравнить с азартной игрой в кости. Хуже всего то, что он даже не умел читать графики. Подобно многим молодым трейдерам, этот парень был уверен в противоположном. Поэтому у него ничего не получилось.

## **Трейдеры спрашивают: Почему нельзя ограничиться графиками?**

Однажды вечером, когда по телевизору шла трансляция настоящей битвы между Cleveland Cavaliers с Boston Celtics (баскетбольные клубы НБА), на мой почтовый ящик пришло электронное сообщение. Признаюсь, что игра меня интересовала больше, чем письмо, поэтому я отложил ответ на него до следующего утра.

*«Привет, Белла,*

*Этим утром, когда на открытии сессии вы торговали акцией USO, покупая на уровне 32\$, цена поначалу спустилась ниже, но вы заметили кому-то, у кого тоже была позиция по USO, что не закрылись, потому что цена продавца не удержалась подуровнем 32\$. В чем причина того, что вы дали акции USO этот шанс, а не вышли автоматически из позиции по цене покупателя сразу после того, как она очутилась под уровнем 32\$? Кроется ли причина в том, что вы заметили на ленте нечто особенное, или же уровень 32\$, является важным уровнем поддержки и вам требовались дополнительные подтверждения его пробития?»*

Мой ответ:

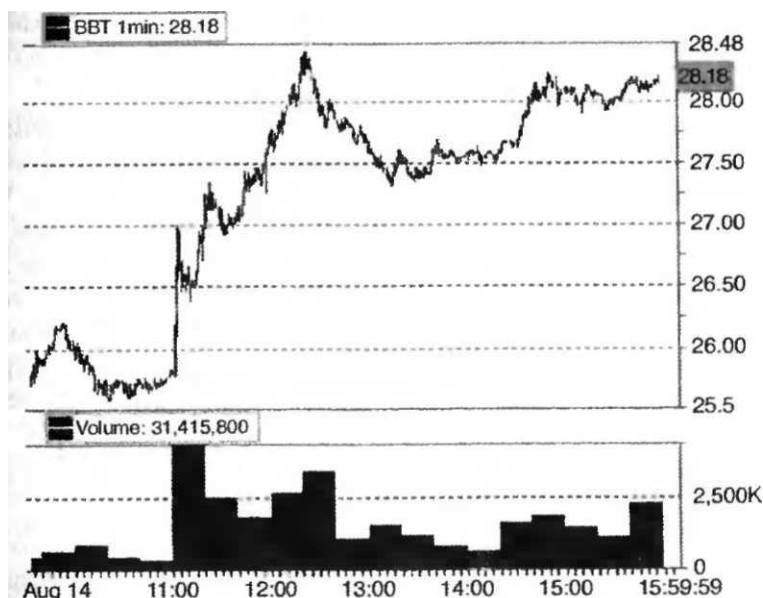
*«Вчера я несколько раз покупал акции USO выше уровня 32\$. В недавнем прошлом, это был важный уровень сопротивления. После первого подъема акции к уровню 32.30\$ темп замедлился, и я избавился от половины купленных акций. После очередного спуска к уровню 32\$ я купил еще. Бид на уровне 32\$ был взят, и на ленте появилась новая цена продавца — 31.98\$. Теперь постараюсь ответить на ваш вопрос.*

*Я работаю с короткими стоп ордерами. Обоснование открытия длинной позиции по акции USO было следующим: на 32\$ располагался уровень поддержки. Итак, почему я не вышел из рынка после пробития уровня 32\$? Хороший вопрос. Мой план закрытия позиции подразумевал выход лишь после того, как цена продавца (оффер) оказалась бы под уровнем 32\$, или цена покупателя спустилась бы ниже уровня 31.95\$. Довольно часто акции притворяются будто пробили уровень, а потом устраивают ралли. Мне не хотелось быть выбитым из позиции фальшивым пробитием. Кроме того, акции USO покупались в расчете на серьезное движение. За день до этого, цена несколько раз отскакивала от уровня 32\$, и один раз сумела взобраться до уровня 32.80\$. Внутридневной уровень сопротивления располагался у цены 32.50\$. В мои намерения входило взять на этом трейде, по меньшей мере, 50 центов, а при благоприятном стечении обстоятельств - от 80 центов до доллара. При условии закрытия позиции в минус по цене 31.94\$, соотношение риск/прибыль составляло 5:1.*

*Однако, вопрос этот намного важнее, чем кажется на первый взгляд. В нашем торговом зале мы говорим об этом каждый день. Нельзя влюбляться в графики. Поток заказов, важнее любого графика. Профессиональные навыки торговли первичны, а результаты анализа графической картины поведения цены, следует использовать в качестве дополнения. Когда цена опустилась под уровень 32\$, я остался в рынке по той простой причине, что не обнаружил на ленте агрессивного продавца. В противном случае позиция была бы немедленно закрыта».*

Проще научиться работать с лентой или, по крайней мере, разобраться с выдаваемыми ею сигналами на покупку или продажу, чем научиться торговле с помощью графиков. Все мои знакомые трейдеры, использующие в работе графики, вначале научились считывать с ленты информацию. Они совершенно напрасно утверждают, будто в настоящее время уже не обращают особого внимания на Level II. Навловчившись читать ленту, эти трейдеры даже не осознают, что используют ее при входе в рынок и при закрытии позиций.

Во время ставшего уже традицией выступления Джи-Мэна на канале StockTwits TV, речь шла об акции BBT. После эфира мне рассказали, что молодые девушки-продюсеры заинтересовались его личностью - *Кто такой этот Джи-Мэн?* Боже, как хорошо быть молодым и неженатым.



**Рисунок 8.7. График движения цены по акции BBT 14.08.2009**

Джи-Мэн проанализировал график по акции BBT, который, по его мнению, был бычьим. По этой акции можно было открываться в районе цен от 26.50\$ до 27\$ (см. Рис. 8.7). Сам Джи-Мэн вошел в рынок на уровне 26.50\$, заметив активные покупки по биду. Рассмотрев на графике технически бычью модель, он сумел открыться по оптимальной цене, воспользовавшись своим умением разбираться в показаниях ленты. Вход в рынок по 27\$ привел бы к совершенно иному соотношению риск/прибыль по этому трейду. При входе по 26.80\$ его могло выбить из позиции. Но, обнаружив на уровне 26.50\$ серьезные покупки, он уверенно загрузился и поймал крупное движение. Кто торгует лучше тебя, Джи-Мэн?

Работа с графиками это искусство, а не наука. Для того, чтобы превратиться в хорошего чартиста, требуются долгие годы. Я знал одного проп-трейдера, закрутившего сумасшедший роман с графиками. Он никогда не зарабатывал! Ни цента! Периодически мы обменивались по сети сообщениями, и должен сказать, что парень не имел ни малейшего представления о работе с лентой. Этот человек был совершенно загипнотизирован графиками. А находить устойчивые биды он не умел. Неудивительно, что у него ничего не получилось в трейдинге.

Другой мой знакомый трейдер, после года работы на рынке, заявил «У меня не получается читать ленту. Цифры скачут так быстро, что я за ними не поспеваю». И ему пришлось испытать горечь поражения.

Не понимаю, почему люди влюбляются в графики. Работающим по краткосрочным позициям трейдерам, наблюдение за изменяющимися котировками, дает намного больше информации, чем любые графики. Что касается специализирующихся на долгосрочных позициях трейдеров, то умелое обращение с лентой, поможет им оптимизировать поиск уровня для входа. Доходы долгосрочных трейдеров существенно возрастут, если умелое использование содержащейся на ленте информации позволит избежать выбиваний из позиций, часто являющихся следствием неверно выбранной для входа в рынок цены. Иногда кажется, что людям больше по душе разглядывать красивые графики, а не зарабатывать деньги.

Скажи я вам, что обладаю информацией, которая может помочь вам увеличить процент выигранных сделок, заинтересует ли вас такое?

Гери Смит в книге - «Торговля на бирже как источник дохода» (Gary B. Smith, *How I Trade for a Living*) представил несколько крайне интересных мыслей о графиках:

*«Особой роли графики для меня не играют. Они хорошо рассказывают о прошлом, но использовать их для прогнозирования будущих событий довольно проблематично. Некоторые из числа тех, для кого графики являются предметом культового поклонения, могут возразить, что назначением графиков является не прогнозирование, они служат путеводной нитью для будущего. Безотносительно к семантике, для меня лучше было бы вообще никогда не видеть графиков. Мне было совсем нетрудно весной 1985-го года раз и навсегда отказаться от применения графиков».*

В книге Джека Швагера - *«Новые маги рынка» (Jack Schwager, The New Market Wizards)* цитируется Уильям Экхардт - *«Большая часть из того, что прекрасно выглядит на графиках - скажем, процентов 90, - в реальной жизни не работает».*

Считывая с ленты информацию, можно начать зарабатывать деньги с первого же дня. По сути своей, в этом нет ничего сложного. Обнаружив акцию с тенденцией к росту и устойчивым бидом, мы знаем, что можно отрывать длинную позицию. Просто, не так ли? В большинстве случаев это срабатывает. После пробития важного внутридневного уровня сопротивления, можно открываться вверх. И опять, ничего сложного. Такого рода простыми формациями можно начинать пользоваться с самого первого дня торговли на реальном счете.

Имейте в виду, работу с графиками не стоит сбрасывать со счетов. Мы постоянно используем их. Но на начальном этапе карьеры, вам не стоит полагаться исключительно на технический анализ. На рынке работает - и очень успешно - много прекрасных чартистов. Но карманы у них много глубже ваших, и они в состоянии вынести убыток, который убил бы ваш торговый счет. Не забывайте, что на обретение мастерства у них ушли многие годы упорного труда.

Обнаружив, что кто-нибудь из наших стажеров уделяет повышенное внимание графикам, я всегда замечаю - *«Все хорошие трейдеры компании научились считыванию информации с ленты: Джи-Мэн. Манимейкер. Доктор Импульс, Джей-Тома, Яппо-хиппи, Зет-Маш, мистер Спенсер, Френчайз, Штука-баксов, Тикер, Рой. вам никогда не стать хорошими внутридневными трейдерами, если не сможете научиться этому. Выбор зависит от вас».*

## **Как я читаю ленту**

Сегодня есть немало трейдеров старой школы, переключившихся на работу с графиками. По крайней мере, так они думают. Начинали они с чтения ленты, а позже перешли на графики. Но эти люди и по сей день пользуются своим умением считывать информацию с ленты. Они недооценивают значение этого навыка, так как полностью сосредоточены на графических моделях. Но они избавляются от негодных позиций, когда замечают, что с лентой творится что-то неладное. Цена открытия у них, как правило, лучше, чем у молодых трейдеров, и за это они должны сказать спасибо своему навыку обращения с лентой.

Я всегда выхожу из рынка, если мне не нравится складывающаяся на ленте картина. По тому, как меняются котировки, как спускается цена продажи, я делаю вывод о том, сможет ли устоять уровень поддержки. То же самое и с выходом. Подчас обоснование моих решений столь хрупко и чуть ли не интуитивно, что если вы меня спросите, что именно я разглядел там, на ленте, вряд ли мне удастся дать толковый ответ. Я просто понимаю то, что вижу, и мое понимание основано на том, что на эту проклятую ленту приходилось пялиться годами.

У нас есть обыкновение приглашать потенциальных стажеров в торговый зал во время просмотра и последующего обсуждения видеороликов. Недавно господин средних лет, всю жизнь проработавший менеджером по информационным технологиям в компании Goldman Sachs, побывал на нашей субботней видеосессии. Во время просмотра, я то и



дело обращал внимание ребят на возможные покупки и продажи. После занятия ко мне подошел этот господин.

**IT менеджер:** *«Майк, вы торговали в тот день акции BBT?»*

**Белла:** *«Нет».*

**IT менеджер:** *«Тогда откуда вам было знать, куда пошла бы цена — вверх или вниз? Вы предсказываете направление движения».*

**Белла:** *«Я прочитал это на ленте».* Он посмотрел на меня с недоверием.

**IT менеджер:** *«Но вы все время оказываетесь правы».*

**Белла:** *«Я хорошо чувствую эту акцию».*

**IT менеджер:** *«Совершенно невероятно! Как вам это удастся?»* (Неужели вы полагаете, что этот случай мог остаться за бортом моей книги?).

Если вы являетесь трейдером, пока не освоившим навыки чтения ленты, то вероятно в начале карьеры вам пришлось нелегко. Но не стоит отчаиваться. Сделайте мне одолжение: распечатайте всю историю торговли по вашему счету и отправьте ее в шредер. После этого, можете продолжать заниматься трейдингом. Очень сложно добиться успеха на начальных этапах карьеры, полностью доверившись графикам. Торговать так, все равно, что сидеть за компьютером с одной рукой, привязанной к туловищу. Вам недостает чрезвычайно важного: умения читать ленту!

Помните, что в трейдинге самое лучшее - это возможность постоянного совершенствования. Самодостаточным трейдерам известны все тонкости работы с лентой. Они также знают обо всех маленьких секретах, помогающих улучшить показатель прибыль/убыток. В Главе 9 мы обсудим небольшую вещь, которую я называю *«Зарабатывание очков»*.

## Глава 9. Максимизируем прибыль

Некоторые проп-трейдеры довольны уже тем, что каждый месяц получают чеки на солидные суммы денег. Для меня этого недостаточно. Равно, как и для всех работающих в моей компании трейдеров. Всегда можно найти способ выжать из трейда чуть больше, используя базовые методы количественной оценки. Я называю это - «Заработать очки».

Посредством количественной оценки вы получаете возможность максимизировать показатель прибыль/убыток. Нередко можно услышать от профессионального игрока в гольф - *«У меня хороший удар, но есть некоторые проблемы с результативностью»*. К счастью, я таких проблем не испытываю. Не обладая блестящим ударом, я вынужден тщательно следить за результативностью своих сделок. Точно также баскетбольные комментаторы разделяют тех, кто постоянно кидает по корзине соперника и тех, кто постоянно забрасывает мяч. Профессиональный трейдер может проводить прекрасные трейды в течение месяца, но, не добиваясь при этом максимально возможного результата.

Как лично у вас с результативностью?

Для того, чтобы научиться выжимать максимум возможного из всех трейдов, надо научиться определенным вещам. Вы можете сидеть рядом с трейдером, примерно равного с вами уровня подготовки, обладающим таким же уровнем профессионального мастерства, работать по одним и тем же акциям, короче, трудиться в совершенно равных условиях с человеком, чей показатель прибыль/убыток в конце месяца будет намного лучше вашего. Для помешанных на латинских изречениях скажу, что экономисты называют эту ситуацию - *ceteris paribus* (*при прочих равных условиях*). Итак, обсудим несколько вещей, которые помогут вам до предела увеличить размер месячного дохода. Порассуждаем о том, как половчее загнать мяч в лунку на поле трейдинга.

### Установка пределов внутридневных убытков

С начала самое главное: следует установить максимальный предел внутридневных потерь. В отдельные, чрезвычайно удачные дни вы вообще не будете терять деньги. Большинство трейдеров торгует 48-50 недель в год, 5 дней в неделю. Не полагаете ли вы, что сумеете закрывать в плюс, каждую торговую сессию? Как человек, занимающийся этим делом болсе десяти лет, скажу вам прямо - *«Нет!»*.

Есть много общего между трейдерами и профессиональными спортсменами, ведь работа и тех и других оценивается в зависимости от достигнутых результатов. Как говорится, или выигрывай, или отправляйся домой. Помните рекламный ролик с участием великого Майкла Джордана, в котором он рассказывает, сколько раз на протяжении своей карьеры ему пришлось испытывать горечь неудач?

*«За всю мою жизнь я промазал более девяти тысяч бросков. Были проиграны более трехсот игр, в которых я принимал участие. Двадцать шесть раз мне доверяли произвести бросок, который решал судьбу игры, и я промахивался. Всю жизнь мне постоянно приходилось иметь дело с неудачами, и поэтому я смог добиться успеха»*.

Точно так же, как на долю Майкла Джордана выпадали неудачные дни, вам придется время от времени закрывать торговые сессии с убытком. Как вы думаете, почему тренеры убирают своих игроков с площадки, если у них что-то не получается? Случается, что вне площадки они приносят меньше вреда, чем когда играют. Торгуя ниже своих возможностей, вы наносите ущерб команде трейдеров и бизнесу компании, предоставившей вам доступ к торговле. Поэтому требуется система, которая выдернет вас со скамейки запасных. Ответом является стоп-лосс ордер.

На первом этапе установите для себя дневное ограничение на убытки, в размере половины средней внутридневной чистой прибыли (с учетом выплачиваемых комиссионных). Скажем, если вы зарабатываете за день в среднем одну тысячу долларов, лимит дневных убытков должен составлять пятьсот долларов. По мере того, как будете набираться опыта, следует корректировать метод определения дневных лимитов на убыток, доведя его до половины прибыли, полученной в последний позитивный торговый день. Но даже наиболее опытным трейдерам не следует работать без установленного лимита дневных потерь.

Годы торговли на фондовом рынке сделали из меня стабильного трейдера. Однако осенью 2008-го года, мне пришлось очень и очень тяжело. Бесконечные развороты цены вконец замучили меня, и я потерял очень много денег. Если ваша торговая платформа, позволяет вам устанавливать внутридневные ограничения на убытки — искренне поблагодарите своего брокера. Мы в компании SMB Capital используем LightSpeed, по моему мнению, лучшую платформу для внутридневной торговли акциями. Мы перешли на нее, примерно, за год до того злосчастного для меня дня. В тот день, когда я хотел ввести в нее новые ордера, платформа отказалась принять их.

**Белла:** *«У кого-нибудь проблемы с выставлением ордеров?»*

**Стив:** *«Только не у меня».*

**Джи-Мэн:** *«Никаких проблем, Белла».*

**Белла:** *«Что за \*\*\*! Я никак не могу ввести ордер».*

**Мордоворот:** *«Может быть, ты достиг своего лимита на убытки?»*

**Белла:** *«Я даже не знаю, какой он у меня».*

Пришлось звонить в службу помощи LightSpeed. Да, конечно, я добрался до своего лимита, но не знал об этом. Пришлось год поработать на LightSpeed для того, чтобы полностью выбрать лимит потерь и узнать о существовании такового. Я же говорил, что я очень стабильный трейдер.

**Белла:** *«Можете вы повысить мой лимит, пожалуйста?»*

**Служба помощи LightSpeed:** *«Без проблем, попросите вашего менеджера позвонить нам».*

Попросить менеджера позвонить... В такие моменты в голове возникает сразу несколько вариантов ответа. Что-то вроде - *«Я слишком богат и знаменит, чтобы заниматься такой ерундой, сынок. А ну давай-ка, меняй лимит да побыстрее!»*, - никак не подходило к этой ситуации. Поэтому я пошел другим путем.

**Белла:** *«Разве я не менеджер?»*

**Служба помощи LightSpeed:** *«Мне неизвестно, сэр. Вы менеджер?»*

**Белла:** *«Знаете ли, я хотел бы так думать, но иногда мои трейдеры так ведут себя со мной, что поневоле начинаешь сомневаться».*

Приятный молодой человек из службы поддержки изменил параметры моего внутридневного лимита на убытки (по-видимому, я все же менеджер). Теперь он был намного меньше половины моего последнего успешного дня. Благодаря перерыву, вызванному вмешательством LightSpeed, я уберегся от крупных потерь, которых было не миновать, если бы исполнились все мои заказы.

Стив имеет обыкновение превышать свой лимит внутридневных убытков. У нас есть система кодированных слов, вроде тех, что мы использовали, когда играли за баскетбольную команду колледжа. Я пользуюсь ею, чтобы проинформировать Стива о происходящем.

Поскольку мы ужасно креативны, мои кодовые слова звучат не иначе, как *Мистер Спенсер*. Услышав это обращение, Стив понимает, что зашел слишком далеко и пора закрывать все позиции. Так он каждый месяц спасает тысячи долларов. Даже самые лучшие трейдеры вроде *Мистера Спенсера*, должны иметь ограничения на убытки. К вам это тоже относится.

## **Особенности торговли в разное время дня**

Я подстраиваю свой трейдинг под определенные временные отрезки, выделяя при этом открытие, середину и закрытие сессии. Доктор Стинбарджер указывал доктору Импульсу на то, что каждый временной период заслуживает особого отношения. Чаще всего самыми большими объемами я торгую в то время рабочего дня, которое статистически является для меня самым прибыльным. Неплохая мысль, не правда ли?

Лучше всего мне удается начало торговой сессии, именно на утренние часы приходится большая часть моих крупных заработков. Это подтверждает статистика моей торговли. При открытии сессии я чаще вхожу в рынок и при первой же возможности увеличиваю объемы. Период открытия длится около часа. Статистика моей торговли в середине сессии является наиболее улучшающей. Поэтому ближе к полудню я снижаю обороты, реже открываюсь и тщательно слежу за тем, чтобы стоп ордера были, как можно более плотными. Я решаюсь на вход в рынок лишь в случаях, когда соотношение риск/вознаграждение по трейду выглядит особенно заманчиво. Ближе к закрытию сессии движение цены принимает более направленный характер, и предпочтение отдается акциям, по которым четко прослеживается тенденция к росту или, наоборот, к понижению. После полудня торгуемые объемы постепенно увеличиваются, но даже перед самым закрытием они не достигают утренних значений.

## **Опасности середины сессии**

Как уже было сказано, середина торговой сессии - с 11:00 до 15:00 - является наиболее неблагоприятным и наименее прибыльным для меня периодом времени. В чем причина? Рынок становится медленнее, снижаются и объемы, и уровень ликвидности. Относительно небольшой ордер может привести к серьезному движению, предсказать которое бывает невозможно. Не поддающиеся расчету движения, например, после выхода неожиданных новостей, затрудняют вычисление коэффициента риск/вознаграждение. Хороший трейдер отмечает наиболее удачное для себя время дня и соответствующим образом корректирует график активной торговли.

Благоприятные возможности открытия позиций с прекрасным соотношением риск/вознаграждение случаются и в середине дня, однако в этот период времени я в основном занят поиском акций, которыми буду торговать перед закрытием, когда увеличатся объемы. Ниже приводится список действий, которые следует предпринять в середине сессии, если этот отрезок рабочего дня наиболее неудачен для торговли:

- Увеличить степень концентрации и внимания;
- Снизить до минимума торгуемые объемы;
- Терпеливо дожидаться удачных уровней входа;
- Быстро фиксировать прибыль;
- Не удваивать убыточные позиции (этого, кстати, нельзя делать никогда);
- Довести стоп-лосс ордера до минимального значения;
- Это наиболее опасное время дня. Небольшой ордер по большинству акций может спровоцировать движение;
- Быть дисциплинированным;
- Иногда хороший трейдинг означает отказ от трейдинга;
- На первый взгляд соблазнительно выглядящие формации не обладают подходящим соотношением риск/вознаграждение;
- Самое важное - собрать побольше информации перед закрытием. Наблюдайте за тем, как торгуются акции.

Займитесь обдумыванием торговых идей. Посетите сайт [www.briefing.com](http://www.briefing.com) и уточните время выхода экономических показателей и отчетов по компаниям. Попробуйте

позаимствовать идеи у других трейдеров. Определите уровни поддержки и сопротивления, выставьте по ним сигналы тревоги.

Молодые и неопытные трейдеры имеют склонность к излишней активности в середине дня, что мы и наблюдаем в нашем торговом зале.

По этой причине мы вынуждены были разработать специальные правила, регулирующие временной аспект активности трейдеров. В основном, в середине дня мы задействуем наши лучшие торговые модели и собираем информацию, которая пригодится нам при торговле в конце сессии.

Чересчур активная торговля в середине дня, не позволит вам максимизировать показатель прибыль/убыток. В сущности, частые входы в рынок в районе полудня - лучший способ вернуть рынку все, что забрали у него при открытии. Показатели торговли за месяц не будут отражать ваш истинный потенциал трейдера. Чаще всего и наибольшим количеством лотов входить в рынок следует в статистически наиболее удачные для вас отрезки торговой сессии. А деньги, сохраненные в течение неудачных периодов, по праву считаются заработанными - они остаются с вами.

## **Стабильность**

Всем известно, кому именно в той или иной компании удалось сорвать большой куш. Имена этих людей у всех на слуху. О них знают даже трейдеры-новички. Молодые и неопытные трейдеры склонны переоценивать такие вещи. *«Я хочу быть таким, как такой-то и такой-то, кто работает в такой-то компании и забирает с рынка семизначные суммы денег»*. Затем новички приступают к разработке теории превращения в этого делателя семизначных сумм. О да, с теоретической частью у них все нормально.

*«Мне нужно научиться терпеть боль»* — думает молодой трейдер. Между прочим, один из наших трейдеров - Плеймейкер - разделяет это мнение. Джей-Тому и остальных старших трейдеров такого рода чушь сводит с ума. Правда в том, что большинство результативных сделок с самого начала *идут в вашем направлении*. Неопытные трейдеры имеют привычку цепляться за акции, цена которых изменяется в неблагоприятную для них сторону, считая при этом - совершенно безосновательно, - что это способствует их профессиональному росту. Здравый смысл подсказывает нам: отказ выходить из таких позиций, увеличивает вероятность потери еще более крупных сумм.

## **Первые шаги**

Летом 2009-го года к нам в гости пришел Марк Сперлинг из компании T3 Capital. Его еще считают одним из величайших внутридневных трейдеров нашего времени. Все хотят походить на Марка главным образом потому, что мало кто еще в нашей тесной трейдерской общине может похвастаться такими суммами годового дохода. Беседуя с молодыми трейдерами, Марк посоветовал им набраться терпения, ибо для достижения величия требуется немало времени. Процесс этот длительный, и через него приходится проходить всем трейдерам. Через ступеньки здесь не перепрыгнешь. Для Марка первый этап карьеры сложился удачно. Все торговые сессии закрывались с прибылью. Особое внимание он обращал на то, чтобы каждый день понемногу выходить за пределы зоны комфорта, совершенствуя тем самым свое профессиональное мастерство. Он прогрессировал медленными, но верными шагами продвигаясь вперед, и при этом стабильно зарабатывал деньги. (Выход из зоны комфорта поначалу достаточно болезненен, однако, в долгосрочном плане приносит огромную пользу).

Новые трейдеры ошибочно полагают что, потеряв 5 тысяч долларов, они узнают, как надо сделать эти самые 5 тысяч. Грубая ошибка. Для того, чтобы научиться уносить с рынка пять тысяч, надо сначала овладеть искусством стабильно уносить пятьсот

долларов. После этого, уже можно замахиваться долларов на восемьсот. Слив пяти тысяч за сессию, научит вас лишь сливу пяти тысяч, да еще безответственной работе. Как говорил Билл Мюррей в фильме - «А как же Боб?» (*What about Bob?*), - «Ребенок шагает, ребенок шагает, ребенок шагает».

Не перестаю удивляться никогда в жизни не зарабатывавшим больше 10 тысяч в месяц молодым трейдерам, которые не понимают, что прибыль и 700 долларов в 17 из 20 рабочих дней месяца - прекрасный результат Умножаем 17 на 700 и получаем 11900 долларов. При условии, что внутридневной лимит потерь для молодого трейдера составляет обычно 500 долларов, три негативных дня сократят сумму месячного заработка до 10400\$. Совсем неплохо для начинающего трейдера. Немало трейдеров способны на такое. Но реальные результаты их оказываются значительно более скромными, так как они сконцентрированы на получении иллюзорных 10 тысяч долларов в день. Возможность для этого предоставляется крайне редко, принимая во внимание недостаточно развитые у них навыки торговли. Эта пятизначная цель контрпродуктивна. Надо стараться взять столько, сколько сможете, а не пытаться показать, сколько вы можете потерять, и притворяться тем, кем на самом деле не являетесь.

С моего места в зале я часто наблюдаю одну и ту же картину. Молодой и небесталаный трейдер пару дней в неделю закрывает с прибылью. Хороший знак того, что из парня может выйти толк. Но затем наступает день который начинается для него неудачно, продолжается еще неудачнее и завершается провалом. Если вы научитесь один день в неделю превращать из очень негативного в нейтральный, то сумма вашего месячного заработка существенно возрастет.

Джи-Мэн, например, за месяц закрывает с прибылью 17 из 20 торговых сессий. То же самое касается и меня. Приступая к работе с реальными деньгами, вы должны ориентироваться на этот показатель. Задайте себе вопрос: сколько вы можете заработать на данном этапе карьеры для того, чтобы закрывать с прибылью 17 из 20 дней? Во что бы то ни стало, добейтесь этого, и тогда следующий месяц вы начнете со значительно лучшим показателем баланса. Не забывайте - ребенок учится ходьбе постепенно. Шаг за шагом.

## **Правильные объемы**

Существует общераспространенный миф, согласно которому для того, чтобы заработать много денег, надо торговать большими объемами. При очень хорошем соотношении риск/прибыль вы можете по полной загрузиться акциями, но с большими объемами еще надо уметь управляться. Можно заработать немало денег, торгуя небольшими объемами, особенно в случае с *Акциями в Игре*.

Открываясь и закрываясь по *Акциям в Игре*, можно делать приличные деньги. В то же время, вход в рынок по активной акции большим объемом может вылиться для вас в потерю серьезной суммы денег. Развивайте ваши навыки трейдинга, увеличивайте баланс торгового счета и постепенно увеличивайте объемы.

## **Трейдеры спрашивают: Изменяет ли увеличение степени риска подход к трейдингу?**

Молодой трейдер прислал мне письмо:

*«Майк, ответьте мне, пожалуйста, на вопрос. Учитывая тот факт, что вы являетесь стабильным трейдером, что произойдет в случае, если объем трейда, скажем, по акции AAPL увеличить с 2000 акций, сразу до 7500? Сможете ли вы так же уверенно следовать вами же установленным правилам, когда степень риска возрастет в 3,5 раза?... В каких*

*обстоятельствах и на каком пределе последовательный стиль вашей торговли изменится, вследствие необычно высоких параметров риска? Нет!»*

Решая вопрос объема совершаемого трейда, в первую очередь высчитываю уровень, по которому придется выходить из рынка с убытком. Помните, перед открытием позиции трейдеры в первую очередь должны задаваться вопросом о том, какая именно сумма денег находится в риске. Мне часто удается избавиться от 1000 акций с минимальными потерями. В то же время, мне редко удается закрыть позицию, по которой куплено или продано 5000 акций AAPL, по одной и той же цене. В таких случаях трейд получается совершенно иной. Повторяю, при совершении трейда сумма, которой мы рискуем, должна быть в пять раз меньше потенциальной прибыли. Если при добавлении объемов исчезает возможность закрыть позицию по цене, дающей мне соотношение риск/прибыль 1:5, я почти всегда отказываюсь от покупки или продажи дополнительных акций. Кроме того, при благоприятном движении цены гораздо легче закрыть позицию в 1000 акций, нежели в 5000. Я вынужден учитывать тот факт, что намного сложнее зафиксировать прибыль по 5 тысячам акций, нежели по одной тысяче.

### **Франчайз: нахождение своего объема**

Эта беседа состоялась между мной и Франчайзом осенью 2009-го года:

**Белла:** *«Что случилось сегодня?»*

**Франчайз:** *«Я работаю над удвоением моего объема. Не могу понять, как это сделать по некоторым моделям».*

**Белла:** *«Мне это нравится. Удвоить объемы по всем торговым формациям у тебя не получится. В данном случае тебе надо действовать избирательно. Проблема в том, что при выходе из такой позиции по некоторым моделям не удастся сохранить прежнее соотношение риск/вознаграждение».*

В 2008-ом году у нас был стажер, который задал одному из трейдеров вопрос, почему мы не входим по всем нашим трейдам сразу 100 тысячами акций. Алан Фарлей хорошо выразился по этому поводу *«Опытные трейдеры контролируют риски, а неопытные гонятся за прибылью»*. Стажер надолго у нас не задержался.

Факт торговли большим объемом акций, сам по себе, не доказывает вашу способность управляться с крупными лотами. Единственное, к чему приведет такая попытка - вы докажете свою неспособность управляться с дополнительными объемами. Увеличивать объемы следует постепенно и по выборочным трейдам. Особо следует подчеркнуть постепенный характер перехода к большим объемам. Нельзя одним махом перепрыгнуть с торговли 1 тысячей акций, на торговлю 5 тысячами. Повторю еще раз: негоже притворяться трейдером, которым на самом деле вы не являетесь. Стивы Коэны всего мира в первый день своей работы на рынках, не могли двигать их своими объемами.

Мне доподлинно известно, что многие мои читатели имеют дурную привычку входить в рынок неоправданно большими объемами и при этом терять деньги. Мой электронный почтовый ящик забит письмами, в которых рассказывается множество историй о подобных ошибках. Вы обескуражены и удручены своими результатами, сильно подпорченными напрочь лишенными благоразумия торговыми решениями. Выбор правильного объема акций - искусство, которому можно обучиться, тем самым серьезно улучшив месячные показатели торговли.

При увеличении объемов наитруднейшим препятствием оказывается психологический аспект. Джонелл Страф из университета Западной Вирджинии в опубликованной статье, в журнале *Наука: Психология (Journal of Psychological Science)*, дает описание

ошибки утраченной стоимости (sunk-cost fallacy) - состояние психики, при котором вероятность принятия ошибочного решения возрастает вместе с объемами инвестирования. Увидев, что позиция приносит доход, можно впасть в соблазн ее преждевременного закрытия. Франчайз поведал мне, что ему до сих пор приходится бороться с этим недостатком. Всем трейдерам приходится преодолевать этот барьер, когда они начинают увеличивать объемы. Крайне полезными здесь могут оказаться упражнения на визуализацию. Пяти минут в день достаточно для того, чтобы вызвать в сознании подробную картину подобных действий, осознать ущербность их логики и поразмышлять над причинами страха. За несколько месяцев, вы полностью преодолеете барьер, служащий помехой торговле. Ари Киев сравнивает эту ситуацию со спуском на лыжах - момент, когда вы на мгновение утрачиваете равновесие, при этом, в общем и целом, продолжая сохранять контроль над происходящим.

### **Почему сравнения могут быть пагубными**

Сравнение себя с другим трейдером не отвечает вашим интересам. Почти все успешные трейдеры конкурентоспособны, желание стать лучшим в торговом зале не противоречит человеческой натуре. Но чего я не понимаю, так это стремление некоторых постоянно сравнивать себя с другими трейдерами вместо того, чтобы сосредоточиться на процессе работы.

Действительно, успех на Уолл-стрит, да и в бизнесе вообще, оценивается вашими конкурентными преимуществами. Но когда компании (или отдельные люди) пытаются быть тем, чем на самом деле не являются, результаты могут быть катастрофическими. Для примера достаточно взять компании Lehman Brothers и Merrill Lynch, пытавшихся трансформировать свой бизнес и превратиться в подобие Goldman Sacks. Что из этого вышло - ни для кого не секрет.

Во-первых, с чего вы взяли, будто находитесь в той же *весовой категории*, что и трейдер, с которым себя сравниваете? То, что вы с ним сидите в одном торговом зале, совершенно не означает равенство трейдингового потенциала. Глупо считать, что если два человека прошли один и тот же курс обучения и торгуют в схожем стиле, то и результаты должны быть одинаковы. Хорошенько поймите, а поняв - не забывайте: трейдеры, сидящие напротив вас, рядом с вами и через несколько рядов от вас, - это не вы. Они могут пропустить трейды, которые вам удадутся на славу. Возможно, они не умеют столь же хорошо, как вы, читать ленту. Может быть, их выбивает из сделок, в которых вы остаетесь до тех пор, пока в этом есть необходимость. Торгуя по своему счету, вы владеете собственным небольшим бизнесом. Насколько здорово вы управляетесь с ним, зависит исключительно от вас самих, а не от сравнительных результатов деятельности.

Ваш подход должен выражаться следующим образом:

**Стив:** *«Ты превращаешься в нашего лучшего трейдера».*

**Яппо-хиппи:** *«Неужели?»*

**Стив:** *«А сам ты не замечаешь этого?»*

**Яппо-хиппи:** *«Не хочется выглядеть эгоистом но, честно говоря, я не обращаю внимания на то, как торгуют другие».*

Как-то раз Стив сказал мне - *«Пока мы не создали компанию SMB Capital, я не имел никакого представления о том, как торгуют другие трейдеры. Мне было все равно, что они делают. С какой стати мне надо знать, что с ними происходит? Мне не было до них никакого дела».*

Если самый опытный трейдер компании делает за сессию 2 тысячи долларов, это не значит, что у него был прекрасный день. Прекрасным днем для трейдера считается тот, в который он хорошо торговал и не допускал ошибок; тот, в который ему удалось воспользоваться предоставленными рынком возможностями. Кому, какое дело до того,



что получилось или не получилось у остальных трейдеров? Какое для вас это имеет значение? Единственное, что вас должно беспокоить, это то, чтобы какой-нибудь трейдер-сорвиголова не просадил весь капитал фирмы, после чего, вы уже не сможете торговать. Что касается остального -сосредоточьтесь на себе и на своих действиях. Неслучайно у великих трейдеров так мало друзей. На вершине всегда дует холодный ветер одиночества.

### Не теряйте живость ума

Предположим, у вас сложилось некое мнение об акции, а ее цена движется в противоположном направлении. Можно ли в такой ситуации зарабатывать деньги? Безусловно. Но для этого требуется определенная живость ума. Со мной и со Стивом такие вещи случаются минимум раз в неделю. Перед открытием рынка собирается вся необходимая информация. Имея более чем десятилетний опыт торговли, мы остро чувствуем состояние рынка. Скажем, у нас сложилось негативное мнение касательно акции FDX. Мы полагаем, что ее надо продавать, а цена целый день карабкается вверх. Все равно мы постараемся выжать гроши из этой акции. Вот почему мы называем наше дело трейдингом, а не инвестированием. Я называю это живостью ума. Другие предпочитают отзывать об этом, как о предпочтении делания денег перед правотой. Начать стабильно уносить деньги с рынка можно только после того, как преодолите этот ментальный барьер.

Трейдеры - люди умные и волевые. Им бывает нелегко признаться в своей неправоте. Очень трудно быстро перескочить на другую сторону трейда. Мне часто приходят на ум слова легендарного Джесси Ливермора - *«На фондовом рынке есть лишь одна партия. Не партия быков и не партия медведей, а партия тех, кто прав»*. Конечно, сказать легче, чем сделать, тем не менее, постарайтесь убедиться в том, что вы — на правильной стороне трейда.

### Торговля в обе стороны

Акция RMBS была активной *Акцией в Игре* одну пятничную сессию июня 2009-го года. В этот погожий летний день, мы сорвали несколько кушей при ее подъеме к важному уровню сопротивления на 17.80\$. В прошлом после пробития этого технического уровня, акция RMBS перешла в режим свободного падения (см. Рис. 9.1). В пятницу и в понедельник уровень 17.80\$ была для нас точкой отсчета. В полной мере воспользовавшись наработанными навыками трейдинга, мы сумели заработать деньги и на покупках, и на продажах. Обсудим ситуацию.



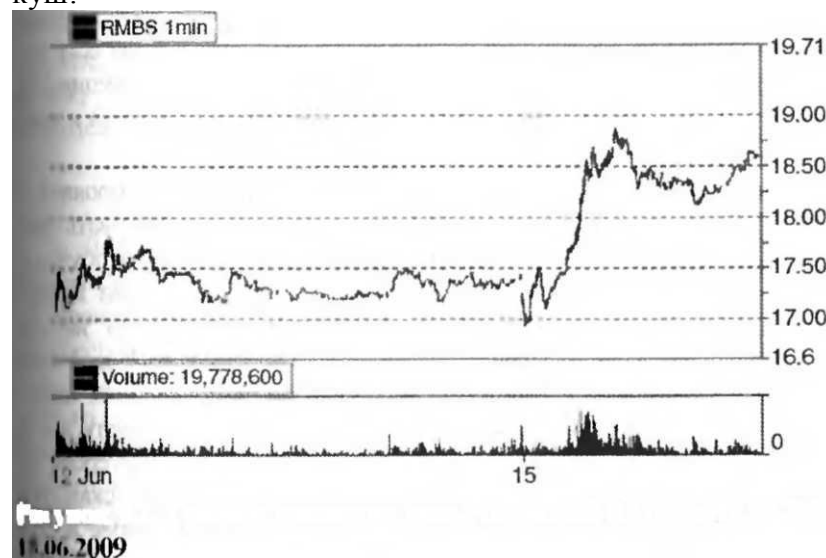
июнь 2009-го года

Внутридневной трейдинг не ограничивается поиском технических уровней и открытием позиций. Если бы все было так просто, сейчас вы не читали бы эту книгу. Навыки профессиональной торговли позволяют трейдеру определить, какие уровни устоят, а какие окажутся продавленными или пробитыми. Соединение умения считывать информацию с ленты с пониманием принципов технического анализа и краткосрочного (внутридневного) фундаментального анализа позволяет нам разобраться в том, будет ли удержан тот или иной уровень сопротивления. Например, в ту пятницу, взвесив все за и против, мы пришли к выводу, что уровень 17.80\$ не будет взят, поскольку:

- При приближении к уровню 17.80\$ продажи по ценам продавца становились все более интенсивными;
- На этом уровне сформировалась двойная вершина;
- Долгосрочный график показывал важный уровень сопротивления;
- Покупатели неохотно входили в рынок выше уровня 17.75\$;
- На рынке отсутствовали важные новости, на волне которых, можно было ожидать пробития серьезного уровня с первой же попытки.

Я закрыл свою внутридневную длинную позицию. Стив открыл короткую позицию и поймал на откате 50 центов.

В понедельник из показаний ленты мы сделали вывод о силе акции RMBS. Откат от уровня 17.80\$ оказался мелким, стало ясно, что акция вновь попытается овладеть этим важным уровнем. При приближении к нему, покупки становились все более агрессивными. После того, как был удержан бид на уровне 17.80\$, мы открылись вверх (см. Рис. 9.2). Когда бид *стал устойчивым*, на уровне 17.85\$, мы купили еще. Та же история повторилась и на уровне 17.90\$. Акция подорожала на целый пункт. Хороший куш!



**Рисунок 9.2. График движения цены по акции RMBS с 12.06.2009 по 16.06.2009**

Принимая решения, мы не полагались исключительно на графики. Сыграла свою роль лента, по которой отслеживался поток заказов, были также проанализированы все имеющие отношение к этой бумаге новости. Благодаря всестороннему рассмотрению ситуации, стала возможной работа в двух направлениях - в продолжение двух торговых сессий мы сделали деньги, как на покупках, так и на продажах акции RMBS. Когда я пишу о необходимости учиться считыванию информации с ленты, мои слова следует понимать буквально. Рассуждения о развитии навыков торговли далеко не праздны, без этого успешная работа невозможна. Суть трейдинга не в угадывании

направления движения цены и не в разглядывании графиков, а в овладении мастерством, позволяющим торговать *Акциями в Игре* в обе стороны. Пример тому - работа по акции RMSB на протяжении двух торговых сессий.

### **Как мне сделать деньги сегодня**

Итак, 13 октября 2008-го года на утренней летучке Стив назвал MS своей акцией дня (этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 13 октября 2008-го года, размещенной в моем блоге на сайте [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog)). Он сказал, что после отката в самом начале сессии ожидает от акции подъема в течение всего дня. Вот это я называю хорошей работой! В предыдущую пятницу Стив призвал трейдеров следить за поведением акции MS, заметив, что у цены есть все шансы опуститься до уровня 18\$. Заработав деньги на продажах акции MS в пятницу, сегодня он уже покупал бумагу. То же самое проделал и наш главный трейдер Джи-Мэн.

Я не устаю повторять нашим трейдерам о необходимости проявлять гибкость в суждениях и оценках. Мы поучаем их, отслеживать все внутридневные тенденции. В компании SMB Capital стажеров обучают техникам извлечения прибыли, как на росте, так и на падении акций. Когда я учился торговле, мы не смотрели канал CNBC. В нашем распоряжении не было ни графиков, ни новостной ленты. Нас учили определять направление движения цены, наблюдая за поведением цены. Самые успешные трейдеры нашего зала могли проинформировать вас о количестве ударов питчеров-правшей, отбитых Дерекком Джетером на искусственном газоне, но в ответ на вопрос о том, как скажется квартальный доход компании eBay на цене ее акций, они, скорее всего, недоуменно вытаращили бы глаза.

Времена с тех пор сильно изменились. Графики, новости в режиме реального времени и создаваемый каналом CNBC звуковой фон, стали стандартным набором почти во всех трейдинговых фирмах. Но, на самом деле, если мне отключат графики и вырубят CNBC, я все равно сумею заработать массу денег, торгуя на рынке. Я - трейдер. У акции удачный день, и цена по ней идет вверх - я срываю куш по длинным позициям. Акция испытывает трудности, валится вниз как подкошенная - зарабатываю на коротких продажах. Мне все равно, куда она будет идти. Короткая позиция по акции MS в пятницу, открытая на уровне 18\$, была закрыта по цене 17.50\$. Покупка в понедельник на уровне 18.71\$, была закрыта продажей по цене 19.21\$. Для меня оба эти трейда в принципе одинаковы. Молодым трейдерам, желающим улучшить свои результаты, первым делом надо избавиться от глупой претензии на знание того, куда собирается идти цена акции. По крайней мере, три года должно пройти, чтобы у вас на основании новостных сообщений развилось бы интуитивное чувство направления цены. Наблюдайте за акцией и торгуйте ею. Когда она сильна - открывайтесь вверх, а когда слаба - продавайте. Ваша работа заключается в исполнении *Одного хорошего трейда*. Ваша работа не заключается в прогнозировании. Канал CNBC не платит вам денег за составление прогнозов развития событий на фондовом рынке. Входя в торговый зал, оставьте за порогом все ваши негибкие принципы и мнения. Наш торговый зал предназначен для трейдеров. Он для тех, кто умеет делать деньги независимо от того, поднимается ли рынок, или спускается. Он для тех трейдеров, которые каждое утро задаются вопросом: как мне сделать деньги сегодня?

### **Это называется трейдингом**

Летом 2009-го года каждый день перед закрытием торгов, наш стажер Кристен (*Krysteri*) просила Стива послать к нам на *Twitter* сообщение с торговой идеей. На *Twitter* постоянно заходят самые интересные трейдеры из числа членов сообщества

StockTwits. Этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 19 июня 2009-го года, размещенной в моем блоге на сайте [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog). 19 июня Стив сказал ей, что собирается открыть короткую позицию по акции AAPL под уровнем 138\$, с жестким стоп ордером выше уровня 138.15\$. В тот день акция уже успела протестировать уровень 138\$. Не сумев пробиться вверх, акция резко опустилась. Стив рисковал пятнадцатью центами ради одного доллара.

Минут через 15 после открытия Стивом короткой позиции по акции AAPL, началась обработка беда на уровне 138.10\$. Он закрыл короткую позицию и перевернулся - открыв длинную. Мой партнер неохотно раздает стажерам торговые идеи для публикации на Twitter, хорошо понимая, что туда заходят в основном непрофессиональные трейдеры, которые неспособны воспользоваться выявленными нами точками отсчета. Ведущий специалист по импульсному техническому анализу по всей трейдинговой блогосфере Брайан Шеннон высказывает те же опасения относительно своих подражателей. Профессиональные трейдеры вроде Брайана и Стива должны быть достаточно проворными и гибкими для того, чтобы делать деньги безотносительно направления движения рынка в целом или отдельно взятой акции. Поэтому, когда цена акции AAPL забирается выше уровня стоп ордера на уровне 138.10\$, и все говорит в пользу дальнейшего подъема, Стив решается на открытие длинной позиции. В числе повлиявших на решение Стива факторов - пробитие внутрисдневного нисходящего тренда и формирование нового внутрисдневного максимума ценой во второй половине торговой сессии.

После открытия длинной позиции, акция AAPL за несколько минут вскарабкалась с 138.16\$ до 138.50\$, где в продолжение последних двух недель находилась крайне важная точка. Здесь Стив закрыл покупку и открылся вниз но, увидев, что цена продавца не может удержаться под уровнем 138.50\$, немедленно вышел из рынка. Когда началось новое движение вверх, он купил еще раз. На этот раз рынок был столь мощным, а объемы такими большими, что я решил продержаться 2000 акций до закрытия сессии. Все говорило в пользу наличия серьезного покупателя, который не успокоится, пока цена не перепишет утренний максимум на уровне 139.13\$. После закрытия биржи акция добралась до цены 139.75\$, а Стив все еще удерживал длинную позицию в 1000 акций. Хороший куш!

Результат Стива интересен тем, что он, вероятно, пропустил бы это движение, если бы не продал на уровне 138\$. Открыв короткую позицию и наблюдая за поведением цены, Стив пришел к выводу о вероятности подъема, поэтому и открылся вверх после того, как сработал его стоп ордер. Потеря 15 центов по 1600 акциям привела к заработку около полутора долларов по 2000 акциям. Неплохой обмен, не правда ли? Я бы каждый день его совершал.

Главное в трейдинге - не верные предсказания будущих движений и расчет на то, что ваше мнение о той или иной акции окажется верным. Работа на рынке требует гибкости и живости ума, которая позволяет воспринимать посылаемые рынком сигналы и вносить соответствующие коррективы в действия. Хороший пример тому - покупка акций AAPL над уровнем 138.10\$.

## **Амен Корнер**

Самые лучшие удары турнира The Masters Tournament (один из четырех главных чемпионатов в профессиональном гольфе) случаются на *Амен Корнере* (название 11, 12 и 13 лунок в гольф-клубе August). Этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 9 апреля 2009-го года, размещенной в блоге Майка на [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog). 9 апреля 2009-го года нашим *Амен Корнером* стал уровень на 18.25\$ по акции WFC. При внутрисдневной тенденции к понижению, под этим

уровнем проглядывалась легкая короткая позиция, а при внутридневной тенденции к повышению, над ним следовало покупать. Рассмотрим ситуацию подробнее.

Будучи внутридневными трейдерами, мы должны обладать живостью ума. Судьба компании Wells Fargo, как таковой, меня абсолютно не волнует. Когда цена акции понижается, я изыскиваю возможность короткой продажи. Так, при падении акции WFC я продал ее на уровне 19\$. После того, как она переписала дневной минимум после консолидации в районе уровня 18.50\$, я продал еще. Когда на уровне 18.25\$ был продан большой объем акций, я открыл дополнительные короткие позиции. Но затем модель поведения акции WFC изменилась: случилось это у уровня 17.50\$. Здесь были быстро сняты все офферы, чего не происходило в продолжение всего движения вниз. Цена застопорилась в районе цены 17.60\$ и отказалась переписывать дневной минимум. Мне стало ясно, что пришло время закрывать короткие позиции. Так я и поступил.

После подъема акции WFC к уровню 18\$ я опять продал. Правда, цена хорошо держалась выше этого уровня, поэтому пришлось, не мешкая избавляться от проданных акций. Пришло время покупать - я открыл длинную позицию, сначала небольшую, но после пробития очень сильного уровня сопротивления на 18.25\$ - добавил. До самого окончания сессии я покупал все откаты, делая на них быстрые деньги, при этом основная длинная позиция оставалась открытой.

В тот день я проявил определенную гибкость мышления. При слабой акции WFC я продавал. Когда акция окрепла, стал ее покупать. Тем, кто интересуется техническим анализом, обязательно следует прочитать книгу Брайана Шеннона. В ней подробно и очень ясно рассказывается об исключительной важности следования сложившейся на рынке тенденции. Моя успешная работа по акции WFC в полной мере соответствовала принципам, которых придерживается Брайан. Хотя я ни в коем случае не собираюсь отрицать, что блестящим результатом во многом обязан моей спортивной рубашке Masters Polo, которая в тот день была на мне.

Итак, молодому развивающемуся трейдеру надо учиться живости ума. Перейдем теперь еще к одному навыку, овладеть которым можно, только в частной трейдинговой компании.

### **Проявлять упорство**

Когда стабильно зарабатывающих трейдеров выбивает из рынка они находят способ вернуться и продолжать борьбу. Слабые трейдеры ограничиваются нытьем и жалобами на несправедливость рынка. Они не устают смаковать подробности того, как их выбило из позиции. Однажды, например, у меня состоялась беседа с нашим молодым трейдером, которого выбило из акции OSK (См. Рис. 9.3).



Рис. 9.3. График движения цены по акции OSK 02.07.2009

**Молодой трейдер:** «Посмотрите, что случилось с акцией OSK, Белла. Над уровнем 18.80\$ я открыл длинную позицию, цена сначала поднялась до 19\$, а потом резко свалилась к 18.67\$, где меня выбило по стопу. Что за проклятый день!»

**Белла:** «А вы не вошли снова в рынок после того, как цена вернулась к уровню 19\$?»

**Молодой трейдер:** «Нет, убыток по стоп ордеру полностью меня убил».

Что же, парня, как говорится, сделали. Но ведь это не конец света. Такое случается со всеми. Ни рынок, ни я не станем никого жалеть лишь потому, что его выбило из позиции. Дурацкие сентименты. Такой подход к работе недопустим. Хороший трейдер, выходит по биду и смиряется с убытком. Но затем он вновь покупает акции OSK, когда цена проходит уровень 19\$. А потом трейдер-победитель покупает все откаты к уровню 19\$. Стабильно зарабатывающий трейдер принимает *необходимость* фиксирования убытка, но потом снова готов работать с акцией для движения стоимостью 1-2 пункта. В цифрах это выражается 2 тысячами долларов прибыли, против 250 долларов убытка. Ничего лучше этого, ожидать от акции нельзя. То, что для плохого трейдера оказалось *ударом*, стабильный трейдер превращает в *возможность*.

Некоторым трейдерам для того, чтобы поймать движение, требуется несколько неудачных сделок. Такая вот игра под названием трейдинг, в которую все мы играем.

### Может потребоваться время, чтобы акция начала давать прибыль

Внутридневному трейдеру важно оказаться на правильной стороне трейда и поймать движение прямо перед тем, как оно разовьется. Конечно, сказать легче, чем сделать, но есть причины, объясняющие истинность сказанного.

Четкое понимание приводящих акцию в движение факторов, позволяет выбрать подходящий момент для покупки/продажи, а если ваша акция будет вести себя не так, как ожидалось, можно будет сразу же закрыть позицию. Джесси Ливермор советует - «Важно не столько купить по возможно более низкой цене, а купить в нужный момент времени».

По существу, я как внутридневной трейдер целый день занимаюсь покупкой очень дешевых *возможностей*. Заметив акцию, по которой четко прослеживается тенденция, я нахожу хорошую цену для входа. После этого я часто могу видеть как некий катализатор, провоцирует мою акцию не просто на подъем, а на подъем *сейчас*. В подобных случаях следует загружаться. Можно сказать, что я покупаю бумагу в

расчете на *немедленное* взрывное движение. Если расчет не оправдался, я немедленно разгружаю позицию, выходя по нулям или фиксируя крошечную прибыль по недавно купленным акциям. Произойди крупное движение, моей прибылью была бы крупная сумма денег. В отсутствие такового приходится удовлетворяться скромной прибылью или мириться с потерей комиссионных.

Игроки в гольф часто говорят о контроле над мячом, направлением его полета и расстоянием, на которое его посылают. Будучи трейдером, я желаю контролировать свои трейды. Я хочу покупать дополнительные объемы - не забывая при этом о защите, - по идущим вверх акциям, когда опознаю нечто, что может послужить катализатором движения. Обнаружение таких катализаторов служит увеличению потенциальной прибыли, ограничивает мои риски и снижает степень стресса. Контролируете ли вы свои трейды? Отрицательный ответ означает, что ваш заработок далек от возможного.

В случае с длинными позициями лучшим сигналом скорого «взрыва» служит устойчивый бид, по идущей вверх акции. Когда по цене покупателя наносится быстрый удар, причем значительным объемом, а она удерживается - мы называем это устойчивым бидом. При недостаточной силе акции цена предложения соскользнула бы ниже, и покупатель смог бы купить дешевле. Заприметив устойчивый бид по дорожающей акции, мы добавляем к уже существующей позиции новые объемы и ждем взрывного движения вверх. В большинстве случаев, такой бид предвещает выставление крупного заказа по рыночной цене. На рынке скопилось некоторое количество коротких позиций, которые оказались в ловушке и нуждаются в закрытии. Мы ожидаем, что после того, как продавцы выйдут из рынка, в дело на нем вступят покупатели.

Существуют и другие катализаторы движения, распознать которые бывает не так просто, как увидеть устойчивый бид. Многое зависит от того, по какому временному диапазону мы работаем. В любом случае нам необходимо четкое понимание причин, заставляющих нашу акцию идти вверх или вниз. Такое понимание делает возможным своевременное добавление объемов при минимальном риске. Выявление катализаторов один из аспектов, помогающих нам контролировать риски.

Еще одним хорошим примером катализатора является гигантский проторгованный объем. На графике движения цены по акции V за 8 июля 2009-го года хорошо видно, как мгновенно обвалилась цена после того, как на уровне 58.93\$ было выставлено 4 миллиона акций (см. Рис. 9.4). Заметив такие огромные цифры объемов, я слежу за тем, в какую сторону изменяются тики. В случае с акцией V я немедленно продал еще в дополнение к уже имевшимся коротким позициям, которые продержал до следующего уровня поддержки на 58\$. Прекрасный трейд! Катализатор помог мне добавиться по уже приносящей прибыль позиции.



### Разработка сценариев что если..., то

Я рассматриваю все возможные варианты развития событий по каждому трейду. Например, сценарии *если..., то* для входов от уровней поддержки и сопротивления, или для импульсных сделок. Но этим дело не ограничивается. Сценарии *если..., то* разрабатываются по каждой из сделок и для всех их подмножеств. Существует, по меньшей мере, 10 вариантов открытия позиций от уровней поддержки и сопротивления. То же самое относится и к импульсным трейдам. Еще до входа в рынок надо заранее решить, как действовать по той или иной модели, в случае определенного развития событий. Когда я обнаруживаю на рынке возможность совершения импульсного трейда, у меня уже разработано подробное руководство к действию.

В качестве примера подойдет эпизод с торговлей акцией MOS. Уровень поддержки находился на 48\$. Я открылся вверх. Если бид на 48\$ не удержался бы, позиция была бы закрыта. Так и случилось. Я вышел из рынка, собираясь вновь купить при условии появления устойчивого биды ниже уровня 48\$. Это случилось на уровне 47.95\$, и я опять открыл длинную позицию (см. Рис. 9.5). Мне удалось сорвать по ней неплохой куш, так как акция полетела вверх. Здесь важно то, что у меня имелись заранее составленные планы действий на все случаи развития событий. Все мои действия были не спонтанными, речь шла не об импровизации, а о сценариях - *если..., то*, которые разрабатывались еще до входа в рынок, на холодную голову. Совсем несложно, не правда ли?



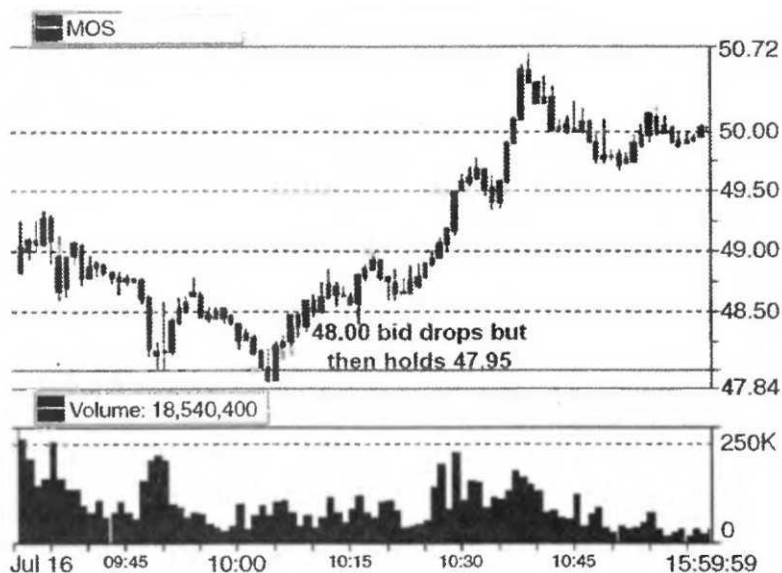


Рисунок 9.5. График движения цены по акции MOS 16.07.2009

Беда многих молодых трейдеров в том, что они стараются определиться с принятием решений в разгар трейда. Когда находишься в рынке, не стоит надеяться на здравый расчет. Активные акции двигаются слишком быстро, не оставляя внутридневным трейдерам времени на раздумья. У нас нет ни малейшей возможности поразмышлять над оптимальным порядком действий. Все сценарии принятия решений *должны* создаваться заранее.

Универсальных сценариев *если..., то* не существует. Каждый трейдер должен пользоваться своими собственными наработками. Ведь у всех у нас различные способности обработки информации. Некоторые воспринимают ее быстрее. У некоторых порог допустимого риска выше, чем у других. Трейдеры отличаются друг от друга в плане опыта и стилем торговли. Я рассматриваю все возможные варианты изменения цены акции, по которой собираюсь войти в рынок. Поэтому никакое действие цены не сможет застать меня врасплох. Допускаю, что какое-то нестандартное движение окажется в определенной степени неожиданностью, но и к ней я буду готов. В такого рода готовности к сюрпризам и состоит смысл предварительной подготовки.

Тщательно разработанные *если..., то* сценарии позволят добиться большей стабильности результатов. Недавно я получил довольно разочаровывающее письмо от студента колледжа, который в ответ на заданный своему профессору вопрос о *HFT* (High-Frequency Trading - высокочастотный трейдинг) выслушал *получасовую проповедь о том, что внутридневная торговля акциями есть не что иное, как безответственная азартная игра*. И такое возможно, если вы не озаботитесь заблаговременной разработкой сценариев - *если..., то* для всех возможных случаев в каждом трейде. Здесь уместно процитировать Уоррена Баффета, сказавшего, что «...*риск появляется, когда вы не знаете, что делаете*». Сценарии - *если..., то* служат делу стабильности торговли в месячном масштабе. Ее результаты в меньшей степени зависят от того, оказались ли вы правы в случае с двумя-тремя крупными трейдами. Активный трейдинг с использованием сценариев - *если..., то*, можно сравнить с задействованием приносящего прибыль персонального черного ящика.

## **Рой Дэвис: глава отдела дистанционного обучения компании SMB Capital**

Сценарии *если..., то* настолько важны для новых трейдеров, что я даже разругался по этому поводу с Роем Дэвисом - директором отдела дистанционного обучения. Речь шла об их месте в программе обучения. Рой, полагавший, что их роль недостаточно четко акцентирована, инициировал спор касательно их оптимального размещения и обязательности тестирования. К счастью, Рой оказался прав. Мы внесли изменения в курс обучения, расширив и дополнив анализ сценариев *-если..., то*, и увеличили количество отводимого под них времени. Это позитивно отразилось на результатах работы наших молодых трейдеров.

Рой начал дискуссию с заявления о том, что на первом этапе курса обучения наиболее важной и чуть ли не единственной задачей молодого трейдера является, создание сценариев *- если..., то*. Он настаивал на невозможности перехода к реальной торговле до того, как наставнику не будут представлены подробные планы возможных действий по всем торговым моделям. Простым представлением сценариев *- если..., то*, дело не ограничивалось. После одобрения наставником, они должны были быть переданы менеджеру торгового зала. В настоящее время ни один из стажеров не приступит к работе с настоящими деньгами, пока его сценарии не будут представлены на утверждение наставнику и главному трейдеру. Затем, в конце каждой недели новые трейдеры вносят изменения и дополнения в свои сценарии, после чего они опять должны быть одобрены наставником и главным трейдером. Звучит довольно нудно, но от этой обязательной процедуры никуда не деться. Мы требуем исполнения этой работы.

Наши сценарии *если..., то*, постоянно подвергаются наладке, дополняются, вновь и вновь продумываются по каждой отдельной формации. Никто не смеет входить в рынок, не имея полного, четкого и доведенного до автоматизма действий понимания того, как он будет вести себя при том или ином развитии событий. Как утверждает Рой, это полностью меняет дело.

## **Сценарии – если..., то**

*Каждый трейдер разрабатывает собственные сценарии действий по трейдам, которые открываются от уровней поддержки и сопротивления. Приводимый ниже пример может сослужить новичкам хорошую службу. Мы не стали исправлять стиль записей, и они не похожи на гладко причесанные предложения, вышедшие из-под пера заправского филолога. Тем не менее, содержащиеся в них мысли и положения представляют определенную ценность для всех, кто зарабатывает или собирается зарабатывать на жизнь внутридневным трейдингом.*

- *Если бид на уровне 30\$ устоит после тестирования большими объемами, тогда открывается длинная позиция; Если бид на уровне 30\$ удерживается на большом объеме, надо покупать и держать;*
- *Если бид на уровне 30\$ удерживается, поинтересуйся покупателем; Если бид на уровне 30\$ удерживается, но импульс замедляется, то в отсутствие покупателя или при больших объемах сделок по цене предложения надо продавать;*
- *Если бид на уровне 30\$ удерживается, но замедляется, а покупатель находится вблизи цены предложения, тогда надо держать; Если уровень 30\$ удерживается, а цена покупателя повышается, надо подумать еще об одном лоте;*
- *Если уровень 30\$ удерживается, а цена покупателя повышается и устанавливается на новом, более высоком уровне, надо добавлять еще один лот;*
- *Если уровень 30\$ удерживается, а по биду исполняются колоссальные объемы, нельзя продавать, пока не появится ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ПРОДАЖИ;*

- Если уровень 30\$ удерживается, а по биду исполняются скромные или малые объемы, тогда надо продавать при замедлении или при существенном подъеме;
- Если уровень 30\$ удерживается, а потом продавливается, надо продавать;
- Если уровень 30\$ удерживается на большом объеме, а потом продавливается, надо продавать и думать о возможном развороте; Выше уровня 30\$ - покупать, ниже 30\$ - продавать;
- Если уровень 30\$ удерживается, а потом продавливается, акция должна идти вниз с ускорением;
- Если уровень 30\$ удерживается, продавливается, и офферы не спускаются к 30\$ или ниже, а серьезный бид представлен на уровнях 29.99\$, 29.98\$ или 29.97\$, надо ждать уменьшения или исчезновения объемов по цене покупателя;
- Если уровень 30\$ сначала удерживается, затем продавливается, но цена покупателя на уровне 30.03\$ выглядит прочно, и можно быть уверенным, что будет не трудно выйти по ней, тогда можно, подождать сокращения или полного исчезновения объемов на биде по цене 29.96\$ или выше;
- Если уровень 30\$ удерживается, а потом продавливается, и есть какое-то предложение на уровнях 29.97\$, 29.98\$ или 29.99\$, а цена продавца на уровне 30\$ удерживается после тестирования, тогда надо продавать;
- Если уровень 30\$ сначала удерживается, а потом быстро продавливается до уровня 29.90\$ с серьезным бидом на цене 29.90\$ после чего не получается быстро выйти из позиции, надо поставить ордер на продажу по цене 29.97\$ или ниже - в зависимости от ситуации:
  - а) Начать на уровне 29.97\$, если заказ не исполняется, быстро спуститься ниже на уровень 29.95\$;
  - б) Бить по биду на уровне 29.90\$, если не берется по офферу, а объемы на биде резко снижаются при отсутствии аналогичного биды ниже;
- Если уровень 30\$ удерживается, а потом продавливается, тестируется уровень 29.90\$, на котором бид держится - надо снова покупать, рассматривая уровень 29.90\$, как поддержку;
- Если уровень 30\$ сначала удерживается, потом продавливается, после чего цена 29.93\$ держится по биду после тестирования - надо снова покупать, и если цена покупки вновь поднимется до 30\$ добавлять один лот;
- При добавлении второго лота его следует торговать как импульсный трейд, а первый - как трейд на поддержке;
- Если уровень 30\$ удерживает бид, а уровень 30.03\$ удерживает оффер, то после спуска ниже уровня 30\$ выходим из рынка, после этого, если бид удерживается на чуть более низком уровне, а потом поднимается до цены 30.03\$ - надо опять покупать;
- Если уровень 30\$ удерживается, потом продавливается, после чего покупатель вновь появляется на этом уровне, то после его тестирования надо вновь открываться вверх;
- Если уровень 30\$ удерживается, потом продавливается, после чего покупатель вновь выставляет цену, а оффера нет до уровня 30.07\$ или лучше, тогда надо постараться купить на уровне 29.98\$ или лучше;
- Если уровень 30\$ удерживается, а вы предлагаете цену на уровне 30.01\$, но, не получаете трейд, переходите на уровень 30.02\$, если трейд не состоится и там, подумайте о том, чтобы взять по цене 30.03\$;
- Если уровень 30\$ удерживается, предлагаемая цена на уровнях 30.01\$, 30.02\$ и 30.03\$ не берется, а оффер выставлен на уровне 30.10\$, тогда выставление биды зависит от объема на уровне 30\$:
  - а) Чем больше объем, тем выше можно предлагать цену;
  - б) Соотношение риск/прибыль должно быть как минимум 5 к 1;
  - с) Если объем на уровне 30\$ указывает на возможность подъема к цене 30.50\$, можно покупать вплоть до уровня 30.10\$;

- Если уровень 30\$ удерживается, оффер на уровне 30.05\$, а цена предлагаемая вами на уровне 30.01\$ немедленно забирается, это следует расценивать как силу акции;
- Если уровень 30\$ удерживается, оффер на уровне 30.05\$, и вы предлагаете цену на уровне 30.01\$, а трейд происходит по 30.02\$, это следует расценивать как силу акции;
- Лучший трейд получается, когда на уровне 30\$ выставляются тонны объема, акция удерживается, вы выставляетесь перед бидом, и заказ тут же исполняется, — тогда надо держать позицию, пока не появятся ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ПРОДАЖИ.

## **Знайте свои лучшие модели**

Во время недавней передачи - *SMB University*, которая выходит на канале StockTwits TV, я настойчиво заклинал аудиторию, как можно больше уделять внимания торговым моделям - *«Для того, чтобы прогрессировать, трейдеру необходимо определить, какие именно паттерны подходят ему лучше всего. Разобравшись с этим, вы должны чаще использовать их и по возможности большими объемами»*. Знаю, что сказанное звучит несколько примитивно, но далеко не все трейдеры стремятся повторять свои лучшие трейды, следовательно - они работают ниже своих возможностей. С другой стороны, не так уж часто можно встретить трейдера, хорошо осознающего свои сильные стороны, знающего, какие формации он торгует лучше других, и стремящегося максимизировать усилия в нужном направлении. Позвольте мне пояснить этот вопрос на примере личного опыта.

Я никогда, ни при каких обстоятельствах не вхожу в рынок ни по одной акции - безотносительно к тому, что происходит в моей голове (звучит совсем как у Майкла Скотта, - вымышленный комический персонаж сериала - *«Офис»*), если речь не идет о моих лучших трейдах. Просто не вхожу, и все. Мне хорошо известны трейды, в которых я силен. Я отдаю себе полный отчет в том, что именно ожидаю от рынка, чего ищу на нем. Мне удается избегать искушения субъективного взгляда на ленту и графики, выискивающего в них желаемое и не считающегося с действительностью. Можете считать меня покеристом, отказывающимся поднимать ставку без пары тузов на руках, но в отличие от игры в покер, на рынке не нужно платить регулярные взносы. Я могу ничего не делать и ждать подходящего момента, оплачивая лишь инфраструктуру.

В конце месяца, анализируя результаты торговли, я знаю, что сделал все возможное. Месяц ушел на работу по трейдам, которые лучше всего работают ДЛЯ МЕНЯ. Знание того, что хорошо для вас, а что плохо, приходит вместе с опытом. Правда, не каждый месяц получается выдающимся, но что еще я могу сделать? Я храню верность моим сильным сторонам. Я рискую собственными деньгами по трейдам, результаты которых благоприятны для меня с точки зрения статистики и истории торговли.

На примере акции AMGN расскажу об одной из моих любимых моделей. Акция открыла сессию бычьим разрывом. На цене 60.50\$ располагался очень мощный внутрисессионный уровень сопротивления (Рис. 9.6). В конце концов, акции AMGN удалось пробить его, после чего я купил три лота. От одного из них я скоро избавился, так как акция не сумела удержаться над уровнем. Второй лот был продан, когда стало ясно, что цене трудно пробить уровень сопротивления на цене 30.80\$(скорее 60.80\$ - ред.). У меня оставался последний лот, который я не собирался продавать без веских на то оснований (руководством к действию мне служила наша система выхода из трейдов - *Trades2Hold*).

Я немного заработал по первым двум лотам, но понес убыток по третьему. Контролировать результаты мне не по силам. Единственное, на что я способен, это исполнить - *Один хороший трейд*. Например, как этот трейд по акции AMGN. На протяжении всего трейда я полностью контролировал ситуацию. Загрузка произошла в

соответствии с одной из моих самых любимых формаций. Поведение акции не соответствовало моим ожиданиям. И все-таки я могу смириться с этим трейдом. Моя работа трейдера заключается в поиске статистически прибыльных моделей и торговле с их использованием. Если за месяц мне удастся провести тысячу таких сделок, результат будет фантастическим.



### Как положить конец провальным дням

Со всеми нами случаются провалы. Проблема не в них, а в том, что подчас мы позволяем им длиться слишком долго. Вы должны научиться справляться с провальными периодами. Обсудим эту чрезвычайно важную тему.

Один из наиболее конкурентоспособных трейдеров компании SMB Capital как-то попросил меня поговорить с ним - он хотел извиниться за недавний крайне неудачный день. Я рассмеялся, вспомнив о том, сколько провалов мне пришлось вынести за мою жизнь на рынке. Сколько раз в голове появлялась мысль, что на этот раз все кончено. Случалось, что я отправлялся домой и часами сидел на моем диване, раздумывая над тем, в состоянии ли я продолжать карьеру трейдера. Должен сказать, что такое случалось, по крайней мере, дважды в год, на протяжении всех 12 лет торговли на фондовом рынке. Процесс этот сам по себе позитивен до тех пор, пока из него извлекаются здравые выводы. В этом нет ничего болезненного, поскольку я не желаю и дальше чувствовать себя таким образом. Чувство отвращения к своему трейдингу и неспособность смириться с неудачей, подпитывают внутреннюю необходимость немедленного улучшения и заставляют сконцентрироваться на том, что у вас получается лучше всего. Или вы сумеете повысить профессиональный уровень, или отправитесь домой. Ситуация такая же, как и в случае с профессиональными спортсменами.

Попавшему в передрыгу трейдеру был дан совет, на следующей неделе сосредоточиться исключительно на наиболее удачных трейдах, поставив себе несложную цель - просто не терять, и уменьшить торгуемые объемы. Я хотел, чтобы он успокоился. Парню это удалось и вскоре он вновь начал делать деньги. Я ничуть не удивился этому. В конце концов, 12 лет трейдинга способствуют кое-какому пониманию в этой сфере.

Как-то одного из наших умнейших трейдеров настиг провал. Мы обсудили возможные пути решения проблемы: уменьшение объемов, перенос акцента на хорошо получающиеся трейды и визуализацию позитивного дня. На следующее утро, вскоре после открытия сессии, я увидел на моем риск-мониторе, что у него открыта большая позиция по акции JPM - и это на следующий день после выхода отчета о доходах! Я бросился к его столу и грозным тоном тренера баскетбольной команды, приказывающего игроку отдать мяч, потребовал закрыть половину позиции. Я напомнил ему о необходимости урезания объемов, торговли только по лучшим моделям и фокусирования на позитивном. Существуют определенные методы возвращения в привычную колею. Нельзя позволять провалу длиться слишком долго, иначе вы рискуете погубить не только квартал, но и целый год работы.

Если судить по электронным посланиям, телефонным звонкам от трейдеров и историям, которыми полнились торговые залы, июнь 2009-го года для частной трейдерской общины выдался намного суровее, нежели весна того же года. Бывает, что в году случаются только 3-4 подходящих для торговли месяца, а все остальное время приходится мучиться и платить по счетам. Обычно именно в такие месяцы трейдеры проваливаются в глубокие ямы, из которых выбраться непросто. Это случается в основном потому, что трейдерам не удается вносить в работу необходимые коррективы, подстраиваться под изменяющиеся условия рынка. В медленный рынок они входят слишком большими объемами, ошибочно полагая, будто хорошо проявившие себя в прошлом месяце паттерны и в этом будут продолжать успешно работать. Их ожидания относительно текущего месяца совершенно нереалистичны. Не исполняя свои лучшие трейды, они тем самым роют себе яму, в которую рано или поздно проваливаются.

Июнь 2009-го года был месяцем больших возможностей. Стив и я ломали голову над тем, почему трейдерам приходится так туго. Наш друг - известный и уважаемый трейдер - считал, что события осени 2008-го года и начала 2009-ого подкосили трейдеров настолько, что они оказались не в состоянии нормально торговать в июне. Довольно интересная точка зрения. Мне кажется, людям бывает трудно покончить с неудачной полосой и начать работать так, как им позволяют их возможности в силу того, что они недооценивают значение уверенности в своих силах. Почаще надо напоминать себе, что вы способны, вы можете сделать это. Напоминайте себе, что вы хороший трейдер. Надо на какое-то время сосредоточиться исключительно на наиболее удающихся вам трейдах. Само собой разумеется, что на первых порах после провала, размер сделок будет не тот, что в лучшие месяцы. Но потом вы вновь начнете зарабатывать, и это главное. Назад! - к истокам успеха, к лучшим трейдам.

Если в прошлом вам удавалось зарабатывать деньги на трейдинге, достаточно будет внести в торговлю кое-какие коррективы. Если вам пока недостает опыта, но вы аккуратно выполняете свою работу, все будет хорошо. Рынок постоянно предоставляет возможности для торговли. Это то, что я могу сказать вам, прожив 12 лет на фондовом рынке.

## **Гепард и трейдер**

15 января 2009-го года у меня состоялась интересная беседа с молодым трейдером из другой компании. Этот юноша иногда забегает к нам в офис поговорить о торговле. Это очень умный и конкурентоспособный молодой человек со Среднего Запада. Его настигла полоса неудач. Прошлый октябрь был очень удачным, но следующие два месяца серьезно подпортили баланс его торгового счета. В то время мне приходилось выслушивать множество подобных историй.

Мой приятель рассказал, что один из лучших трейдеров, которых я когда-либо знал, в прошлом месяце потерял все, выигранное за год. В то утро, когда я завтракал в своем кабинете, несколько молодых и нервных трейдеров из компании, с которой у нас сложились партнерские отношения, вошли ко мне для того, чтобы выяснить, как наши ребята торгуют в последнее время. Они сообщили, что многие в их фирме ушли в серьезный минус. Мне было известно о жестких ограничениях на убытки, введенных в некоторых недавно открытых трейдинговых компаниях в январе 2009-го года. За месяц до этого, на загородном пикнике, один из лучших трейдеров на Уолл-стрит плакался мне в жилетку о том, как ужасно он торгует в последнее время. Два трейдера, специализирующихся на фьючерсах по энергоносителям, в клубе Reebok Club на Манхэттенс сказали мне, что, по всей вероятности, в скором будущем они будут уволены из своих фирм из-за убытков по их торговым счетам. Мне прекрасно известно, что тот месяц оказался серьезным вызовом и для некоторых трейдеров компании SMB Capital.

Лично у меня месяц получился. Разработанная и прекрасно отлаженная система торговли позволяет мне генерировать прибыль безотносительно к состоянию рынка. Прошлый месяц я закрыл в плюс. Не скрою от вас того, что сказал молодому трейдеру: *«Вам требуется больше опыта. Вы должны поближе познакомиться с другими рынками. Вы должны внести в свой трейдинг определенные изменения. Вам надо вернуться к базовым основам»*.

Один из наших талантливых трейдеров-новичков Джо Пи (Joe P) после неудачной недели составил список трейдов, на которых будет концентрироваться в течение месяца. Хорошая работа, хотя в список включены несколько моделей, которых я не понимаю, так как предпочитаю не использовать выстроенные на основе технического анализа трейды. Я прокомментировал его список следующим образом - в трейдинге надо находить слабые акции и продавать их на уровнях, дающих прекрасное соотношение риск/прибыль. Незачем бесконечно усложнять то, что в этом не нуждается.

С помощью Морин Холохэн из компании SGame, мы создали видео под названием - *«День на Уолл-стрит» (A Day on the Wall Street)*, в котором от начала до конца показан рабочий день трейдера. Там вы можете услышать, как я говорю - *«Рынок предоставляет вам все основания для того, чтобы вы перестали верить в себя. Несмотря на это, вы должны верить в себя»*. И это правда. Что только не происходит с трейдерами на рынке, но в какие бы передрыги они не попадали, ни в коем случае нельзя терять веру в свои силы. В трейдинге случаются и черные полосы, и белые. В октябре и ноябре 2008-го года многие трейдеры сумели заработать приличные деньги. А декабрь, как я слышал, оказался ужасным почти для всех на Уолл-стрит. Хорошие трейдеры вносят в свою работу необходимые изменения и наслаждаются долгой и успешной карьерой. Эти изменения почти всегда бывают незначительными. Тем же, кто неспособен на коррективы, приходится искать работу в других сферах. Таковы правила игры.

Меня всегда изумляло, как тяжело бывает некоторым трейдерам понять простую истину: в тяжелые времена надо возвращаться к базовым вещам. Какие трейды лучше всего вам удаются, приносят наибольшую отдачу? Составьте список. Переключитесь на них, но задействуйте малые объемы. С какими акциями у вас легче всего складываются деловые отношения? Что касается трейдеров компании SMB Capital, это *Акции в Игре*. Торгуйте только ими.

Джей-Тома прислал мне по этому поводу хорошую цитату - *«Гепард, - самое быстрое животное в мире, он может догнать любое обитающее в саванне существо, но, тем не менее, предпочитает охотиться на молодых, слабых или больных особей. Обнаружив жертву, гепард*

*атакует ее с молниеносной быстротой. Лишь в этом случае успех охоты гарантирован. Точно так же должен вести себя и профессиональный трейдер».* Будьте гепардом.

К провалам надо относиться, как к составной части учебного процесса. Никто не утверждает, что жизнь трейдера легка и приятна. Задумывались ли вы когда-нибудь над тем, почему так мало людей могут превратить трейдинг в источник своего постоянного дохода? Это все равно, что стать членом престижного гольф-клуба, в который допускаются далеко не все желающие. Для того, чтобы остаться там, надо придерживаться определенных правил поведения. Скажем честно, в яму трейдеры попадают после того, как *перестают следовать правилам*. Клубу такое не нравится, и он налагает на провинившихся существенные штрафы. Волей-неволей приходится платить. Придерживайтесь правил, и ваша репутация скоро восстановится. Ну, а отказ от соблюдения правил, неизбежно приведет к прекращению членства.

Итак, если результаты оставляют желать лучшего, не впадайте в панику. Лучше всего в этой работе то, что прошлое есть прошлое, и ничего больше. Начиная с завтрашнего дня, вы можете закрывать все торговые сессии в плюс. Не стоит ограничивать себя столь мелким масштабом - закройте в плюс и месяц. Тогда позитивная энергия, которую приносят победы, поможет вам работать в следующем квартале. По ходу дела определитесь с тем, над чем именно вам следует поработать.

Постоянно улучшайте качество торговли. Работайте над этим каждый день. В следующий раз, когда вас настигнет полоса неудач и придется возвращаться к базовым моделям, их список окажется длиннее.

Когда я только начинал, на моем торговом счете после шести месяцев работы не доставало 36 тысяч долларов. Спустя 11 лет я все еще в деле. Почему? Потому что я гепард.

Теперь настал черед заглянуть за кулисы частной трейдинговой компании и выяснить, каким инструментарием пользуются трейдеры для улучшения результатов торговли.



## Часть 4. Мозги трейдера

### Глава 10. Обучение трейдера

После моего выступления на нью-йоркской Международной выставке трейдинга в 2008-ом году (International Traders Expo) ко мне подошел хорошо одетый, франтоватый господин средних лет и поинтересовался преимуществами работы в частной трейдерской компании - *«Речь идет о покупательной способности, которую вы предоставляете своим трейдерам?»* Такой вот вопрос щеголя.

У меня не было возможности дать ему развернутый ответ, поэтому я сказал - *«Мы действительно предлагаем существенный маржинальный потенциал, и это немаловажно. Но главное не деньги, а торговые идеи, которыми трейдеры делятся друг с другом в торговом зале, а также наставничество со стороны трейдеров с более чем десятилетним опытом успешной работы»*. Я не раз вспоминал об этой беседе. Жаль, что имя джентльмена мне неизвестно, и нельзя с ним связаться. Кажется, мой ответ его не убедил. Итак, эта глава посвящается безупречно одевающемуся, находящемуся в процессе развития трейдеру. Спасибо, щеголь.

Мы обсудим основные вопросы, имеющие отношение к программе обучения трейдера. Мы расскажем о причинах, по которым для молодых трейдеров крайне важно подвергать критическому анализу результаты своей работы, разбираться в эмоциональных подосновах трейдинга и - что самое важное - найти себе наставника для руководства и поддержки. Впрочем, этим дело не ограничивается, из этой главы вы узнаете и о многом другом.

#### Использование видеозаписей при анализе сделок

Трейдерам, как и спортсменам, приходится просматривать массу видеозаписей. Лучшие профессиональные спортсмены и команды смотрят записи выступлений и игр для того, чтобы разобраться в своих сильных и слабых сторонах. Говорят, что тренер команды New England Patriots, Билл Беличик, приведший клуб к трем победам в *Super Bowl* за десять лет, как-то провел 12 часов за просмотром матча своей команды, съев при этом неслыханное количество пиццы. Когда победителя *Super Bowl* Эдди Мэннинга (куортербек команды New York Giants) спросили, на что он потратит свою премию за трансфер, он ответил, что первым делом приобретет мощную видеосистему для просмотра матчей. Благодаря склонности Беличика к дотошному анализу, руководимые им команды всегда считались наиболее дисциплинированными и подготовленными.

Мне неизвестна другая частная трейдинговая фирма, в которой так же, как и у нас, практиковалась бы запись изображения с экрана монитора во время торговых сессий и последующий анализ видеороликов. Хочется думать, что в этом плане мы станем законодателями моды, впрочем, нашим коллегам самим определять способ анализа и оценки действий работающих на них трейдеров. У нас проводится три просмотра: для партнеров фирмы, для опытных трейдеров и для тех, кто недавно начал работать на реальном счете.

Вначале, при прокручивании записи я комментирую важные места на ленте котировок (не путать с видеолентой!). Заметив признаки присутствия крупного покупателя, я указываю на них новым трейдерам. Мне важно удостовериться в том, что наши трейдеры открывают позиции в соответствии с преобладающей на рынке тенденцией. Я не пропущу особо отметить моменты, когда трейдеры действуют излишне агрессивно. Я замечу все трейды с недостаточно хорошим соотношением риск/прибыль. Подобно Беличику, главное для меня выявить слабые стороны, над которыми трейдерам надо поработать. Просмотр записи действий трейдеров позволяет

увидеть ошибки, которые они совершаемые(-ют). Чрезвычайно полезно и то, что наши ребята видят, как их коллеги торгуют, используя те же торговые модели, что и они. Однако, наипервейшей задачей просмотров являются отнюдь не мои экспертные комментарии по рыночным ситуациям, а стремление научить трейдеров *думать самостоятельно*. Я ставлю под вопрос их действия, и прошу объяснить, почему были открыты длинные или короткие позиции; каковы были основания для входа большими или малыми объемами; когда и при каких обстоятельствах они собирались добавляться. Этот критический метод обучения приносит плоды. Тикстер отзывается о нем, как *об избииении трейдеров-младенцев*. Младенцы должны прийти к пониманию абсолютной необходимости независимого мышления, без которого стабильно зарабатывающим трейдером им никогда не стать. И если наши совместные просмотры записей воспринимаются некоторыми, как *избиение* и издевательство над их работой - пусть будет так. Не забывайте, я инструктор по трейдингу. Учить - моя работа. Критический разбор сделок крайне важен для профессионального роста трейдеров. Это составная часть процесса обучения.

Торговые модели изменяются. Паттерны, хорошо работавшие год, даже месяц назад, сегодня уже не приносят ожидаемого результата. С другой стороны, в более мелком временном масштабе отличия несущественны: завтрашний трейд лишь слегка будет отличаться от сегодняшнего по той же формации. Научившись думать, как подобает трейдеру - а это отнюдь не простая задача - вы сможете подстраиваться под эти изменения.

В компании SMB Capital, - как и во всех остальных частных трейдинговых фирмах, имеются специальные риск-мониторы. У меня есть возможность отслеживать в режиме реального времени все открытые трейдерами позиции. Ставки очень высоки: мои и Стива деньги, равно как и карьеры работающих вместе с нами ребят. Без риск-монитора здесь никак не обойтись!

Играя роль Верховного главнокомандующего, я торгую и одновременно наблюдаю за акциями, по которым открываются мои трейдеры, следя затем, чтобы они не совершали фундаментальных ошибок. Если трейдер открывает короткие позиции на сильном рынке, я сделаю ему внушение за то, что он идет против тенденции. Если трейдер пытается бороться с акцией, которая ему не по плечу, я дам ему указание выйти из рынка. Случается, что-то ускользает от моего внимания; после закрытия сессии старшие трейдеры просматривают трейды и информируют меня о всех грубых ошибках. Наиболее ясное впечатление о работе молодых трейдеров формируется после просмотров записей сделок. Иногда наши ребята допускают промахи, катастрофическим образом отражающиеся на их результатах. Проиллюстрируем это на примерах из трейдерской жизни Франчайза и Штуки-баксов.

### **Штука-баксов: повышение качества исполнения ордеров**

Штука-баксов является одним из самых милых парней в нашем торговом зале. В его жизни еще никогда не случалось плохого дня. Он может потерять деньги и закрыть сессию в минус, но это не значит, что день не удался. Жизнь Штуки-баксов постоянно озарена солнечным светом. Именно он организует все вечеринки на выходных.

Однажды Штука-баксов пропустил рабочий день, отправившись в понедельник в Даллас смотреть выездную игру New York Giants. В 2008-ом году он пропустил также одну из самых лучших для торговли недель, когда не смог отказаться от заманчивого недельного тура на Багамы. Его по праву можно назвать самым стильно одетым трейдером в торговом зале - во многом благодаря двухнедельной поездке в Китай, откуда были привезены сшитые на заказ сорочки. Как-то ему пришлось пропустить

восемь рабочих дней, на протяжении которых он знакомился с экспонатами авто-шоу в Нью-Йорке. Не уверен, что в природе существуют восьмидневные авто-шоу.

Ну, и конечно, кто забудет о знаменитом случае на вечеринке в одной дружеской нам частной трейдинговой фирме. Нас со Стивом спросили, не хотели бы мы привести с собой кого-нибудь из трейдеров. Выбор - как впоследствии оказалось, ошибочный - пал на Штуку-баксов. Наш герой стал подъезжать к жене партнера компании, от которого поступило приглашение. Впоследствии он уверял, будто ведать не ведал о родственных связях дамы.

Шутки шутками, а работа со Штукой-баксов доставляет мне настоящее удовольствие. Стив говорит, такого интереса к рынкам, как у Штуки-баксов, нет больше ни у кого в нашем торговом зале. Когда он не на Дальнем Востоке, Багамах, авто-шоу или в Техасе, то работает, не покладая рук.

Он сидит рядом со Стивом, который является прекрасным педагогом. Место рядом с ним в торговом зале можно сравнить, с местом за основной базой на стадионе Yankees (при условии, что за него не пришлось выкладывать 2500 долларов). Стив комментирует свои действия, вдаваясь во все подробности. Торгует он на протяжении всего дня, ни на минуту не прекращая усилий вовлечь в торгуемые им активные акции всех находящихся рядом с ним трейдеров.

В декабре 2008-го года Штука-баксов переживал не лучшие времена, и мы занялись анализом его сделок. Осенью он торговал очень хорошо, поэтому причины декабрьского срыва были непонятны. После просмотра записей стало ясно, в чем проблема: ему слишком дорого обходился *свип* (sweep - тип рыночного ордера, при исполнении которой брокер разбивает заказ на более мелкие части). Быстрое получение заявленного количества акций может привести к совершению сделок по цене хуже, нежели начальная, для скорейшего исполнения, он редко выставлал цену сам.

Под свипом подразумевается покупка по цене предложения плюс еще какая-то сумма денег, величина которой зависит от вас. Скажем, если оффер стоит на уровне 30\$, вы берете вначале по этой цене, а потом забираетесь выше, вплоть до крайней цены вашего свипа. Если таковой является цена 30.04\$, то вы покупаете по цене 30.00\$ столько акций, сколько сможете. Затем в дело автоматически вступает цена 30.01\$, если и по ней не удалось исполнить весь ордер целиком, приходит черед цены 30.03\$ и, наконец, 30.04\$. Такого же рода свип имеет место и при открытии коротких позиций. Если цена - 29.90\$, а ваш свип составляет 4 цента, то вы будете стараться продать последовательно по ценам 29.90\$, 24.89\$, 29.88\$, 29.87\$ и 29.86\$. Свипа не случается, если весь ордер исполняется по первой цене, в данном случае - по 29.90\$. При свипе на рынок выставлается ордер на покупку или продажу по цене, которая отстоит от проставленного в ордере значения на некую величину. При быстром рынке это очень важно.

Мы проанализировали несколько записей сделок Штуки-баксов по акции AAPL. Он идентифицировал важный уровень поддержки, вокруг которого колебалась цена, поднимаясь и опускаясь ниже. Штука-баксов открывался в обе стороны. Под уровнем он продавал, а выше поддержки открывал длинные позиции. Мы заметили, что при исполнении трех быстрых сделок он недобрал 170 долларов, занявшись свипом вместо того, чтобы самому предлагаться по ценам продавца или покупателя. Предложение означает выставление лимит ордера на определенную цену. Например, вы посылаете на рынок ордер на покупку акций AAPL по цене 75\$. Ордер исполнится, только если кто-то из участников рынка возьмет наше предложение (ударит по биду). Таким же образом предлагается цена для продажи. Поставив лимит-ордер на продажу акций

AAPL по цене 75.50\$, придется дожидаться, пока кто-то из игроков не воспользуется этим предложением и не возьмет ваш оффер.

Вместо того, чтобы покупать на цене 75\$, Штука-баксов прибежал к свипу, в результате чего позиция открывалась по цене 75.07\$. Вместо продажи акции AAPL по цене 75.05\$, он *досвиловал* до цены 74.93\$. Все это происходило у линии поддержки. На самом деле, для трейдера уровня Штуки-баксов потеря 170 долларов не проблема. С другой стороны, по трем трейдам он недополучил 170 долларов. Будучи активными трейдерами, за месяц мы покупаем и продаем в среднем более 2 миллионов акций. Сэкономив 1 цент по каждому трейду, мы получим дополнительные 20 тысяч долларов в месяц.

Мы указали Штуке-баксов на его просчет, и он стал больше внимания уделять работе с лимитными ордерами. В первую очередь, полностью отказавшись на какое-то время от свипов, он решил в течение следующих нескольких недель выставять только лимитные ордера. Это смелое решение сравнимо с отказом парашютиста от запасного парашюта. Штука-баксов привык входить в позиции зная, что он в любой момент сможет прибегнуть к свипу. Теперь этой «палочки-выручалочки» у него не было. Но Штука-баксов сделал выбор в пользу более действенного метода для улучшения результатов своей работы. И у него все получилось.

Еще один трейдер, которому просмотр видеозаписей трейдов помог справиться с трудностями, - Франчайз, близкий друг Штуки-баксов. Два этих парня представляют собой современную версию классического комедийного дуэта. Коренастый и смуглый Штука-баксов выглядит, как типичный любитель нью-эйджа, а высокий, атлетичного сложения Франчайз одевается так, что в нем легко угадывается выпускник престижной частной школы. Они неразлучные друзья и на пару снимают квартиру, что служит предметом постоянных шуток с холостяцким привкусом.

### **Франчайз: неудачный выбор торговых объемов**

На результатах торговли Франчайза негативно сказывался неудачный выбор объемов, с которым мы смогли разобраться после совместного просмотра видеозаписи. Напоминаю, что в прошлом Франчайз был неплохим пловцом и даже числился среди кандидатов на участие в Олимпийских играх на дистанции 50 метров вольным стилем. Острое желание первенствовать во всем, превратило его в мотивированного и непреклонного трейдера.

Проанализировав записи его сделок, мы пришли к выводу о неудачном - скорее даже лишенном всякого смысла - выборе торгуемых объемов. Речь идет о количестве акций, которым трейдер оперирует для отдельно взятого трейда. Некоторые трейдеры открывают огромные позиции (*загружаются под завязку*), другие - стандартные (*один лот*), а есть и те кто, входит в рынок очень маленьким числом акций. Даже у молодых трейдеров некоторые позиции могут достигать масштаба 3000 акций; нижним пределом является прозаичная розница в 100 акций. Умением выбрать подходящий момент для входа в рынок максимально допустимым объемом(-м) акций, должен овладеть каждый молодой трейдер. Неудачный выбор количества акций ведет к противоречивым результатам.

Трейдинг является математической игрой. Если при покупке 3000 акций вы закрываете с прибылью 3 трейда из 10, а при покупке 700 акций - 7 из 10, то это приведет к асимметрии результатов торговли. Суть не в плохом трейдинге, а в неудачном определении объемов при входе в рынок. В этом заключалась проблема Франчайза (в дополнении к тому, что он живет вместе со Штукой-баксов).

Итак, мы смотрим видеозапись, и видим прекрасный трейд на покупку 800 акций, вероятность успеха по которой 70 процентов, а соотношение риск/вознаграждение 1:5.

(Вот чему мы учим наших трейдеров! Такие трейды надо показывать всем ученикам). А затем, через какие-то десять минут, мы увидели другого трейдера. БАМ! Этот другой трейдер вошел в рынок 2400 акциями при 50-процентной вероятности успеха и соотношением риск/вознаграждение 1:1. (Это Франчайз медленно дрейфовал по направлению к Главе 5 - *Почему трейдеры терпят неудачи?*). Теперь мы получили ответ на вопрос о нестабильности его результатов. В отдельные дни он действовал фантастически и имел лучшие показатели среди всех в торговом зале. Но случалось - и нередко, - что его останавливали уже к 10:15 утра. Если вам удастся время от времени возглавлять рейтинг сильнейших трейдеров компании, значит у вас достаточно трейдингового таланта для того, чтобы зарабатывать себе на жизнь, работая на фондовом рынке. Однако частые превышения ограничений на внутридневные потери, как правило, означают неподчинение фундаментальным законам рынка.

Такого рода нежелательные срывы негативно отражаются на показателях торговли. Вам требуется результат, получаемый при торговле наибольшими объемами по наилучшим моделям. Вам не нужен результат, получающийся при комбинации хороших трейдов с такими, соотношение риск/вознаграждение по которым оставляет желать лучшего. Это пример пониженного потенциала.

Мы определили Франчайзу фронт работы по оптимизации объемов позиций. Не уверен, что человека его типа в принципе следует заставлять работать, над чем бы то ни было. Вы предлагаете меры по исправлению положения, после чего уже ничего не надо делать, поскольку со всей уверенностью можно предположить, что трейдер сделает все, что нужно. В течение следующих нескольких месяцев Франчайз был самым быстро прогрессирующим трейдером компании. Меня это не удивило.

Как я уже говорил, мы каждый день просматриваем записи сделок наших трейдеров. Помимо этого, два раза в месяц на выходных трейдеры собираются для просмотра и обсуждения видеозаписей. Рынок не работает, и мало что может отвлечь нас от дела, разве что прекрасная солнечная погода за окном, в которую ваши друзья обычно рыщут по Центральному парку в поисках красивых девушек или загорают на берегу Ист-Хэмптона. Тем временем, мы работаем в офисе наподобие этих заносчивых инвестиционных банкиров, сходства с которыми так хочется избежать. Ничего не поделаешь, иного способа стать лучшим трейдером не существует. Трейдинг не приемлет оправданий. Для того, чтобы стать лучше, надо работать. Именно этим и занимаются наши парни.

## **И не только они**

Я тоже записываю свои трейды во время открытия и закрытия сессии. Меня интересуют алгоритмические программы, которые придется обыгрывать. Я ищу места, которые подходят для добавления объемов. Это одна из слабых сторон моего трейдинга. Мне не всегда удается до конца додержать акции, я анализирую трейды, в которых можно было пробыть в позиции подольше. Справиться со всем этим возможно, только при условии кропотливой и упорной работы.

Просмотр записей показывает, каким легким может быть трейдинг, если убрать из него эмоциональных фактор. В процессе анализа я ничем не рискую, невозможно потерять деньги, наблюдая за пленкой видеозаписи.

При реальной торговле рынок кажется очень быстрым. При просмотре записи становится ясно, что на самом деле, цена движется очень медленно. Сколько раз казалось, что торгую акцией, которая летает вверх-вниз со скоростью молнии, а потом, смотря на запись, понимал, что это не так.

Иногда бывает, что при анализе записи проявляется торговая модель и мне задним числом становится ясно, как я торговал. К сожалению, мой талант распознавания

торговых моделей оставляет желать лучшего, несомненно, после стольких лет на рынке мне должно быть стыдно. Дело не в трудности работы с той или иной акцией, просто в процессе исполнения трейда я не вижу парадигмы.

Кроме того, просматривая запись изменения цены, я понимаю, насколько чистым и ясным было то или иное движение, тогда как во время торговли подчас переоценивается вероятность смены модели или разворота акции. При спокойном исследовании становится очевидно, как часто на рынке случаются чистые движения. Сильная акция поднимается без откатов, каждый тик цены направлен вверх. В таких случаях обязательно следует добавлять объемов, как выражается Джи-Мэн при инструктаже молодых трейдеров, - *доукомплектовывать трейд*. Просмотр записей сделок добавляет мне уверенности при увеличении объемов по определенным паттернам.

Мне нужно лучше идентифицировать формации, по которым можно загрузиться и держать позицию. Я должен быть готовым принимать такие возможности (можно добавить - с радостью!). Когда во время реальной торговли я замечаю хорошую модель, то вспоминаю о просмотре записей и не забываю вовремя добавиться, после чего держу позицию открытой до победного конца. Так и только так это может сработать.

Просмотр записей является упражнением, которое может принести пользу всем трейдерам. В профессиональном баскетболе перед каждым матчем принято тренировать броски по кольцу. Баскетболисты выходят на площадку пораньше и начинают бросать по кольцу из разных положений, такая настройка прицела хорошо сказывается во время игры. Точность бросков с игры зависит от того, насколько тщательно выполнялось упражнение перед игрой. Молодой трейдер с помощью анализа записей своих сделок после закрытия рынка нарабатывает себе профессиональные навыки.

Помимо всего прочего, недостаток опыта реальной торговли можно частично компенсировать посредством наблюдения за работой рынка. Просмотр сделок умножает опыт трейдинга и сокращает время обучения. Совсем несложно, не так ли? Единственное, что нужно для этого - совсем немного времени.

## **Методы внутренней подготовки от ведущих психологов**

Я хорошо знаком с работами ведущих мастеров психологии трейдинга, включая Ари Кива, доктора Брега Стинбраджера, Дага Хиршорна, известного, как *доктор Даг* и Марка Дугласа. Из их трудов мне стала понятна исключительная важность полноценной внутренней подготовки. А именно, необходимость увериться в том, что вы достойны хорошего куша и способны добиться его еще до того, как это случится. Между прочим, Киев работал штатным психологом в SAC Capital - одном из самых успешных хедж-фондов в истории.

Однажды я слышал, как он говорил о том, что трейдеры должны контролировать себя и, одновременно, быть в определенной степени неуправляемыми, чтобы постоянно ощущать границы собственной самоуверенности и добиваться крупного успеха. Таких трейдеров можно сравнить с мастером скоростного спуска на лыжах, на полной скорости несущимся с горы и не теряющим при этом уверенности в том, что ему удастся не сломать себе обе ключицы и добраться до финиша.

В компании SMB Capital серьезное внимание уделяется психологической подготовке молодых трейдеров, программа обучения соответствует новейшим веяниям в психологии трейдинга. Мы обучаем трейдеров техникам, применение которых позволяет сохранять душевное спокойствие и высокую степень концентрации. Методы

достижения этого крайне разнообразны - от прогулки вокруг здания, до упражнений на визуализацию.

Я уже рассказывал, как однажды Джи-Мэн, наш главный трейдер, вошел в наш конференц-зал и объявил о своем уходе. Излишне говорить, что Стив и я были шокированы. В то время Стив был ближе знаком с Джи-Мэном, поэтому он отреагировал достаточно просто - *«Джи-Мэн, думаю, что ты совершаешь большую ошибку»*. Затем Стив начал говорить о том, что ему надо научиться контролировать свои чувства. Парень был подвержен эмоциональным срывам, когда что-то не складывалось, колотил по столу и изрыгал страшные проклятья. Периодически он вдребезги разбивал клавиатуру.

В контексте истории трейдинга следует отметить, что в годы, когда я начинал свою карьеру в среде трейдеров было принято время от времени швырять клавиатуру на пол и чертыхаться. Клавиатуры в торговом зале ломались так часто, что наша служба технической поддержки наловчилась заменять их за несколько минут. Стоимость испорченного оборудования автоматически вычиталась из жалования трейдеров. Мало кто задумывался над недопустимостью такого поведения. Ребята делали серьезные деньги, поэтому и отношение к грубому поведению было терпимым.

Не питайте иллюзий насчет окружающей трейдинг атмосферы - она очень напряженная. Из всех типов трейдинга наиболее напряженным считается активный внутридневной трейдинг. Одна ошибка может разрушить месячный труд. Проглядишь исполнение одного ордера на пять тысяч и целая неделя пойдет коту под хвост. Как уже говорилось, хорошего трейдера от плохого отделяет очень тонкая грань. Мы делаем эту работу изо дня в день. Мы торгуем 48 недель в году, пять дней в неделю, за вычетом редких праздников. Нелегкая работа.

Если вы не Ганди и не Далай Лама, трудно держать себя в руках и вечно сохранять душевное спокойствие. К несчастью, сколько не вербализуй неудачи, торговать от этого лучше не станешь. Можно высказать разочарование по поводу уже состоявшегося проигрыша. Когда человек расстроен, химический состав мозга изменяется и единственный способ избавиться от гнева - попытаться успокоиться. Я и мои коллеги, управляющие другими частными трейдинговыми фирмами, советуем трейдерам для снятия стресса прогуляться и не возвращаться в офис, пока нервы не успокоятся, и к ним не вернется спокойствие и сосредоточенность.

Мы также обучаем трейдеров упражнениям на визуализацию, практика которых повышает устойчивость против стрессов. Например, один из наших трейдеров вышел из себя когда, будучи настроен по-медвежьи, он ни с того ни с сего открылся вверх и получил убыток. Глупая и труднообъяснимая потеря настолько его взбесила, что он бросился на рынок с копьём наперевес. В результате, этот трейдер небольшой проигрыш превратил в крупный. Мы обучили его технике визуализации, которая помогает справиться с эмоциями. Ее целью является запрограммировать сознание таким образом, чтобы оно в подобных ситуациях не было подвержено стрессу. Нельзя запросто обратиться к своему мозгу и попросить его не огорчаться. Это не имеет отношения к самоконтролю. Речь идет о том, как устроено сознание.

Беседуя с новыми трейдерами во время учебного курса, мы настаиваем на необходимости исполнения упражнений на визуализацию, способствующих достижению контроля над эмоциями. Должен сказать, что у женщин это получается лучше, поэтому хотелось бы как можно чаще видеть их на собеседованиях. К сожалению подписанных женскими именами резюме мы получаем не так много. Советую посетить блог доктора Стинбарджера на форуме *TraderFeed* для того чтобы больше узнать о лучших техниках визуализации. Не хочется, чтобы следующие несколько предложений воспринимались в качестве рекламного потуга инструктора

йоги, пытающегося продать новые практики, просто все это важно для успеха нашей компании.

В сознании всех нас имеются слабые стороны, которые следует преодолевать. Некоторые стремятся доказать рынку свою правоту, предпочитая ее зарабатыванию денег. Другие не в состоянии вовремя выйти из рынка, когда цена идет против них. Одна из разновидностей трейдерских неврозов приводит к преждевременному фиксации прибыли, когда позиции закрываются без видимых на то оснований. Некоторые просто не могут принять решение о входе в рынок, несмотря на прекрасное соотношение риск/вознаграждение. Единственный способ преодоления всех этих слабостей - работа над упражнениями на визуализацию.

## Менторство

Хороший наставник может создать вам карьеру в трейдинге. Не всегда это было так. На заре моей карьеры торговать было легче, так как в те годы рынки имели более четко выраженный дирекционный характер. Можно сказать, было труднее *проиграть*, чем выиграть. Простая *покупка* акций высокотехнологических компаний решала все проблемы. На NASDAQ царила мощная тенденция к повышению, приведшая рынок к вершинам, о которых после марта 2000-го года приходится только мечтать. С тех пор мы и близко к ним не приближались. Сегодня трейдерам-новичкам труднее справляться с волнениями на фондовом море — на нем выросла волатильность, и появились алгоритмические программы. Поэтому молодому трейдеру столь важно найти опытного наставника.

В торговом зале не обойтись без хорошего менторства. В начале 2009-го я пытался подбодрить трейдеров после того как с рынка исчезла волатильность, которой мы были стольким обязаны в 2008-ом. Парням приходилось очень туго. Надо было постараться, сохраняя спокойный тон, объяснить им, что рынок намного легче, чем в прошлом месяце, и на нем постоянно всплывают прекрасные возможности для торговли. Я был похож на тренера спортивной команды, пытающегося завести своих ребят, не швыряя при этом стульями об стенку и не вопя — *«Мы все здесь умрем или победим»*. Они поверили моим словам о том, что деньги выигрывать можно и на таком рынке. Их сомнения рассеялись. Казалось, они дожидались от меня сигнала к атаке. Через несколько недель у нас состоялась еще одна беседа. Я горячо призывал трейдеров усилить натиск и нацелиться на крупные выигрыши. Я убеждал парней в том, что они способны на большее. Как считаете, что из этого вышло? Они волшебным образом стали больше выигрывать.

## Джи-Мэн

После истории со своим несостоявшимся уходом Джи-Мэн постепенно усвоил роль лидера и наставника молодых трейдеров. (В конце концов, Стив и я не в состоянии выполнять всю работу). Приведу несколько примеров менторской работы Джи-Мэна. Иногда наши трейдеры пытаются шутить шутки с угасающим рынком (*fading market*). Однажды, заметив такое, Джи-Мэн заорал - *«Рынок не бычий»*. Трейдер-новичок ответил - *«Джи-Мэн, рынок больше не спускается»*, на что получил довольно жесткую инструкцию-запрет на открытие длинных позиций. (Помните, что я писал о тех, кто не слушает? За этой детской ошибкой последовала неловкая беседа за закрытыми дверями). Вскоре рынок стал опускаться. Трейдеры в зале слышали этот диалог, и надеюсь, сделав из него соответствующие выводы, в будущем воздержаться от глупого стремления быть умнее рынка.

В качестве другого примера наставнической работы Джи-Мэна подойдет случай с его позицией по дешевающей акции MS. Рынок был слабым, до конца сессии оставалось



минут 45. Несколько трейдеров пытались прикупить акции MS, Джи-Мэн заметил это на своем риск-мониторе. Он завопил - *«Завязывайте с длинными позициями, MS слаба. Цена будет продавливать уровень 23\$. Думайте о короткой продаже под этим уровнем»*. Действительно, после нескольких попыток акции удалось закрепиться под уровнем 23\$. Джи-Мэн, у которого было полно коротких позиций, был очень доволен происходящим. Те из трейдеров, кто послушался его, проехали вместе с акцией MS до уровня 22\$. Джи-Мэн помог им не только избежать проигрыша, но и заработать приличные деньги. Наш торговый зал перед закрытием сессии оказался на правильной стороне торговли акцией MS. Вот что может предложить своим подопечным хороший ментор.

Нельзя не упомянуть и о том дне, когда Джи-Мэн закоротил акцию LVS, пробившую внутрисдневной уровень поддержки. Один из наших трейдеров, Зет-Маш, продал акцию, но закрылся слишком рано. Джи-Мэн заметил это - *«Зет-Маш, не будь тряпкой. Научись терпеть боль. Эту позицию не надо было закрывать»*. Ответ Зет-Маша трудно было разобрать, так как говорит он очень тихо - *«Заткнись, Джи-Мэн, и дай мне торговать»*. Зет-Маш почти год закрывал в плюс все торговые сессии но, делая ему замечание, Джи-Мэн всего лишь хорошо выполнял свою работу. Однажды, научившись удерживать перспективные позиции, он поймет, что своими придирами Джи-Мэн старался сделать из него лучшего трейдера.

Наставники громким голосом сообщают всему торговому залу о важных технических уровнях и предупреждают о возможном развороте рынка. Часто мы собираем всех трейдеров в наш кабинет на летучки и проводим быстрые брифинги по рынку. Всеми возможными способами мы стремимся повысить их уверенность в собственных силах. Наставник должен демонстрировать необходимый для успешной работы на фондовом рынке уровень профессионализма. Мы раньше всех приходим в офис и ворошим новости в поисках активной *Акции в Игре*. Каждую ночь у Стива уходит два часа на подготовку к утренней летучке. Усаживаясь за компьютеры, мы отстранены от всего вокруг и сосредоточены. При открытии и закрытии сессии исключены телефонные звонки, переписка по электронной почте, текстовые сообщения, Twitter и тому подобные технологические достижения. Мы торгуем. Подготовка, дисциплина и концентрация, необходимые для того, чтобы успешно конкурировать на рынке, должны превратить молодых трейдеров в смертоносные орудия для добывания денег. Во избежание необязательных провалов, мы наблюдаем за их позициями. Нам следует удостовериться в том, что трейдеры сосредоточены на процессе. Я не перестаю заклинать их *«Совершите Один хороший трейд, еще Один хороший трейд, и потом еще Один...»*

## **Доктор Импульс**

Опытные трейдеры, умеющие вносить на лету коррективы в свои действия, должны наставлять тех, кто находится в процессе развития. Это совершенно необходимо. Возьмем одного из моих любимых трейдеров Доктора Импульса. Осень 2008-го года удалась ему на славу, но зимой парень начал буксовать. Он заработал столько денег, что с финансовой точки зрения мог еще долгое время чувствовать себя в безопасности. Однако дело зашло уже слишком далеко и, что самое важное, он работал ниже своих возможностей.

Осенью 2008-ого Доктор Импульс обрел заслуженное признание благодаря его знаменитому таланту импульсного трейдинга. Он бесстрашно продавал акции Goldman Sachs после того, как цена успевала пройти пунктов 10, и тащил ее ниже. Он крушил банки находящиеся на грани банкротства. Когда цена их акций валилась, Доктор Импульс загружался короткими позициями, а во время длившихся день-два отскоков

он открывался вверх. В первый же год на рынке он в полной мере проявил сноровку, необходимую при двусторонней торговле быстрыми акциями банковского сектора. Ему хватало здравого смысла и нервов для торговли *бешеными* акциями GS, MS, MER и LEH.

Но после того как рынок стабилизировался Доктор Импульс стал торговать хуже. Мы со Стивом предложили свою помощь. Я сказал ему - *«Доктор Импульс, за многие годы мне пришлось опробовать массу торговых стилей, внося при этом в свой трейдинг разные коррективы. Неудачная полоса, в которой ты сейчас оказался, совершенно не означает что у тебя не получится зарабатывать на жизнь трейдингом. Все это станет хорошим опытом и пойдет тебе на пользу. Рынок тестирует твою способность адаптироваться. С навыками у тебя все в порядке. Нам надо добиться лучшего понимания того, в каких ситуациях надо вести себя более агрессивно, а когда — осторожнее»*.

Доктор Импульс стал размышлять над тем, как улучшить свои навыки. Мы указали ему на несколько сделок, при исполнении которых он вел себя чересчур агрессивно, что в ситуации начала 2009-го года было совершенно неоправданно. Он разыскал индексный биржевой фонд FAZ, торговля которым вознаграждала его агрессивность. Скоро дела заладились и Доктор Импульс вновь стал получать прибыль.

Никакие усилия наставников не помогут, если наши трейдеры не станут прислушиваться к советам и вносить в свои действия коррективы, как это сделал Доктор Импульс. Он оказался восприимчивым. Многолетний опыт и успех, которого мы сумели добиться придают нашим рекомендациям определенную ценность. Вместо того чтобы продолжать мучаться, Доктор Импульс смог развернуть ситуацию в свою пользу. Он не стал ломать голову, пытаясь выяснить, почему-то, что принесло ему осенью так много денег, перестало работать зимой. Наши советы помогли ему преодолеть сложный момент в трейдинге и вернуться в привычное русло.

## **Беседы с новичками**

Я очень люблю обсуждать трейдинг с новичками, лишь недавно начавшими работать на рынке. Через пару дней, после того как они приступают к торговле на реальных счетах, я собираю их в конференц-зале и интересуюсь, как идут дела. Первая беседа с нашим последним потоком меня впечатлила. Ни один из новичков не судил о первом опыте трейдинга на основании показателей прибыль/убыток. Они внимательно слушали и учились. Один из новичков так прокомментировал свои действия - *«Мне надо поработать над сценариями «если..., то», для настроек по сопротивлениям и поддержкам. Я не выхожу из рынка ради небольшой прибыли. Наоборот, я закрываю позиции с маленькими потерями. Надо найти способ зарабатывать помаленьку, закрепиться на этом, а затем начать думать о крупной прибыли»*. Прекрасный самоанализ трейдера, проведенный на второй день живой торговли. Другой новичок, бывший игрок футбольной команды колледжа, высказался следующим образом - *«Мне надо быстрее реагировать на появление благоприятных ситуаций. Несколько шансов я упустил, не решившись на вход в рынок»*. Для моих ушей это звучит как музыка.

В прошлом, во время бесед с трейдерами обязательно находился новичок, для которого главные впечатления от торговой сессии относились к эмоциональной сфере - *«Когда меня выбило из рынка, я очень расстроился. Неудачный день!»* Произнести такое в компании SMB Capital все равно, что заявить на утренней летучке об отсутствии проблем с алкоголем. Почти всегда найдется кто-либо, кто заявит нечто подобное. Тогда я, выдержав для пущего эффекта паузу, отвечаю - *«В таком стиле о трейдинге мы не рассуждаем. Никогда не судите о своей торговле по результату. Если единственное что вас заботит, это деньги отправляйтесь в компании низшей лиги»*. После этого я объясняю, что целью их должно быть обучение, развитие навыков трейдинга, накопление опыта

реальной торговли и непрерывное прогрессирующее. Мои ученики всегда меня понимают.

Приблизительно месяцев через шесть после начала торговли я определяю в каждом классе как минимум одного трейдера созревшего для перехода на следующий уровень. Сами они не подозревают об этом. С результатами у них все в порядке но, находясь в окружении более опытных людей, они не считают себя готовыми к штурму вершин фондового рынка... пока не считают. В начале 2009-го года я обратил внимание на одного парня (назовем его - И-Кэй-Эй (ЕКА)) из июньского потока 2008-го года. Этот трейдер был ненормально умен, хотя результаты имел довольно заурядные. Больше 700 долларов в день он не делал. Лишь изредка ему удавалось заработать тысячу. Напоминаю, на рынке И-Кэй-Эй появился только пять-шесть месяцев назад.

Было очевидно насколько сильно его интересует рынок. Во время лекций И-Кэй-Эй смотрел мне прямо в глаза. Проходя мимо его стола после закрытия сессии, я видел, как он просматривает записи своих сделок. Человек никогда не опаздывал в офис. В отличие от Штуки-Баксов, И-Кэй-Эй никогда не обращался с просьбой о дополнительном выходном. (Правда он, как и Штука-баксов, был способен на странные выходы. В разгар сессии он вдруг вскакивает с ногами на кресло, вытягивает шею над рядом мониторов, становясь при этом похожим на цыпленка, обводит зал странным взглядом, после чего плюхается обратно. Однажды И-Кэй-Эй ни с того ни с сего вскочил и куда-то помчался, забыв о том, что наушники все еще на его голове - шнур обвился вокруг шеи и он еле удержался на ногах). Он все время пытается завязать разговор с другими трейдерами. У меня нет сомнений в его перспективах, поскольку парню удалось заложить хороший фундамент будущего.

Сам И-Кэй-Эй не подозревал о том, что о нем думает один из директоров. Я начал работать с ним. Пригласив его в кабинет, я сказал – *«Не хочу, чтобы ты сравнивал себя с другими, смысла в таком сравнении нет никакого. Они не обладают твоим талантом. Советую заняться упражнением на визуализацию полуторатысячной дневной прибыли. Ты способен на это»*. Как всегда, он посмотрел мне в глаза. Он не смог скрыть улыбки.

В продолжение следующих нескольких дней стало ясно, что слова одобрения возымели эффект. Сначала И-Кэй-Эй поднял прибыль за день до тысячи, потом до тысячи двухсот, потом до тысячи четырехсот, и наконец, добрался до тысячи девятисот долларов прибыли за торговую сессию. Не забывайте, что речь идет о трейдере торгующем на рынке лишь девять месяцев. Знаете ли, мне пришлось вновь поговорить с ним.

Вызвав его в кабинет, я усадил его перед собой, похвалил за прекрасный трейдинг и попытался спровоцировать парня на большее, заронив в его голову смелую идею. *«Наступит время, когда хорошим днем будешь считать тот, в который зарабатываешь пять тысяч»* — сказал я ему.

Прошло какое-то время, и он вновь вступил в удачную полосу. На этот раз его дневной показатель вырос с 1500 до 4 тысяч долларов. Вся суть в том, чтобы дать трейдерам понимание их способностей, помочь полностью осознать собственный потенциал. И-Кэй-Эй способен превратиться в одного из лучших в торговом зале, но он сам должен узнать об этом еще до того, как все случится. Наставник может привести к пониманию скрытого внутри вас таланта. Порой вы нуждаетесь в том, чтобы кто-нибудь рассказал вам, на что вы способны.

Мой партнер Стив очень жесткий трейдер. При первой встрече он производит впечатление вартоновского интеллектуала. На самом деле, он умеет бороться как тигр. Стив смиряется с потерей и наносит ответный удар. День для него заканчивается только с ударом колокола в зале Нью-Йоркской фондовой биржи. Неудачное начало дня рассматривается, как возможность отыграться. Ничто не заставит Стива отказаться

от борьбы, разве что если силой оттащить его от компьютера Он сражается за каждый тик, каждый день, будучи больным или здоровым, уставшим или находящимся в прекрасной форме, голодным или сытым. Это и есть менторство. Действия Стива говорят сами за себя. Ничего более эффективного, нежели его реальная работа на рынке, словами не выразить.

Я попросил бывшего трейдера по прозвищу Би-Эл-Уай (BLY) поделиться мыслями по поводу наставничества. Надо сказать, что писанина ему хорошо удается. Вот что он прислал мне:

*«Что касается общения с другими трейдерами, всем нам известно, насколько оно важно. Можно торговать из дома, пользуясь при этом фильтрами, читая ленту новостей и тому подобное, однако, в общем и целом, трейдер — особенно трейдер-новичок — должен работать в группе. И вот почему.*

*Во-первых, всегда найдется кто-либо более опытный по сравнению с вами. Это справедливо в принципе и уж тем более в отношении такого дела как трейдинг, поэтому было бы правильно воспользоваться знанием, плодами таланта и трейдерской мудростью находящихся рядом с вами более опытных людей. Люди нуждаются в других людях, а трейдеры — в других трейдерах, поскольку знание и опыт не существуют в безвоздушном пространстве. Когда бывалые трейдеры вроде Джей-Томы, Джи-Мэна (или тебя) заявляют о приближении цены к ключевому уровню поддержки или сопротивления, следует со всем вниманием отнестись к этой информации. Естественно, доверяться чужим словам вслепую не рекомендуется, но так как трейдинг является довольно динамичным и живым делом с большой долей вероятности можно предположить, что когда трейдер-ветеран высказывается по поводу происходящего на рынке, его мнение будет адекватно отражать реальность. Предсказание будущего развития событий является делом нелегким, но возможным. Вам нужны свидетельства? Я дам вам его: если, например, чудовищно крупный оффер, который успешно выдержал несколько предыдущих тестирований, начинает быстро таять на глазах и опытный, закаленный ветеран трейдинга обращает на это ваше внимание -тогда, по всей видимости, стоит попробовать войти в рынок"*

Много полезных знаний можно почерпнуть не только от Наставников, но и от трейдеров, работающих вместе с вами.

## **Учиться у трейдеров в торговом зале**

От офицерского состава менторов - старших трейдеров и партнеров - обратимся к рядовым нашего трейдерского подразделения и выясним ценность взаимодействия с трейдерами находящимися в торговом зале.

Один из наших наиболее быстро прогрессирующих молодых трейдеров хорошо умеет вовлекать остальных в дискуссии по поводу акций. Я назову его Кэй-Дабл-ю (KW) - в честь Курта Ворнера (звезда американского футбола), чья железная воля к улучшению мастерства куортербека, особенно ярко проявившаяся уже после окончания колледжа, когда ему пришлось поработать на бакалейном складе грузчиком, привела его к одному из самых невероятных в истории спорта взлетов к славе. Ворнер участвовал в трех *Super Bowl*, один выиграл, а победа в еще двух была украдена на последних минутах. Кэй-Дабл-ю обсуждает ситуацию по FAZ с Манимейкером, Доктором Импульсом и всеми теми, кто занимает более высокое по сравнению с ним место в пищевой трейдерской цепи. Такого рода беседы идут на пользу им всем. Однако польза генерируется благодаря тому, что ни кто иной, как Кэй-Дабл-ю *инициирует* беседу. Недавно Кэй-Дабл-ю сумел вдвое увеличить свой выигрыш, перейдя из категории просто хороших трейдеров в группу превосходных. Этим он во многом обязан неумейной страсти к поиску информации и заимствованию знаний у более опытных трейдеров. Станет ли он самым лучшим трейдером в торговом зале?

## **Кэй-Дабл-ю**

Кэй-Дабл-ю прислал мне свои мысли о том, как и в чем ему помогали другие трейдеры: *«Я старался разыскать всех, от кого мог хоть чему-то научиться. Если мне пришлось бы работать в очень слабом зале, весь мой день уходил бы на то, чтобы разобраться в происходящем на рынке и пенять, чего именно делать не следует.*

*Поначалу я задавал всевозможные вопросы Стиву, Майку и Джесси-Мэну, так как на старте моей карьеры хотелось получить правильные ответы на простые вопросы. По мере моего роста как трейдера произошел переход к следующей фазе развития, когда прогрессу стали содействовать разговоры с теми с кем я вместе занимался в классе. Старшие трейдеры не могут тратить все свое время на вбивание в головы новичков фундаментальных основ, а стажеры помогают друг другу сохранять концентрацию.*

*Я задавал различные вопросы трейдерам из предыдущего потока. У Яппо-хиппи и Ди-Оу-Ви (DOV) я интересовался, как им удалось решить проблему перехода к торговле более чем 100 акциями. Франчайз и Штука-баксов рассказали мне, что читают на выходных для подготовки к торгам в понедельник. Джей-Тома поделился опытом выхода из кризисных ситуаций. В успешном торговом зале решение микро и макро проблем трейдинга облегчено вследствие того, что каждый выполняет собственную роль, и никого не смущает необходимость задавать вопросы.*

*Еще одним преимуществом меж-трейдерского общения является возможность ежедневно допрашивать Ди-Оу-Ви и Манимейкера вопросами о том, как они сумели заработать такое количество денег. Если кто-то из трейдеров в зале хорошо выиграл, можно быть уверенным в том, что после закрытия сессии, выгадав минуту, подойдешь к нему и узнаешь, благодаря чему он оказался сегодня победителем. Но я не просто желаю повторять его действия, я хочу быть лучше него, намного лучше. В трейдинге надо фокусироваться на том, чтобы стать лучше всех. В этом смысле крайне ценно иметь осязаемый объект для сравнения. Я не стал бы называть это конкуренцией, но постоянное подстегивание друг друга - вещь полезная в торговом зале».*

## **Ти-Би-Дабл-ю**

Тот же вопрос я задал самому талантливому из числа наших молодых трейдеров - Ти-Би-Дабл-ю (TBW, назову его так, за стремление во всем походить на кумира - Томаса Буни (американский финансист, председатель совета директоров хедж-фонда BP Capital Management)). Вот что он ответил:

*«Увидев как прошлым летом другие трейдеры выигрывали по акциям энергетических компаний, я стал задавать вопросы. Почему и как цена этих акции изменяется? Какие акции больше всего подходят для торговли? Какие настройки работают по ним лучше всего? Специфика таких вопросов в том, что на них может ответить лишь тот трейдер, который в данный момент работает с ними. Научиться обращаться с ними можно, только задавая нужные вопросы и осмысливая полученные ответы, применяя их на практике.*

*Думаю, что умению подстраиваться под рынок и использовать определенные стратегии в тот или иной момент времени я научился от других трейдеров в нашем торговом зале. Рынок постоянно меняется. Ситуация на нем всегда будет отличаться от той при которой ты учился торговле. Научиться адаптироваться к вечно изменяющемуся рынку могут помочь наставники и общение с коллегами-трейдерами».*

Один из наших дисциплинированных новичков рассказал о том, какими полезными могут быть беседы с другими трейдерами:

*«13 февраля важный уровень по акции FCX располагался на цене 30\$. На годовом графике видно, что цена однажды уже пыталась пробить его, а в тот день перед открытием сессии она рванула вверх с большим разрывом. Накануне я изучил графики и знал об уровне на 30\$ и о поддержке на уровне 29.50\$. Мой план подразумевал открытие длинной позиции еще до того,*

как цена достигнет уровня 30\$, поэтому собирался покупать в районе уровня на 29.50\$. Открывается рынок, и я вижу, что спрэд по акции FCX очень большой, между ценами 29.60\$ и 29.80\$ было выставлено всего несколько котировок. Чтобы долго не распространяться скажу лишь, что около уровня 29.50\$ я не смог купить, а после подъема к уровню 30\$ у меня пропала охота открывать своими максимальными объемами длинную позицию, после того как цена уже поднялась на 50 центов. Но кое-что я все-таки купил. По мере подъема вверх я постепенно закрывал свою длинную позицию, и когда цена добралась до уровня 30.70\$, у меня оставалось только 100 акций из 400, купленных на уровне 30\$. После закрытия сессии я подошел к Джей-Тома, который, как мне было известно, тоже покупал акцию FCX на уровне 30\$. Я рассказал о своем торговом плане и о том, что увидел утром. По его словам, если уж я собирался покупать перед уровнем 29.50\$, надо было рискнуть хотя бы 100 акциями чтобы оказаться в рынке. Он объяснил, что 10 центов риска стоили того, ибо выше уровня 30\$ ожидалось серьезное движение, и стоило рискнуть, чтобы иметь длинную позицию уже при приближении к уровню 30\$. В такой ситуации можно было проявить большие агрессии. Он также сказал, что если я серьезно рассчитывал на мощное бычье движение выше уровня 30\$, мне следовало сохранить большее число акций для моей основной длинной позиции, а не разгружаться по мере подъема. Я хорошо запомнил сказанное и сумел с пользой для себя воспользоваться советом при исполнении трейда по акции QCOM сегодня».

## Джи-Мэн

Наш главный трейдер Джи-Мэн недавно поведал мне о случае, когда обсуждение рыночной ситуации с другими трейдерами помогло и ему, и молодым трейдерам:

*«Несколько наших трейдеров, и я в том числе, отправилось на крышу Metro Hotel выпить по паре кружков пива. Беседа быстро перешла на то, как мы торгуем FAZ. У всех троих имелся собственный подход со своими сильными и слабыми сторонами. Мы много спорили о том, когда надо торговать большими объемами и по импульсу, а когда — покупать для удержания. Выслушав коллег, я пришел к выводу, что при некоторых импульсных трейдах могу позволить себе быть более агрессивным. Со своей стороны, они поняли, что иногда стоит потерпеть психологическое неудобство, когда играешь дирекционно, покупая при откатах или продавая на подъеме вместо того, чтобы входить при каждой новой вершине/минимуме или гасить любое вялое движение. Беседа под пиво неожиданно оказалась очень продуктивной, вследствие чего все мы стали как трейдеры чуть лучше».*

В своем блоге Джи-Мэн рассказал об интересном примере позитивного влияния беседы между двумя молодыми трейдерами:

*«Для трейдера-новичка трейд, который на его глазах хорошо исполнит его товарищ по классу, запомнится ярче, чем такого же уровня трейд в исполнении опытного ветерана. Seriously, только представьте себе парня, который начинал вместе с вами, а теперь подробно объясняет, как ему удалось срубить на рынке капусту. Объяснение товарища-стажера будет более понятным, чем рассказ опытного трейдера. У последнего описание трейда будет осложнено множеством возможных сценариев развития событий «если..., то». Когда я попытался объяснить новичкам технику покупки откатов, у меня ничего не вышло. Но я видел, как один новый трейдер объяснял другому, как выглядит необычное удержание и, судя по выражению лица слушателя, он все понял».*

Не так давно несколько наших трейдеров удачно начали неделю, получив приличную прибыль в понедельник и вторник. Видно успех настолько вскружил им головы, что в среду они не присутствовали на разборе видеозаписей. Эти ребята работают настолько хорошо, что ими можно гордиться, тем не менее, подобных выкрутасов я не потерплю ни от кого. У нас состоялась беседа за закрытыми дверями. Один заявил, что должен был пойти на прием к врачу, другой оправдывал свое отсутствие плохим самочувствием, у третьего была срочная работа с документами, а четвертый просто

устал. Уже ознакомившись с большей частью книги, вы легко догадаетесь о моей реакции.

Беседа была откровенной. Я спокойным тоном предложил их вниманию причины, по которым считал присутствие на просмотре видеозаписей обязательным. Главным аргументом была необходимость обмена торговыми идеями. Я пытался донести до них мысль, что отсутствие на обсуждении не отвечает их интересам. Нетрудно было просто заорать - «Я запрещаю вам пропускать просмотровые сессии!» Но я предпочитаю убедить трейдеров в том, что отказ от участия в обсуждении записей сделок негативно отразится на качестве их трейдинга.

Я сказал, что главным для нас является обучение новых трейдеров. Качественное обучение пойдет на пользу компании, сделает торговый зал сильнее. Старые трейдеры будут вознаграждены, их усилия будут не напрасными. Помощь молодым трейдерам, посещение просмотровых сессий и советы, даваемые новичкам, помогут им. В свою очередь, набравшиеся опыта молодые трейдеры обогатят торговый зал своими идеями. Взаимодействие молодых и ветеранов является фундаментом будущего успеха компании. Одна удачная торговая идея может решить судьбу рабочей недели. Накануне мы все воспользовались движением по акции WFC. Стив привлек наше внимание к уровню на цене 25.25\$, и все мы хорошо проехали вверх перед самым закрытием сессии. В следующий раз подобная идея может исходить от трейдера-новичка.

Трейдеру, заявившему, что усталость не позволила ему присутствовать на просмотре, я посоветовал перечитать «10-10-10». Сьюзи Уэлч (бывший главный редактор Harvard Business Review, автор книги -10-10-10: A Life Transforming Idea, о стратегии достижения успеха). Каковы будут последствия отсутствия на просмотре? Во что они выльются через 10 минут, 10 месяцев и 10 лет? Через 10 минут они будут идти по улице и наслаждаться чувством свободы. Через 10 месяцев они будут сидеть в более слабом торговом зале, что не отвечает их интересам. Через 10 лет они будут мечтать о работе в окружении серьезных трейдеров, от которых исходит поток ценных торговых идей. Итак, поразмышляв над проблемой «10-10-10», наверняка осознаешь необходимость присутствия на регулярных просмотрах видеозаписей.

Мои собеседники кивали головами. По выражению их глаз было ясно, что смысл нравоучения дошел до них.

## Скорсезе

Завершим тему некоторыми мыслями Скорсезе ([Scorce.se](http://Scorce.se)) - одного из моих любимых трейдеров: *Реплика на камеру. «Мы смотрим на Марка, который с присущей ему неброской мощью протаскивает акцию вверх (или вниз) и делает быстрые деньги. По едва уловимому выражению лица можно понять, что трейд протекает удачно. В отношении Марка можно быть уверенным в одном: от него не стоит ожидать усиленной жестикуляции, когда дела идут вкривь и вкось. Он никогда не будет стонать (если только ему удалить селезенку без наркоза). Нет, когда все плохо он стискивает зубы и мирится с плохим днем. Когда удача на его стороне, не исключены радостные восклицания. Кто поставит ему это в упрек? Марк один из самых сильных трейдеров в зале и умеет справляться с рынком. Чему трейдер-новичок может научиться от Марка? Он узнает, что значит быть импульсным трейдером. Он разберется в тонкостях считывания информации с ленты, причем научится делать это очень быстро.*

*Камера наплывает на Зи (Zi), который торгует как спокойный и склонный к медитациям философ. Его руки лежат на верхней части клавиатуры (он перенастроил клавиши на ней причудливым образом). Зи затаился в ожидании. Он может ждать достаточно долго, терпения у парня хоть отбавляй. Объем на оффере снижается, он входит по последним 500*

акциям, после чего цена молниеносно взлетает на 20 центов. Позиция закрыта! Зи сидит тихо, размышляя над новой возможностью, о которой только что услышал через наушники. Зи чем-то напоминает осторожного и внимательного охотника, терпеливо подстерегающего свою добычу. Он чрезвычайно дисциплинированный трейдер. Считая позицию перспективной, он без колебаний прикрывает ее, пройдя цена против него на несколько центов. Дело сделано. Finito. Никаких сожалений. Он признает, что был неправ и ограничится легким пожатием плечами. Это хорошо. Вопли и размахивания руками ни к чему не приведут. Вы были неправы, смиритесь с этим и переходите на другую акцию, или же оставайтесь со старой и ожидайте похожей ситуации. Чему новый трейдер может научиться от Зи? В первую очередь тому; что очень важно всегда сохранять выдержку. Он научится уважительному отношению к техническим уровням и к пониманию того, что для серьезного движения необходимы серьезные объемы».

Эндрю. «Это трейдер который не любит спекулировать. Никакого скальпирования. Кто-то кричит о пробитии акцией GS уровня сопротивления? Эндрю на это плевать. Сейчас у него открыта короткая позиция. Он заметил, как акция WWW при открытии сессии подпрыгнула, но затем выдохлась и стала падать. Эндрю решил, что это может оказаться выигрышем дня. Судя по дневным графикам, из этого движения можно будет выжать, по крайней мере, 50 центов. Эндрю приступил к выстраиванию позиции. Начал он с минимума. Немного подождал. Ему понравилось происходящее, и он начал постепенно добавляться по мере того, как акцию продавали (постепенно - так как Эндрю не любит акций с большими объемами, они слишком волатильны). Стиль его торговли отличается от стиля Зи, влетающего в рынок и через считанные секунды вылетающего из него, свою позицию он держал 45 минут и выиграл по ней 430 долларов. Хороший результат. Впрочем, время от времени Эндрю дает волю эмоциям. Услышав звук дождя из пластмассы, можно с уверенностью утверждать, что это Эндрю грохнул кулаком по клавиатуре, клавиши которой разлетелись по всему торговому залу. Но если Зи выдержан, то Эндрю можно назвать супервыдержанным. Стиль его трейдинга подходит лишь тем, кто обладает резко выраженной ментальностью внутридневного трейдера, работающего по свингам. Если вы специализируетесь на скальпировании, не стоит зря тратить время на разговор с Эндрю».

Плеймейкер.

«Этот человек живет и действует по принципу - все или ничего. Он любит большие движения с большими объемами. Вчера он истекал кровью, а сегодня вновь в седле. Плеймейкер прочитал о том, что доходы компании Boeing оказались выше прогнозируемых. Он хочет купить эту акцию при открытии сессии. Он очень хочет ее. Звучит колокол, и цена по акции BA начинает вибрировать. Похоже, она готова к взрывному броску вверх. Мальчи Майк видит, как растут объемы на биде. Сейчас взорвется. К черту - думает он - я в деле. Он пытается поймать момент и входит в рынок тысячей акций. Неожиданно он замечает, что предложение цены спускается. Нет, биды действительно приспустились, но сумели укрепиться на новом уровне. ARCA (аббревиатура от Archipelago Exchange - электронная коммуникационная сеть (Electronic Communication Network, ECN), имеет статус биржи, через нее торгуются акции и опционы, владелец NYSE Euronext) держится хорошо. ARCA держится. Бах! Кто-то убирает оффер и запускает все в стратосферу. Быстрый трейд приносит ему 600 долларов».

Стив.

«Этот парень - один из партнеров - настоящий мистер Фокус (Mr. Focus). Предельно сфокусирован на работе. Совершенно безжалостен. Никогда не перескакивает с акции на акцию. Ему известно, что такое постоянство, и он никогда не отказывается от акций, которые хорошо работают. Вчера он убил акцию AAPL. Сегодня утром он вновь работал по ней. С какой стати переходить на другие акции? Вчерашний отчет о доходах вышел вполне приличным, ближе к окончанию сессии акция подорожала, и утром имеет смысл опять



*поработать с ней, тем более что ночью фьючерсы поднимались. Акция AAPL имеет все шансы стать акцией дня - цена уже покинула узкий диапазон. Так и случилось. Стив очень сильный трейдер, и он совершенно правильно понуждает молодежь следить за его действиями, наблюдать за тем, чем и как он торгует, просматривать записи сделок и выслушивать объяснения. Чему трейдер может научиться у Стива? В первую очередь - пониманию ценности информации, относящейся к недавнему прошлому. Никто не отрицает важность объемов (по таким акциям как AAPL объемы всегда отвечают требованиям ликвидности), но сильной чертой Стива является скрупулезность, с которой он отслеживает важные технические уровни, находящиеся в игре на протяжении последних нескольких дней, тем самым, определяя сценарии возможных прорывов».*

*«Когда на рынок приходят новые трейдеры, они внутренне уже готовы подстраиваться под других, перенимать стили торговли более опытных трейдеров. Трейдер-новичок не осознает свои возможности. Ключ к пониманию может дать тот, кто обсуждает с ним его торговлю, естественно, на такое способен лишь умудренный опытом ветеран. После обретения определенных профессиональных навыков с молодым трейдером происходит метаморфоза. Видеть такое доводилось уже не раз. На самом старте карьеры единственное, что может сделать молодой трейдер - это торговать, но с течением времени он начинает внимательнее смотреть по сторонам, заводит беседы с другими трейдерами, приходит к пониманию того, что значит быть импульсным трейдером, что значит торговать только медленными акциями, и так далее».*

## **О да, у нас глубокие карманы**

Несколько лет назад Стив и я сделали очень умную вещь: мы коренным образом изменили систему оплаты трейдеров. Она стала более сложной, но по сути дела, мы предложили нашим трейдерам лучшие условия, надеясь, что это приведет к снижению затрат компании. Надо сказать что ситуация не располагала к более щедрым выплатам, вряд ли мы могли позволить себе такое. Но мы сделали ставку на наших трейдеров, и они нас не подвели.

Стоимость бизнеса сократилась на десять процентов по всем трейдам. Поскольку мы являемся активными трейдерами, наша компания в результате оказалась в намного более выигрышном финансовом положении. Помню момент принятия решения, как будто это произошло всего несколько минут назад. Риск заключался в том, что мы не заработали бы денег, если трейдеры не сумели бы улучшить стандарт своей работы. Им это удалось.

Несмотря на все что я здесь наболтал уже страниц на сто, частная трейдинговая компания не имеет ничего общего с видеоигрой, которую можно купить в Best Buy Company (американская компания, крупнейший розничный продавец бытовой электроники). Для нее требуется особая инфраструктура (офисное пространство, рабочие столы, кресла, компьютерное обеспечение, доступ к скоростному Интернету, кабельное оборудование внутренней связи и многое иное), равно как и порядочное количество наличности. Частная трейдинговая компания должна достичь соглашения с клиринговой фирмой или с другой, более крупной трейдинговой компанией, которая будет заниматься клирингом ее сделок. Индивидуальный трейдер никогда не сможет добиться от клиринговой структуры нормальных условий работы, в этом плане частные трейдинговые фирмы обладают серьезным преимуществом. Работающий дома трейдер будет лишен доступа к обмену торговыми идеями, он не сможет общаться с наставниками, иметь возможность пользоваться передовыми технологиями. Его покупательная способность будет меньше, чем та которой пользуются торгующие в частных трейдинговых фирмах трейдеры. От сотрудничества трейдера и частной

трейдинговой фирмы выигрывают все стороны, никому ничем не приходится жертвовать.

Основополагающая идея состоит в том, что с улучшением показателей работы компании, выплаты трейдерам будут становиться щедрее. После того как наша компания сумела добиться успеха, мы разделили его плоды с нашими трейдерами.

По определению - надеюсь, что и на практике тоже - финансовый потенциал частной трейдинговой фирмы превышает финансовые возможности индивидуального проп-трейдера. Мало кто из розничных трейдеров может позволить себе торговый счет в несколько сот тысяч долларов. Торгуя индивидуально, вы не сможете добиться большего плеча, чем 4:1. Для частной трейдинговой фирмы маржинальное обеспечение не является проблемой. Объем ее покупательной способности определяется на переговорах с клиринговой компанией. Затем этот объем распределяется между трейдерами - сколько получит каждый в отдельности, зависит от решения, выносимого партнерами. Чем больше в вашем торговом зале сидит стабильно выигрывающих трейдеров, тем меньше текущие издержки компании. Фирма, костяк которой составляют стабильно выигрывающие трейдеры, получает от клиринговой структуры практически неограниченную внутридневную покупательную способность.

Новички нередко задают вопрос, каким количеством денег они смогут распоряжаться на старте. Не скажу что я в восторге от такой постановки вопроса. Мы можем предоставить вам такой объем покупательной способности, какой вам требуется... но для этого нужны основания. Речь не о том насколько глубоки наши карманы. Проблема в вашем умении оперировать дополнительной покупательной способностью. Мы сможем предоставить вам любой объем - конечно, в разумных пределах — покупательной способности который вы у нас попросите. У нас никогда не было трейдера, чьи запросы мы были не в состоянии удовлетворить. Смею уверить, что никогда и не будет.

К счастью для молодых трейдеров работа в частной трейдинговой фирме позволяет им обучиться профессии, используя при этом чужие деньги (в случае с компанией SMB Capital Стива и мои). Мы в состоянии выдержать потерю значительно больших сумм денег, нежели вы в качестве индивидуального трейдера (правда, если не получите по наследству какой-нибудь восьмизначный трастовый фонд). Часто проигрыш 25-30 тысяч долларов в результате неудачных действий молодого трейдера не оказывается для нас крупной проблемой. Сейчас в нашем торговом зале работают два трейдера, из которых, судя по всему, выйдет толк. На старте оба они потеряли в сумме более 50 тысяч долларов. Но даже если возложенные на них надежды окажутся тщетными, мы не слишком расстроимся. Если уж суждено потерять деньги, пусть это случится при попытке превратить двух толковых ребят в грамотных трейдеров.

Сколько индивидуальных трейдеров способно устоять после такого масштаба проигрыша на заре трейдерской карьеры? В частной трейдинговой фирме ваши потери обычно компенсируются выигрышами других трейдеров. В случае если компания закрывает месяц с убытком, она может задействовать свои финансовые резервы, накопленные в продолжение более удачных месяцев. Хотя вероятность такого рода сценария довольно ничтожна, ведь наша фирма почти ни один день не заканчивает с отрицательным балансом. Распределяя риски между многими стабильно выигрывающими трейдерами, мы почти до нулевого уровня сводим наш коллективный риск.

Не каждый из тех, кто испытал трудности на старте, получил приглашение продолжать работу. Как уже было отмечено, если трейдер не выкладывается в работе, его просят уйти. В то же время, мы не относимся трагично к потере десятков тысяч долларов, если видим, что трейдер изо дня в день бьется над решением задачи. В таких случаях

отрицательный баланс торгового счета является просто пятнышком на экране нашего радара. Только, пожалуйста, не надо доить нас много лет, а потом уходить.

У нас был трейдер (назову его Пиявкой (*Leech*) за то, что все время пока он работал в компании, он медленно высасывал из нас деньги), каждый месяц проигрывавший несколько тысяч долларов. У его коллег и у всей фирмы в целом результаты были хорошими. Пиявка не проигрывал настолько крупно, чтобы мы начали волноваться. Загвоздка была в том, что он не прогрессировал, и поэтому пришлось его уволить. Когда мы позже подсчитали его результат, оказалось, что он проиграл почти 70 тысяч долларов (включая стоимость страхования здоровья). Мы даже не заметили этого.

## Применение правил трейдинга

Иногда самое лучшее, что может услышать молодой трейдер от руководителя компании, это - «*Нет!*».

- «*Нет, ты не можешь уйти пораньше.*»
- «*Нет, я не стану повышать твой лимит на убытки, потому что торговля уже приостановлена, и твоя мама о тебе беспокоится.*»
- «*Нет, ты пока еще не будешь торговать большими объемами.*»
- «*Нет, ты не можешь пропустить утреннюю летучку.*»

Однажды наш зал крупно проигрывал к середине сессии. Трейдеры начали день хорошо, но затем между 11:00 и 15:00 приняли несколько серьезных убытков. Так продолжаться больше не могло. Было созвано совещание для обсуждения создавшейся ситуации. Спокойным тоном я обрисовал положение и попросил трейдеров выработать свод правил, которые после рассмотрения партнерами будут утверждены в качестве руководства для торговли. Таким образом, мы намеревались решить проблему. Высказавшись, я вышел из конференц-зала.

До меня доносились звонкие голоса молодых трейдеров, протестовавших против введения ограничений и не желавших подчиняться каким бы то ни было правилам. Мир Питера Пена, из которого они вышли - я имею в виду элитные американские университеты, не подготовил их к жизни в мире, где приходится, простите за дерзость, следовать *правилам*. Реакция Джей-Тома была резкой - «*Не желаешь подчиняться правилам — иди туда, где сможешь торговать на собственные деньги. Как думаешь, с чьими деньгами ты сейчас работаешь?*» Трейдеры уважают Джей-Тома, они поняли правомочность упрека. Мы в компании SMB Capital стараемся свести до минимума бюрократический элемент и не создаем бесполезных правил, следовать которым невозможно, как это часто бывает в огромных корпорациях. Но мы столкнулись с проблемой. Проигрыш денег компании вел к уменьшению оплаты трейдеров. Требовались срочные действия.

Поэтому был разработан свод правил поведения в часы в середине торговой сессии. Новые регуляции получили одобрение трейдеров. Согласно одному из правил, трейдерам не разрешалось проигрывать более 30 процентов от суммы, выигранной при открытии. (Похожие правила существуют в хедж-фондах, там разработана система внутренних стоп-лосс ограничений на основе месячной торговли, которая активизируется при выигрыше хедж-фондом определенной суммы в течение календарного года). Если проигрыш трейдера зашкаливает за дозволенные 30 процентов, к открытию следующей сессии его покупательная способность понижается. Штрафование трейдеров за ошибки ведет к резкому снижению числа трейдерских правонарушений.

Любое правило рано или поздно нарушается. Первому нарушителю было послано электронное письмо с уведомлением о последствиях проигрыша, само собой разумеется, письмо трейдера не обрадовало, но правило есть правило. С другой

стороны, что это за правило, которое не попытаются обойти, найдя какую-нибудь техническую зацепку? Именно за такие вещи я получал деньги в мою бытность адвокатом. Нарушитель попытался обхитрить регуляцию. Перед открытием следующей сессии он прислал нам сообщение о неотложном деле, которым ему обязательно надо заняться. Неотложное дело в пятницу, когда на улице стоит чудесная летняя погода? Типичный случай «летней болезни».

В понедельник, когда этот трейдер появился в офисе, мы перед открытием торгов понизили его лимит объемов. Лицо нарушителя выражало удивление, он ведь полагал, что штрафные ограничения относились к торгам в прошлую пятницу. Старший трейдер подтвердил это, сказав, что так оно и было, однако в пятницу он отсутствовал, поэтому пришлось вводить ограничение в понедельник. Прости, дорогой нарушитель, наказание было перенесено на другую дату, тебе не удалось перепрыгнуть через него.

Многие трейдеры работают на рынке самостоятельно, торгуя из собственных домов на собственные деньги. Они сами себе устанавливают правила, но нарушение их не влечет за собой никаких последствий. Скажем, независимый трейдер принимает правило, по которому превышение внутридневного ограничения на убытки, отключает торговую платформу на день. Допустим, внутридневной лимит убытков равен 1500 долларам. Независимый трейдер проигрывает 2 тысячи, понимает, что превысил внутридневной лимит - и продолжает торговать. У независимого трейдера всегда найдутся подходящие оправдания, скажем такого рода – «Это правило хорошее, оно остается в силе, но на сегодняшнюю ситуацию не распространяется». Сегодня я просто залетел, в таких случаях правила не работают. После этого трейдер продолжает торговать и проигрывает очередную тысячу долларов. Знакомая ситуация, не так ли?

Одной из функций администрации торгового зала является отслеживание того, насколько четко вы соблюдаете свои собственные (и коллективные) правила торговли. Допустим, вы должны готовиться к торговой сессии перед ее открытием, но пришли в офис поздно - на открытии торговать вы не будете. Никаких исключений мы ни для кого не делаем. Вы должны встретить открытие во всеоружии, поздний приход исключает возможность нормальной подготовки, поэтому вас отстранят от торговли в утренние часы. Недостаточная подготовка не отвечает вашим (и моим тоже) интересам. До 11 часов вам придется тренироваться на демо-счете. Трейдеры часто просят о снисхождении. Мой ответ всегда один и тот же - «*Hem!*».

### **Усушка: применение лимита на убытки**

Один из наших наиболее успешно прогрессирующих трейдеров Усушка (*Shrinkage*) - постоянно жаловался на определенный ему Стивом внутридневной лимит на убытки. Усушка был довольно неплохим свинговым трейдером. Его специализацией была внутридневная торговля по акциям RIMM и AAPL. Он чувствовал себя комфортно все время, торгуя одной и той же группой акций. После длившейся несколько месяцев хорошей серии он попал в полосу неудач и стал проигрывать деньги. Мы снизили ограничение на потери, чтобы он смог успокоиться, вернулся бы к базовым вещам и настройкам, которые лучше всего у него получались. Главное, Усушка должен был временно перейти к торговле малыми объемами. Ему надо было вернуть уверенность в своих силах, после чего все встало бы на свои места.

Скоро Усушка добрался до лимита на убытки, после чего подошел к Стиву с просьбой о его увеличении. Стив отказал ему. Когда трейдера останавливают, он до конца сессии должен сидеть и смотреть, как торгуют другие. Ему не разрешается покидать офис. Усушка отправился домой. На следующий день, когда Стив усадил его за демо-счет, Усушка расхныкался как маленький ребенок. Стив объяснил, что торговля на демонстрационном счете является наказанием за ранний уход накануне. Усушка

поставил под вопрос необходимость своего физического присутствия в офисе и наблюдения за работой других трейдеров. Стив объяснил, что таким образом он собирает нужную информацию. Наблюдение за движением цены поможет определить уровни, которые можно будет использовать во время торговли на следующий день. В конце концов, мы платим ему деньги не за то, чтобы он сидел дома.

Через несколько дней Усушка опять превысил лимит. То же самое повторилось спустя три дня. На следующей неделе его останавливали дважды. Еще на следующей неделе - уже трижды. За месяц таких дней набралось 10. Ограничение на убытки причиняло этому молодому трейдеру серьезные неудобства, поэтому он добивался разговора со Стивом.

Стив, как и я, чрезвычайно занятой человек, но для ответа на разумный вопрос у него всегда найдется время. Если вам нужно просмотреть вместе с ним пленку, он к вашим услугам. Если вы собираетесь устроить просмотр на выходных, Стив всегда найдет для этого время. Но он очень не любит бессмысленных разговоров.

Усушка поставил под вопрос необходимость лимитов на убытки. По его мнению, их наличие негативно сказывалось на его результатах. Стив спокойно объяснил, каким образом эта регуляция защищает интересы трейдеров. Мне он пожаловался — *«За эти два месяца я спас его от потери 40 тысяч. Будь он умнее, поблагодарил бы меня»*. Стив был совершенно прав.

Позже я поговорил с Усушкой, и он понял, что наши действия были ему во благо, и что ему следует сказать Стиву спасибо за его - *«Нем!»*. Я напоминал себе Рика Питано (американский баскетбольный тренер), беседующего по душам с Эдгаром Соса (защитник Bronx), у которого не шла игра. Тренер Питано посоветовал парню подыскать себе клуб, в котором от него не требовали бы играть в защите. Соса отказался; его настолько взбесил унижительный тон предложения, что совсем скоро он заиграл в полную силу. Я тоже тренер, правда, не баскетбольный, а трейдинговый. Меня так и подмывало сказать новичку, что он волен перейти в другую фирму, где никого не третируют лимитами, где он сможет вести себя так недисциплинированно, как только захочет, и где он продаст свой счет максимум за пару месяцев. Но я не Питано, и сказал я ему другое - *«Ты не в такой глубокой яме, как может показаться. Приведешь в порядок свою торговлю в середине дня, и все наладится»*. Но тренер внутри меня еще долго мучился сожалениями из-за того, что так и не опробовал метод Питано. Мы спасли этому трейдеру десятки тысяч долларов, просто сказав ему - *«Нем!»*.

Существует бесчисленное количество подобных примеров благотворного влияния коммуникации на результат торговли.

## **Подшучивание в торговом зале**

В хорошем торговом зале происходит постоянный обмен торговыми идеями. Торгуя, вы видите только то, что появляется на экране вашего монитора. Шестьдесят пар глаз продуктивнее одной. Мы специально обучаем наших трейдеров технике оперативного обмена информацией. Воздушное пространство торгового зала наполнено звуками. Реагировать следует лишь на те, которые помогают делать деньги. Для общения друг с другом во время сессии мы используем особый язык.

Работа в торговом зале может протекать в веселой атмосфере. Намного приятнее торговать в окружении других трейдеров, чем сидеть одному дома, пытаясь своими силами разобраться в происходящем. Можно сойти с ума, находясь в одиночестве целый день (правда, мой опыт уединенного трейдинга был довольно приятным; я не жаловался на отсутствие общения и всю пользовался возможностью прикурнуть в середине сессии). Беззлостное подшучивание друг над другом хорошо разнообразит рабочие будни проп-трейдеров.

Дадим слово нескольким нашим парням, рассказ которых добавит красок картине торгового зала. Они поведают о том, как вербальное взаимодействие помогает им в работе. Начнем с Дяди Би (*Uncle B*) - одного из самых возрастных наших трейдеров, но столь же представительного, как ваш родной дядюшка.

*«В мире, где торгуется более пяти тысяч акций, ни в чем нельзя быть уверенным. Фильтры могут помочь до некоторой степени, но проблему решит только сознательный обмен стоящими идеями. Например, я нередко привлекаю внимание Зи к определенным акциям, потому что мне известны настройки, с которыми он любит работать, а узнал я о них, когда Зи сообщал о них всему торговому залу. То же самое можно сказать и об остальных. Опыт и наработки Эм-Эм-Си (ММС) помогают торговать Франчайзу, который, в свою очередь, поставляет идеи Джси-Ди-Ай (GDI), а тот Ди-Пи (DP), и так далее. В конечном итоге, получается парадоксальная картина: всех трейдеров подталкивает к общению стремление к личной выгоде, но когда люди торгуют вместе -выигрывают все».*

Один трейдер, желающий во всем походить на Франчайза, привел нам прекрасный пример трейдерской интеракции.

*«Сегодня, получив от меня взятку в виде апельсина, Франчайз рассказал мне о ситуации с акцией QDEL. После того как цена спустилась с уровня 12\$ почти до 9.7\$, наступил длинный период консолидации в районе уровня 10\$. Он рассказал, что медведи несколько раз пытались провалить акцию, но у них ничего не вышло, и на уровне 10\$ он купил 800 акций. Я открыл акцию QDEL и стал наблюдать за ней. По биду на уровне 10\$ покупается несколько тысяч акций, после чего он падает, но у оффера не получается опуститься до цены 10\$. Желающих продать по ценам 10.00-10.01\$ совсем немного, а под уровнем 9.99\$ никто не продает больше 100 акций. Я открыл длинную позицию по цене 10.01\$ со стоп ордером на уровне 9.98\$. Цена скоро пошла вверх и довольно быстро добралась до уровня 10.40\$. Не переговорив с Франчайзом — предварительно подкупив его - я наверняка пропустил бы эту возможность быстрого и безболезненного выигрыша».*

Ситуация в торговом зале дальше всего отстоит от типичной угрюмой и напряженной корпоративной среды, возвеличенной в культовом фильме «Офисное пространство» (*Office Space*, комедия Майка Джаджа, в которой изображается жизнь поглощенного бумажной работой офисного сотрудника).

- Разговор не фильтруется. Если какой-то профессиональный специалист по управлению персоналом проведет день в нашем офисе, он захочет нас всех уволить.
- Дресс-кода не существует, разве что в спортивных майках и сандалиях появляться не разрешается. Но можете приходить в джинсах.
- У нас не приняты субъективного характера оценки результатов года, на основании которых совершаются политически мотивированные продвижения по службе. Как я уже объяснял, в частной трейдинговой компании работа оценивается ежедневно, и с критерием оценки все могут ознакомиться, поскольку он доступен публичному вниманию на информационной доске. Это ваш показатель прибыли/убыток. Общее с корпоративной Америкой у нас то, что и в частных трейдинговых фирмах при плохой работе сотрудника на горизонте немедленно начинает маячить призрак увольнения.
- Никакие сеансы групповой психотерапии у нас в офисе не практикуются.

История Эй-Эл-Джи (*ALJ*) может стать хорошей иллюстрацией сказанного. Эй-Эл-Джи - белый как мел католик-консерватор. Масло, намазываемое на рогастики, приносится им из дома. После того как засорился наш фильтр для воды, он стал приносить из дома и воду. Однажды Эй-Эл-Джи отправил на Twitter @smbcapital сообщение о возможном трейде по акции FCX. Сам он вошел в рынок небольшим числом акций, хотя я заклинал его быть более агрессивным. Как уже было сказано, Эй-Эл-Джи является человеком консервативного склада.

Невозможно представить, чтобы он высказался в негативном ключе о ком-либо из работающих в торговом зале. Полагаю, что это качество Эй-Эл-Джи вполне укладывается в рамки его консерватизма. Когда кандидатура Джей-Тома рассматривалась для участия в передаче канала CNBC - *Быстрые деньги*, Эй-Эл-Джи тихо пробормотал, имитируя интонации Зайнфилда (персонаж американской комедии положений) - *«У Джей-Тома лицо для радио»*. Это была шутка, причем, не предназначавшаяся для посторонних ушей. В продолжение следующей недели, я раз двадцать напоминал Джей-Томе о словах Эй-Эл-Джи. С тех пор Джей-Том называет его не иначе, как мистер Негатив (*Mr. Negative*).

Как-то утром я неудачно вошел в рынок, купив сразу после пробития, вместо того чтобы подождать отката. После покупки пришлось выходить по биду. Это было обидно. Когда я объявлял о продаже по биду, Эй-Эл-Джи громко сообщил что только что открыл длинную позицию. Затем он повернулся ко мне и пошутил - *«Я продаю, когда ты покупаешь, и покупаю, когда ты выходишь из рынка»*. В зале произошел обмен репликами:

**Джей-Кей:** *«Эй-Эл-Джи стоит на другой стороне всех твоих сделок, Белла»*.

**Белла (обращаясь к Эй-Эл-Джи):** *«Мне послышалось, или ты только что сказал, что мой трейдинг никуда не годится?»*

**Эй-Эл-Джи:** *«Белла, ты жалуешься о выходах из покупок по биду. Я тебя слушаю и открываю короткие позиции»*.

**Белла:** *«Послушай, что я тебе скажу. Сначала ты во всеуслышание заявляешь, что лицо Джей-Тома подходит для радиопередачи, а теперь утверждаешь, что партнер фирмы не способен нормально торговать? Джей-Кей, этот человек представляет проблему. Настоящее гнилое яблоко. В каждом офисе можно встретить таких типов»*.

**Джей-Кей:** *«Этот Эй-Эл-Джи действительно головная боль. Но он хотя бы помогает компании держаться на плаву, когда ты продуваешь ее деньги!»*

Спустя несколько дней Джей-Кей неудачно залез в рынок по другой акции.

**Эй-Эл-Джи:** *«Моя акция лучше, Джей-Кей»*.

**Белла:** *«Сначала ты поносишь Джей-Тому, затем оскорбляешь меня, говоря, что я не умею торговать, а теперь, видать, настала очередь Джей-Кея? Человек в свое время управлял собственной частной трейдинговой фирмой, и он по-твоему, не способен выбрать нормальную акцию? Ты настоящий генератор проблем»*.

**Эй-Эл-Джи (робко смеясь):** *«Да нет, я имел в виду совсем другое»*.

(Но этот человек хотя бы иногда мне подчиняется!)

Подначки и шутки в торговом зале не умолкают ни на минуту. Так выковывается настоящая дружба. Чувства не экономятся. Самой интересной личностью всегда является тот, кто больше всех выигрывает. Здесь в ходу шутки всех видов и сортов.

Джей-Том, наткнувшись на строптивую акцию, всегда говорит - *«Эта акция надавала мне по заднице»*.

*«Неуверен, что стоит употреблять такую лексику»*. - откликаюсь я на его реплику.

Доктор Импульс весело чирикает о только что вышедших новостях по акции которой торгует.

*«Ах, Доктор Импульс! Очарование молодости, которой еще многому предстоит научиться»* - шутливо замечаю я.

Недавно Джей-Том наехал на Франчайза за то, что тот раньше времени избавился от перспективной позиции. Я предложил свою версию происходящего - *«Джей-Том, не придирайся к Франчайзу, всем и так ясно, что ты ему завидуешь. Он спешит на свидание с бывшей балериной.. А тебе вечером предстоит менять подгузники»*.

Когда кто-то невпопад высказывается о направлении движения акции, реакция Стива всегда одинакова - *«Чириканье»*. Это значит *«Держи свое мнение при себе и наблюдай за рынком»*.

Однажды Плеймейкер пригласил весь зал в бар, где его сестра работает за стойкой. Весом он килограмм 150 при росте под два метра. Своей кличкой он обязан именно габаритам (playmaker- игрок нападения и американском футболе). Единственное условие, которое он предъявил всем приглашенным - никто не смеет волочиться за его сестрой. В тот вечер Джи-Мэн хорошо набрался и закрыл бар. Лишь неделю спустя мы решились намекнуть Плеймейкеру, что Джи-Мэн приударил за его ближайшей родственницей.

Джей-Тома закрепил за собой место постоянного приглашенного гостя на передаче канала CNBC - *Быстрые деньги, обзор в середине дня*. На первых двух эфирах он выглядел потрясающе, несмотря на отсутствие практики. Репетируя выступление, Джей-Тома выкладывался полностью. Он работал над ответами на пару вопросов, полученных от продюсера передачи. Ответы были отполированы до зеркального блеска, Эй-Эл-Джи помогал ему в этом. Перед отбытием Джей-Томы в здание NASDAQ на Пятой Авеню, где снималась передача Эй-Эл-Джи сказал:

*«Ответы Джей-Томы настолько хороши, что они ими всех ослепят».*

Итак, начинается шоу, но ожидаемый Джей-Томой вопрос задан не был. Вернее, он прозвучал, но бедняга не расслышал первую часть вопроса. В том, что долетело до его ушей, он смысла не уловил. Джей-Тома был сбит с толку. И это происходит в прямом эфире национального телеканала! К его чести надо сказать, что он сумел быстро собраться и продолжить интервью. Но весь торговый зал еще долго смеялся, вспоминая его заминку.

Джи-Мэн был первым, кто запустил на общий монитор видеоролик со сценой из *«Billy Madison»* (комедия о бездельнике, не желающем учиться) - ту, в которой директор колледжа говорит - *«Мистер Мэдисон, только что сказанное вами является одной из наиболее безумных идиотских вещей, когда-либо услышанных мною. Ваш бессвязный и непоследовательный ответ никоим образом не соотносится с тем, что можно было бы назвать рациональным мышлением. Все здесь присутствующие подверглись воистину тяжелому испытанию, слушая вас. Я отказываюсь от выставления оценки этому бреду, и да пребывает с вами милость Божия»*.

Потом Эй-Эл-Джи попросил поставить эпизод с гостем, которому становится плохо во время прямого эфира на канале Fox.

*«Джей-Тома, когда смотришь на этого парня, начинаешь понимать, что ты не так уж и плох».* — заметил Эй-Эл-Джи.

Этим дело не закончилось. Один из наших новых трейдеров, бывший игрок баскетбольной команды колледжа, обладающий неплохим чувством юмора и уверенно чувствующий себя при обмене колкими любезностями, решил поучаствовать в разговоре. Бесстрашный поступок для человека, карьера которого насчитывает два дня живой торговли.

Этот новичок удачно спародировал Джей-Тому, умоляющего теперь уже бывшего ведущего передачи - *Быстрые деньги* Джеффа Мэки - *«Мэки, у меня кружится голова. Я сейчас упаду в обморок. Помогите!»* Торговый зал отреагировал на сценку бурным взрывом хохота.

Джей-Тома не мог не отреагировать - *«Окей, ребята, я вам это еще припомню. Белла, разве человеку, торгующему только пару дней, разрешается поднимать голос в торговом зале?»*

К сожалению, не все трейдеры оказываются в состоянии вписаться в происходящее в торговом зале и воспринять царящую здесь атмосферу. По мере роста фирмы и



увеличения количества трейдеров все труднее бывает соблюдать стандарт корпоративной культуры.

Одним из неписаных правил торгового зала является запрет на извлечение выгоды из затруднительного положения, в котором оказываются коллеги. Думаю, что сейчас и неписаным его назвать трудно. Скажем, если кто-то, имея на руках большую длинную позицию, объявляет о намерении продавать, никто не смеет подрезать позицию этого трейдера или перебежать ему дорогу. Вы должны дождаться пока он закончит процесс выхода из рынка, и только потом пытаетесь продать. Помню, как однажды один трейдер хвастался, что он единственный продавал акцию, по которой у всего остального зала были открыты длинные позиции. Этот проп-трейдер славился тем, что любил продавать наперекор всем в торговом зале. Цена акции упала, почти всем пришлось закрываться в минус, а этот трейдер все продолжал разглагольствовать о своем величии. Один из старших трейдеров перегнулся через стол и ударил его по лицу. Должен сказать, жертва вполне заслуживала наказания!

В одно прекрасное утро, придя в офис, я обнаружил, что выигрываю по моей открытой позиции целых 4 пункта. Ударив по предложению на акции STT, я закрыл 400 акций, положив в карман 1600 долларов - хорошее начало рабочего дня (не забываете, мы редко оставляем на ночь открытые позиции). Эй-Эл-Джи ехидным голосом предположил - *«Представьте, какая прелесть была бы, выиграй вы не 1600, а целых 2000»*.

Я ухмыльнулся в ответ - *«Поздравлять или подбадривать - не твое дело, дорогой. Концентрируйся на негативном»*.

Один из наших ребят достал целую кипу фотографий голов почти всех трейдеров. Не знаю, распечатал ли он их из Facebook, или откуда-то еще. Он нашел видеопрограмму, которая позволяет помещать в нее фотографии людей, включая их в заранее заданное действие. Он выбрал сюжет с Chippendale, прицепив головы наших трейдеров к фигуркам танцоров. Мужчины с оголенным торсом и с головами наших трейдеров кривлялись и принимали сексуальные позы на танцевальном полу. Мы покатывались с хохоту. Если веселое времяпрепровождение не может подвинуть вас на попытку пополнить ряды проп-трейдеров, как насчет статистического анализа?

## **Составление трейдерской статистики**

Каждому успешному трейдеру известны его лучшие торговые настройки. Есть трейдеры, которым достаточно одного взгляда, чтобы распознать великолепную настройку. На начальном этапе карьеры очень важно научиться, правильно оценивать свои действия. Для этого в компании SMB Capital мы пользуемся нашей *Системой отслеживания кушей (ChopTracker)* и общим процессом оценки сделок. Молодым, развивающимся трейдерам необходимо знать какой процент сделок по той или иной настройке закрывается с прибылью. Задайте себе вопрос: повторив тысячу раз один и тот же трейд, сколько побед вы сможете одержать? Не побоюсь повториться: мы ищем настройки с соотношением риск/вознаграждение 1:5, 60 или выше процентов сделок по которым результируются в прибыль.

К примеру, удаются ли вам импульсные трейды лучше, чем открытие длинных позиций при откатах? Если ответ положительный, следует сосредоточиться на задействовании импульсных настроек. Один из наших трейдеров настоящий дока по части импульсных сделок, но он слишком часто открывается по акциям золотодобывающих компаний. Он говорит, что ему удобно торговать ими. Когда эти акции активны, его результаты очень хороши, но время от времени они выходят из игры. Поэтому нельзя утверждать, будто он очень хорошо торгует *золотыми* акциями, его общий результат свидетельствует о другом.

Недавно я похвалил его за то, что он открылся по импульсной акции, которая не была *золотой*. Я послал ему массу электронных сообщений, предлагая воспользоваться своими сильными сторонами и перестать ограничивать себя акциями одного сектора. Каждый раз, открывая позицию по импульсному трейду, я сообщаю ему об этом, стремясь привлечь к ней его внимание.

Джи-Мэн получил инженерное образование. Он обожает заниматься количественным анализом, подвергая ему все, что попадает под руку. Так на свет появилась его *Система отслеживания кушей*. Она регистрирует наиболее удачные для трейдеров акции, самое удачное для торговли время дня, среднюю доходность сделок и тому подобное. Каждый день трейдеры получают распечатку со статистическими данными торговли, что помогает им вносить в работу нужные коррективы.

Это важно. Например, мы узнали, что большая часть наших трейдеров неудачно торгует в середине сессии. Эта информация заставила нас внести соответствующие изменения в работу. Если вы обычно крупно выигрываете при открытии, но затем в середине сессии возвращаете рынку большую часть сгенерированной за утро прибыли, статистические данные помогут революционизировать результат. Для этого надо увеличить объем утренней торговли, а в середине дня, наоборот, свести его до минимума, избрав оборонительную тактику защиты наработанной прибыли.

Не так давно статистическая информация помогла выяснить, что один из самых талантливых трейдеров компании SMB Capital заимел дурную привычку выпрыгивать во все, что движется в середине сессии. Он любит работать с нашими фильтрами. Они приносят большую пользу при правильном применении, снабжая нас множеством торговых возможностей. Но их неправильное задействование агрессивным трейдером, да еще в середине сессии, может стать причиной катастрофы. Этот талантливый трейдер, сделав тысячи полторы на открытии, старался затем увеличить выигрыш до трех тысяч. Похвальное стремление, но не в это время дня, не по этим акциям и настройкам. Провал следовал за провалом.

Он зашел ко мне в кабинет поговорить. Парень явно нуждался во внимании. Некоторых просто усаживаешь за рабочее место и предоставляешь самим себе. Они слушают. Однажды сказанное мгновенно усваивается ими. Они неприхотливы в работе и не требуют особого *технического обслуживания*. Этот трейдер был Марасей Кейри (*Marian Carey*) от трейдинга. Бесед с ним я проводил множество. Может быть, ему просто нравилось, как я с ним разговариваю. Я помню много разговоров с этим трейдером-примадонной. Мне он нравился, поэтому ему вечно удавалось выходить сухим из воды. На этот раз он выглядел подавленным. Я сказал ему - *«Твои результаты совсем небезнадежны. Но тебе надо изменить торговлю в середине дня»*. С профессиональными навыками все было в порядке, но результаты портили недостаточно прибыльные - с точки зрения статистики - торговые настройки. Если ему удастся отказаться от них, показатели торговли будут более адекватно отражать его трейдерский потенциал.

Мы снабдили его планом действий, который подразумевал резкое снижение объемов сделок, приходящихся на середину сессии, и определенные правила торговли, направленные на то чтобы воспрепятствовать проигрышанию четверти прибыли в середине дня. Он должен был заняться поиском настроек, которые можно было без особого риска задействовать в дневные часы. Если ему удалось бы выполнить задуманное, результаты резко пошли бы в гору.

Что касается меня, то большую часть денег я выигрываю по утрам. Лучше всего у меня получаются импульсные трейды. Поделюсь с вами одной из таких сделок, которой недавно посвятил комментарий в своем блоге. Не столь важно вы зубрить настройку, главное - понять, что лучше всего работает для вас. Определившись с удачной

настройкой, я повышаю объем торговли по ней и дольше обычного держу позицию открытой.

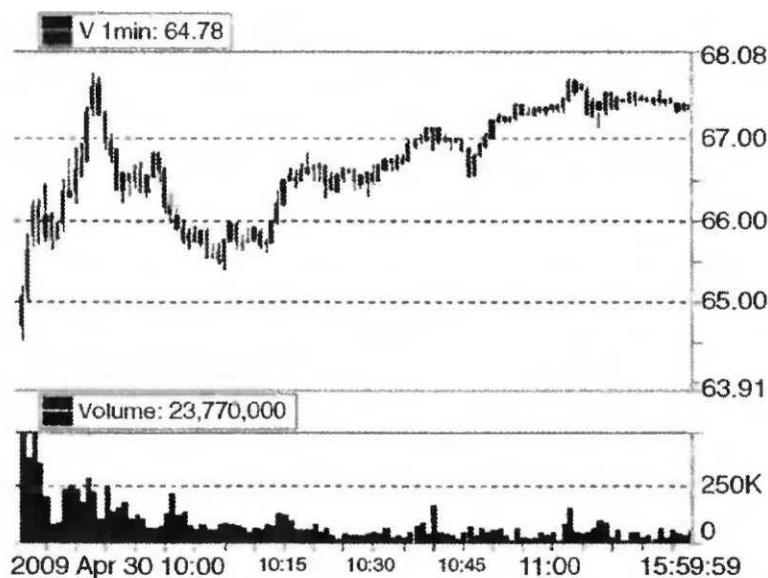
### **Акция V на открытии: там, где я хочу быть**

30 апреля 2009-го года мы увидели это вновь (этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 25 июля 2009-го года, размещенной в моем блоге на сайте [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog)). Такое уже случалось по акциям QCOM, MSFT, теперь настал черед акции V. Сразу после открытия цена понеслась вверх как стрела (см. Рис. 10.1). Заинтересует ли вас то, что по длившемуся 15 минут трейду, я выиграл 3 пункта? Причем настройка этого трейда периодически повторяется. Каждый внутридневной трейдер должен добавить этот трейд в свой арсенал. Обсудим ситуацию. Я слышу это все время: *«Белла, эта акция слишком страшная»*. *«Белла, эта акция слишком сонная»*. *«Я пропустил это движение, потому что торговал акцией PG»*. *«Белла, мне не нравится торговать на открытии»*. *«Белла, я предпочитаю выдержать 15-минутную паузу, и подождать, пока рынок устоится»*.

Все это оправдания, за пропуск прекрасного движения вверх при открытии по акциям QCOM, MSFT, а в тот день - и по акции V. Напоминает гольфиста, не умеющего хорошо пробить клюшкой №3. Этот трейд совсем не страшен. Мое агрессивное обращение с акцией V сегодня при открытии сессии объясняется чрезвычайно сильным закрытием накануне. После объявления о решении Федерального Резерва, цена не опускалась ниже уровня 61.80\$. Она уверенно закрылась в районе уровня 63.50\$.

- Первые же тики подняли ее выше уровня 64\$.
- Первый протестированный бид устоял.
- До следующего уровня сопротивления было еще далеко. Он располагался на цене 67\$.
- Исторически сложилось так, что движения по акции V имеют взрывной характер.
- В списке возможных покупок хедж-фондов и институций акция V числится под первым номером.
- Индексный фонд SPY находился выше уровня 87\$.
- Сильные акции серьезно дорожают после хороших отчетов о доходах.
- Биды все время повышались и хорошо схватывались. Этот момент можно считать ключевым. Когда я вижу такое, то думаю - *«Игра началась»*. Теперь можно позволить себе быть агрессивным.
- Биды так и не упали на всем пути от уровня 64\$ до уровня 67.50\$.

Мне все равно, где закроется акция V. Это был импульсный трейд, который надо было исполнять при открытии. Позже рынок опрокинулся, и акция V полетела вниз. Меня заботит не судьба компании, по акциям которой я открываюсь, а видимая мной модель. Большинство молодых трейдеров ее не замечают. А это легкие деньги!



**Рисунок 10.1. График движение цены по акции V на открытии торговой сессии 30.04.2009**

Итак, он перед вами - трейд, мастерством исполнения, которого, необходимо овладеть. Этой настройкой следует пополнить ваш арсенал и пользоваться ею каждую неделю. Благо рынок предоставляет такую возможность. Тем, кто говорит — *«Белла, эта акция слишком страшна»*, -отвечу - *«Чепуха!»* Ваша задача - стать всесторонним трейдером. Рынку плевать на ваши страхи. Этот трейд работает и приносит прибыль. Разберитесь в особенностях ее исполнения. Преодолейте колебания, справьтесь с дрожью в коленках. Сделайте легкие деньги.

Как-то в субботу мы просматривали пленку. Часа три, не меньше, длился просмотр. Стив предлагал вниманию присутствующих критические комментарии, а я заполнял свой торговый журнал, доедая последние остатки хрустящей пиццы с моцареллой. Очень вкусно! Мой день начался с разговора с трейдером, который сумел совершить прорыв и раскрыться. Должен сказать, он заслужил успех. Парень работал до седьмого пота. Раньше он часто избегал торговли при открытии после того, как несколько раз сильно обжегся. Сегодня он мне сказал - *«Я убиваю акции на самом взлете. Статистически, мои лучшие трейды в последнее время, приходятся на открытие сессии»*. Приятно слышать такое от своих трейдеров. Он знает, как намазать хлеб маслом.

## **Секретный проект X: поиск наиболее передовых методов обучения трейдеров**

Однажды, когда я сидел на диване и притворялся, будто смотрю телевизор, в моей голове неожиданно всплыла блестящая идея. Являясь в прошлом спортсменом, принимавшим участие в соревнованиях, я часто думаю о значении, которое оказывали тренировки на качество моей игры. Чем больше я тренировался, тем лучше выступал в матчах.

Можно ли изыскать способы тренировки наших трейдеров? В моей голове возникли пока еще смутные очертания *Секретного проекта X*.

*Секретный проект X* созрел долго, на его осуществление ушла уйма денег. Помимо материальных проблем пришлось преодолевать и сугубо технические. Проект возглавил Джи-Мэн, который смог найти пути его реализации. Он превратился в инструмент обучения революционного масштаба.

Откуда такое претенциозное название: *Секретный проект X*? Потому, что он изменяет правила и течение всей игры, и я не желаю, чтобы его у меня умыкнули. У меня нет сомнений в его значимости и оригинальности (при всей должной скромности, конечно же).

*Секретный проект X* позволяет нашим трейдерам практиковаться. Мы записываем данные ленты и графиков по активным *Акциям в Игре*. Затем мы градируем данные торговли в соответствии со специфическими трейдинговыми моделями, которые часто используются нами. Нашим трейдерам предлагается поторговать этими особыми трейдинговыми моделями на тренажере. Было время, когда молодые трейдеры испытывали проблемы при торговле с FAZ. Трейдер должен разобраться и особенностях движения FAZ, уметь пользоваться индексным фондом XLF для определения способов торговли FAZ, чувствовать себя комфортно при работе с этим инструментом. Теперь трейдеры могут научиться всему этому на тренажере. При живой торговле вначале обязательно потеряли бы деньги. Лучше сначала потренировать на тренажере открытия позиций по этому биржевому инвестиционному фонду (ETF - Exchange Trade Fund).

Я поместил информацию о трейде по акции V в разделе *Трейдерская статистика*. Некоторым нашим трейдерам психологически было трудно сразу решиться, на работу с акцией V. («Белла, я не хочу торговать акцией V. Это слишком страшно».) Теперь у нас есть возможность записывать движения по акции V во время открытия сессии и усаживать боязливых за тренажер, на котором они под нашим чутким и компетентным руководством могут тренировать трейды по быстрой акции.

Если желаете достичь вершин в какой-либо области необходимо практиковаться. Гениальность *Секретного проекта X* в том, что он позволяет проведение интенсивных тренировок. Частные трейдинговые фирмы заняты поиском оригинальных путей, которые могут привести их трейдеров к успеху.

Обращаюсь к щеголеватому господину, подошедшему ко мне на трейдерской выставке. Надеюсь, эта глава послужит лучшему пониманию вами преимуществ учебы и работы в частной трейдинговой компании. Мы позаботимся о том, чтобы вы входили в рынок по правильным акциям; поможем обойти препятствия и избежать ловушек, которых на рынке пруд пруди; в нужный момент подскажем коррективы, которые следует вносить в торговлю при изменении характера движений на рынке; глубокие карманы партнеров частных трейдинговых компаний - к вашим услугам. Мы не будем таить от вас наши лучшие торговые идеи, наши совместные просмотры записей трейдов помогут лучше разобраться в тонкостях исполнения сделок. Мы научим вас разбираться в статистических данных собственной торговли, время от времени трейдеры в торговом зале будут развлекать вас своими шутками. Менеджмент компании довольно строго будет относиться к соблюдению вами правил торговли. Мы постоянно будем провоцировать вас на овладение новыми вершинами трейдинга. Наблюдая за работающими в торговом зале трейдерами, вы поймете, что значит быть профессионалом. А теперь мой вопрос к вам, мистер Франт: почему вы торгуете в одиночестве? В каждой хорошей частной трейдинговой фирме есть учителя-звезды и имеется программа обучения, по которой воспитываются будущие звезды трейдинга. Такой звездой можете стать и вы.

## Глава 11. Самый лучший учитель

*«Я не обязан побеждать, но я обязан быть правдивым.  
Я не обязан преуспеть, но я обязан жить в согласии с собой».*

*Авраам Линкольн*

Новым трейдерам иногда кажется, что самым лучшим методом учебы может быть копирование действий наиболее талантливых трейдеров. На самом деле, новые трейдеры должны заниматься поиском *наиболее талантливого учителя*. В этом вся суть. Я не верю в старую мантру - *учат те, кто не умеет делать*, потому что в трейдинге есть немало людей, умеющих и то, и другое. Случается, что прекрасному трейдеру недостает ярких личностных качеств, а далеко не великий трейдер - стабильно зарабатывающий, но не самый талантливый превращается в интересного лектора, прекрасного коммуникатора и наставника

Во время одного из интервью потенциальный кандидат хвастливо заявил — *«В мои планы входит стать вашим лучшим трейдером. Могу ли я познакомиться с самым сильным на данный момент трейдером в торговом зале?»* Амбициозный выпускник Лиги плюща был уверен в том, что наилучшим способом научиться работе на фондовом рынке может быть общение с самыми талантливыми трейдерами. Избитые банальности обычно оказываются интуитивно верными, но в случае с постулатом - *учитесь у лучших*, это не так. Новым трейдерам нужно постараться найти лучшего учителя, а не талантливого трейдера. Тем не менее, уверенность молодого человека пришлась мне по вкусу.

Моя философия обучения вызвала широкие отклики в мире частного трейдинга. Мой друг, который управляет процессом тренинга в частной трейдинговой компании, поделился со мной тем, что был далеко не лучшим трейдером в своем торговом зале. Между прочим, в его фирме трудится не один десяток прекрасных трейдеров, и почти все они обучены лично им. Его компания не имеет никакого отношения к *Низшей лиге малых фирм*, о которой я писал в Главе 3.

Можно бесконечно рассуждать о важности процесса, но мои парни бывают в большей степени заинтересованы в моем наставничестве тогда, когда результаты моего трейдинга находятся на верхней строчке таблицы показателей. Не скажу, что они совсем не слушают, когда моего имени нет среди лидеров, но если сказанное мной подкрепляется ведущими показателями по моему торговому счету, на внимание аудитории жаловаться не приходится. В природе человека тянуться к *«горяченькому»*. Стоит оказаться во главе списка самых результативных трейдеров Стиву, Джи-Мэну или Джей-Томе - вокруг них тут же начинает роиться молодняк. Когда я только начинал торговать, было смешно наблюдать, как трейдеры крутятся у стола самого успешного трейдера, имени которого они иногда и не знали.

На некоторых трейдеров доска, на которой вывешивается таблица результатов, действует гипнотически. Одного нашего трейдера от нее не оттащить, он постоянно ходит рядом с доской. Вид этой таблицы гипнотизирует его так же, как Скарлетт Йохансон - всю остальную часть мужского населения. Однажды я спросил его — *«Неужели ты думаешь, что мы будем экзаменовать тебя по этой таблице?»*

Один из наших бывших трейдеров проводил у доски столько времени, что было непонятно, когда он успевает торговать. Возможно, он все еще был бы с нами, если бы тратил больше времени не на изучение результатов торговли других, а на учебу. У нас есть очень подробная и современная клиринговая программа, позволяющая отслеживать цифры всех наших трейдеров. Таким, как этот трейдер, подобные программы не нужны. Он напоминал ученика средней школы, этакую ходячую *Бейсбольную энциклопедию*, которому известны результаты всех товарищей и тех, с кем еще только предстоит подружиться. Интерес человека к деятельности других людей

вполне естественен, особенно если сравнивать их с собой. Но такого рода мышление идет во вред молодым трейдерам.

*«Майк разве не имеет смысла учиться у лучших?» — спрашивают меня люди, - «Ведь для того, чтобы стать лучшим из лучших, надо учиться у лучших, не так ли?»*

Нет, не так.

Если было бы так, Стив и я сейчас сидели бы в торговом зале вместе с нашими друзьями, многие из которых - в числе лучших на Уолл-стрит. В жизни все происходит несколько иначе.

Задумайтесь над тем, что самые лучшие профессиональные тренеры не были выдающимися спортсменами:

- Фил Джексон: 10 раз выигрывал бейсбольный чемпионат, но ничем не проявил себя как игрок в The New York Knicks.

- Билл Беличик: трехкратный чемпион *Super Bowl* в качестве тренера, вообще не имеет опыта выступлений за профессиональный футбольный клуб; играл за выступавшую в III дивизионе команду университета Wesleyan University, более известного своими поэтами, художниками и писателями.

- Пэт Рили: руководимые им команды 5 раз становились чемпионами НБА, но в бытность свою игроком он, как и Джексон, находился на вторых ролях, набирая в среднем семь очков за игру.

- Айзея Томас: баскетболист, входящий в число 50 лучших игроков НБА, в составе Detroit Pistons два раза становился чемпионом, его имя украшает *Зал славы*. Томас разрушил три команды, в которых работал тренером. Дело зашло так далеко, что когда весной 2009 года его назначили главным тренером Florida International University, спортивный директор назвал его *Айзеем Томпсоном*. Очень обидно.

То же самое происходит в студенческом баскетболе.

- Рик Питано: обладатель титула чемпиона NCAA (National Collegiate Athletic Association - Национальная университетская спортивная ассоциация) и участник пяти плей-офф (будучи тренером трех разных команд). Питано, делегировавший в НБА массу игроков, сам никогда не выступал на профессиональном уровне.

- Джино Ариемма: привел женскую баскетбольную команду университета Коннектикут к семи титулам NCAA. В молодости, выступая за скромный университет West Chester University, ничем себя не проявил.

- Наконец, мой любимый *Коуч Кей* - Майк Кржижевски: в его тренерском активе - 4 титула NCAA, но сам он после учебы в West Point никогда не играл на профессиональном уровне.

Эта примеры можно продолжить, тенденция имеет общий характер и ими исчерпывается.

Джо Торре (профессиональный игрок в бейсбол и тренер, с 1996 по 2007 тренировал Yankees) является редким исключением. Великий бейсболист, девять раз, входивший в сборную - *Всех звезд*, превратился в не менее великого тренера. Мы с отцом провели много летних вечеров на старом стадионе Yankees, в полной мере наслаждаясь его уверенным, классным руководством в период доминирования команды в 90-ых.

Шакил О'Нил как-то сказал о Филе Джексоне, своем бывшем тренере — *«Когда генерал хладнокровен, войска сохраняют спокойствие»*.

Если из великих спортсменов не получаются великие тренеры, почему трейдеры-новички стремятся выбрать себе в наставники лучших трейдеров?

Я обратился с этим вопросом к самому лучшему, из всех мне известных, учителю трейдинга доктору Брегу Станбарджеру. Он ответил следующим образом - *«Многие великие тренеры в прошлом были приличными игроками, хотя и не звездами. Они знали игру, хорошо разбирались в ее тонкостях, но их страстью была работа с молодыми игроками, их*

*обучение и развитие. Тренерским искусством они овладевали с таким же упорством, с каким великие игроки тренировались перед выходом на площадку. Надо знать, что именно заставляет твое сердце учащенно биться, в чем ты силен». В самую точку! Грамотный комментарий наставника многих трейдеров-наставников.*

Для того, чтобы превратиться в великого трейдера, нужны совсем иные качества, нежели те, что необходимы при становлении великого наставника. Трейдер-звезда должен великолепно распознавать торговые модели и обладать железной дисциплиной. С другой стороны, для наставников-звезд характерны следующие свойства:

- Одержимость поиском оптимальных методов обучения;
- Высокая мотивация;
- Способность к коммуникации;
- Учет особенностей стиля трейдера;
- Выдержка;
- Понимание того, в какие моменты следует проявлять твердость;
- Отсутствие эгоизма;
- Приверженность интересам компании;
- Вера в ученика.

В этой главе объясняется, каким образом успешный поиск талантливой наставника и понимание внутренней сути проблем, с которыми сталкивается трейдер, приводят к улучшению качества торговли.

## **Вечная неудовлетворенность**

Перед началом нового тренировочного курса в компании SMB Capital, я вновь и вновь просматриваю программу обучения, которую мы со Стивом составили два года назад, пытаюсь найти в ней слабые места и внести необходимые дополнения. Так в программе появился вебинар, который сейчас является нашим лучшим инструментом тренинга. Перед началом последнего потока мы включили в программу обучения, изучение сопровождаемых аудиокомментариями видеозаписей прибыльных сделок. В настоящее время мы собираемся добавить в учебный план - *Секретный проект X*. Осуществляемая в нашей компании программа обучения будет постоянно обновляться.

Хорошего трейдера никогда не покидает стремление работать лучше. Он все время просматривает графики в поисках перспективного трейда и подвергает тщательной переоценке правила риск менеджмента, которых придерживается в своей торговле. Хороший учитель занят поиском наилучших способов обучения. Создание наших вебинаров, обучающих видеопрограмм, составление повесток дня утренних собраний, разработка описаний торговых моделей и постоянное улучшение учебной программы - на все это уходят годы кропотливого труда, подчас охватывающего все наше рабочее время.

Однажды я услышал от трейдера вопрос - *«Белла, в какой области ты наиболее конкурентоспособен?»*

Находясь среди трейдеров, я чувствую себя достаточно непринужденно. Джо Торре эпохи великолепной серии Yankees, тоже всегда был спокоен в компании игроков. Что бы ни происходило на поле, когда камера находила Торре в дагауте (dugout - скамейка запасных на краю бейсбольного поля), на его лице никогда не отражалось волнение. Хладнокровие учителя производит впечатление на учеников. Всегда оставаться спокойным и обнадеживающим должен и я - это часть моей работы. Не следует воспринимать это, как признак недостаточной страстности и конкурентоспособности. В плане разработки тренинг-курса я многим дам фору. Предмет моего главного интереса - создание и руководство самой лучшей на Уолл-стрит фирмой с программой обучения внутридневной торговле акциями, а также рост компании. Это является



самым большим вызовом для меня и наилучшим способом применения талантов. Меня больше не волнует перспектива превращения в лучшего трейдера на Уолл-стрит. Эта мечта теперь удел тех, кого я обучаю.

Мордворот - менеджер нашего торгового зала и крупный эксперт по чизбургерам (он утверждает, что самые лучшие в JG Melon - знаменитый своей салонной едой нью-йоркский паб), а также один из самых дисциплинированных трейдеров из числа тех, кого мне приходилось обучать, - любит подшучивать над нашей программой обучения: по его мнению, она сильно изменилась в лучшую сторону с тех пор, как он сам проходил ее два года назад. Конечно, в этом ты прав, дорогой любитель бургеров. А еще через пару лет она будет намного лучше и совершеннее, чем сегодня. Наш новейший инструмент - *Секретный проект X* — стоил уйму денег. На его разработку потребовалось много времени и усилий. Это была моя идея. Можете назвать ее навязчивой, но размышляю я о ней постоянно. Фирма тратит много денег и времени на полноценное обучение своих трейдеров.

### **Высокая мотивация**

Великому трейдеру может не доставать стимула для создания действенной программы обучения. Зарабатывающему миллионы долларов, незачем озадачивать себя вопросами о том, как помочь новичкам овладеть азами профессии. Если компании SMB Capital удастся заполнить торговый зал 150 успешными трейдерами, чувство личного удовлетворения, равно как и финансовое вознаграждение партнеров окажется более чем достаточным. Нечего и говорить о том, что я мотивирован. Возможно, наступит день, когда о Стиве и обо мне буду говорить, как о Джулианах Робертсонах частного внутридневного трейдинга (Джулиан Робертсон - один из известнейших руководителей хедж-фондов, глава Tiger Management Corp.; под его прямым или косвенным патронажем начиналась карьера трейдеров, которые руководят сегодня более 50 хедж-фондами; его протеже часто называют Tiger Cubs).

Мой бизнес партнер Стив признан одним из лучших внутридневных трейдеров фондового рынка. Мое первое предложение о создании частной трейдинговой фирмы было встречено им со смехом, - «С какой стати я стану заниматься этим?» Стив немедленно вычислил возможные убытки от наставничества. Отсутствие, какого бы то ни было интереса с его стороны, было совершенно очевидным.

Что касается меня, я смотрел на это, как на особого рода вызов, считая, что полнее сумею проявить себя в процессе управления фирмой. Просто трейдинга, мне уже не хватало.

После того, как я предложил вниманию Стива свое видение будущей компании, он всерьез задумался над предложением. Его первую реакцию я проигнорировал.

Я просто начал работать над организацией компании, постепенно вовлекая Стива в процесс. После того, как он погрузился в работу, времени на возражения уже не оставалось. Знаю, что Стив иногда готов убить меня, когда на выходных мы загружены делами, которыми обычные трейдеры никогда не занимаются. Со временем мы оба пришли к убеждению, что создание прекрасной программы обучения с лихвой вознаградит нас за все лишения.

### **Четкая коммуникация**

Хороший учитель обладает прекрасными навыками общения. Великолепный трейдер вполне может оказаться косноязычным и некогерентным. Вскоре после того, как я начал торговать, мне захотелось поближе пообщаться с лучшим трейдером нашей фирмы. Разобрать речь бывшего русского чемпиона по шахматам оказалось очень

трудно. Это был прекрасный и умный (кто бы сомневался!) человек, однако помимо вполне объяснимых трудностей с английским, по-видимому, ему не хватало природного таланта коммуникации. Многие великие трейдеры не в состоянии связно донести до собеседника суть своей методологии (возможно, роль здесь играет и отсутствие желания помогать конкурентам).

Компания SMB Capital интересовалась открытием офиса в Индии, и у нас состоялась встреча с предпринимателями. Мы планировали найти одного хорошего трейдера, провести его через нашу систему обучения, чтобы позже он сумел сам организовать курс, выпускники которого будут работать в торговом зале филиала. Поднявшись из кресла в нашем бывшем конференц-зале, температура в котором иногда напоминала сауну, я подошел к белой доске и написал на ней:

- Успешный трейдер;
- Система обучения компании SMB Capital;
- Преподаватель;
- Наставник;
- Менеджер;
- Рекрутер;
- Руководитель по развитию.

Я объяснил присутствующим, что все это отдельные рабочие позиции, которые понадобятся для успешного функционирования трейдингового офиса в Индии. Найти успешного трейдера непросто, тем более такого, который согласится выучиться нашему методу и следовать ему в работе. Но даже после этого вероятность того, что этот успешный трейдер окажется хорошим наставником, чрезвычайно мала. Мы предложили принципиально иную схему бизнеса, при которой компании SMB Capital отводилась более существенная роль в обучении и администрировании команды трейдеров. Сообразительные бизнесмены мгновенно уловили суть предложения по реструктурированию бизнес-плана. К сожалению, им показалось это слишком накладным.

Недавно я обедал в ресторане с одним очень сильным трейдером -настоящей суперзвездой частного трейдинга, - обладающим прекрасными коммуникативными способностями. Мы обсуждали импульсный трейдинг, и он, рассказав о том, что испытывает трудности при обучении других импульсному трейдингу, поинтересовался моим опытом в этой области. Разница между нашими трейдинговыми потенциалами очень велика, мы как бы выступаем в различных лигах. В то же время, он удивился, узнав о моем более эффективном способе обучения импульсному трейдингу. Это очень сложная задача, но хорошему учителю по силам справиться с обучением импульсному трейдингу. У меня это получается хорошо.

Чип и Дэн Хиты в своей книге «Сделано навеки» (*Chip & Dan Heath, Made to Stick*) пишут, что передаваемый блок информации должен быть:

- Простым;
- Неожиданным;
- Конкретным;
- Заслуживающим доверия;
- Эмоциональным;
- Должен включать в себя истории. Нам, тренерам, при обучении подопечных следует руководствоваться

вышеозначенными критериями. Подобно тому, как великий трейдер умеет определить ключевые технические уровни, великий учитель должен уметь донести до учеников важные положения трейдинга. Хватит ли у великих трейдеров усидчивости и умения сделать это?

## Закладка прочного фундамента

Незаурядный трейдер может создать торговую систему, пользоваться которой вы не сможете в силу того, что ваш профессиональный уровень будет для этого недостаточным. Изохрененная торговая система может оказаться слишком сложной для того этапа трейдерской карьеры, на котором вы находитесь в данный момент. В отличие от опытного трейдера, вам будет трудно определиться с моментом времени для открытия позиции на 70 тысяч индексного биржевого фонда SKF. Если после открытия позиции цена пойдет против, ваших навыков может оказаться недостаточно для того, чтобы справиться с такой позицией. Для начала лучше ограничиться тремястами SKF.

Стабильно зарабатывающие трейдеры постоянно анализируют свои торговые системы. Они вносят в них коррективы каждый месяц, каждый день, а иногда и прямо во время торговой сессии. За все время своей карьеры мне приходилось шесть раз коренным образом изменять торговую систему. Я пережил на рынке азиатский финансовый кризис, бум высокотехнологических акций, интернет-бум, взрыв интернетовского пузыря, 11 сентября, рынок с ограниченным диапазоном движения и едва не состоявшийся коллапс банковской системы. Каждый день приносит что-то новое. Не существует никакой *системы*, которой можно научиться. Надо развивать профессиональные навыки, которые позволят в нужный момент времени внести в торговлю нужные изменения.

Новичок на рынке должен начать с овладения основами. Изучающие архитектуру студенты не начинают с проектирования небоскребов. Молодому трейдеру следует сосредоточиться на развитии навыков трейдинга, дисциплине и контроле над эмоциями. Он должен заложить прочный фундамент будущей карьеры. Начинать надо с простых и проверенных торговых моделей. Проще говоря, молодой трейдер должен сначала научиться торговать.

## Акция RIMM: учиться торговать

Один из самых доброжелательных и веселых трейдеров нашей компании однажды пожаловался на то, что его выбило из трейда по акции RIMM. На утреннем совещании мы идентифицировали уровень на цене 82\$. Стив сообщил о намерении открыть короткую позицию от этого уровня. Мы даже провозгласили RIMM лучшей акцией для утренней торговли. (Перед каждым открытием в блогах компании SMB Capital в Twitter и StockTwits размещается информация о лучшей торговой идее на утренние часы.)

Этот трейдер показал мне запись своего трейда и рассказал, как после входа по цене 82\$ его выбило на уровне 82.32\$. После того, как позиция была закрыта в минус, акция RIMM сразу провалилась до уровня 79\$. Какой-то охотящийся за стоп-лосс ордерами маркет-мейкер, заставил нашего трейдера купить на внутрисдневном максимуме! Объяснив происшедшее, парень направился к своему столу продолжать работу. Казалось, он смирился с тем, что его обыграли.

Моя реакция? «*Ты же не шутишь, не так ли?*» Неужели он и в самом деле сидел на моих лекциях? Наверное, несколько занятий он пропустил. Никто и никогда не говорил ему о том, что трейдинг прост настолько, что можно продать на уровне сопротивления и потом ждать обвала. Правда, иногда обвалы случаются через секунду после открытия короткой позиции. Таким трейдам можно радоваться. Но вы также должны уметь торговать. В данном случае имеется в виду умение обращения с фальшивыми прорывами, который произошел по акции RIMM.

Попытаемся разобраться с ложным маневром акции RIMM и с тем, какие действия следует предпринимать в подобных случаях.

Технический уровень располагается на цене 82\$. Есть трейды, при которых этот уровень будет удержан, после чего цена отправится вниз. При открытии, когда волатильность особенно велика, возрастает вероятность пробития такого рода уровней. Вполне возможно что, оказавшись на какое-то время выше сопротивления, акция RIMM стряхнет с себя слабые короткие позиции.

Конечно, вблизи уровня 82\$ по акции MMM надо продавать по определению. Но открытие короткой позиции надо собирать по кусочкам, постепенно. Вы продаете небольшое количество акций у уровня 82\$ и наблюдаете за тем, как ведет себя цена. Если она оказывается над уровнем 82\$, можно продать еще немного, скажем, по цене 82.17\$, так как следующий уровень сопротивления находится на цене 82.25\$. Когда акция RIMM оказывается выше, надо или немедленно закрывать позицию, или выдержать небольшую паузу и выяснить, может ли цена удержаться над уровнем сопротивления. Если вы закрылись, а цена возвратилась под уровень, надо опять входить в позицию. Вновь открыв короткую позицию, можно чувствовать себя относительно спокойнее, так как сейчас на рынке скопилось большее количество краткосрочных длинных позиций, открытых выше уровня 82\$ и они вынуждены будут либо просто закрыть их, либо перевернуться.

Вы должны быть в состоянии торговать на этом уровне при более сложных ситуациях, нежели удержанный оффер на цене 82\$. Такие трейды на уровне сопротивления при открытии сессии, могут протекать по различным сценариям. Вы должны научиться работе со всеми этими подмножествами. Общая картина остается неизменной. Речь идет об уровне сопротивления, вероятность пробития которого меньше, чем шансы на падение цены. Воспользуйтесь предоставленной возможностью.

При должной подготовке вы сможете управиться со всеми вариантами развития событий по акции RIMM в районе уровня сопротивления по цене 82\$. Образ трейдерского мышления, подразумевающий простое следование заранее выявленным уровням и выставление стоп-лосс ордера, представляется недостаточным. Если вы ограничиваете себя подобными рамками, вам не останется ничего иного, как жаловаться на несправедливость после потери денег. Рынок не поощряет ленивых трейдеров, думающих, что достаточно просто купить по такой-то цене, а потом продать по такой-то.

Посвященная трейдингу выставка 2009-го года запомнилась мне не только речью, которую пришлось произнести перед аудиторией, но и абсурдной трейдинговой системой, которая там продавалась. Людям предлагалось покупать, когда экран окрашивался в зеленый цвет, и продавать, когда он становился красным. Экспозицию фирмы-продавца посетило больше потенциальных клиентов, чем наш стенд за все выходные. Каждый, кто считает трейдинг настолько примитивным делом, заслуживает неизбежных последствий.

Рынок постоянно изменяется. Паттерны, которые еще вчера приносили деньги, завтра могут перестать работать. Трейдеры должны развивать навыки, которые помогут им корректировать свои действия по мере необходимости.

## **Вы говорите томат, я говорю томато**

Один из наших наиболее успешных трейдеров как-то в сердцах сказал мне, что завидует Стиву. Стив может отслеживать одновременно восемь открытых позиций, как какой-то суперкомпьютер. Мне известно множество примеров того, как в частных трейдинговых компаниях копирование действий ведущих трейдеров приводило к печальным результатам. Неопытные новички не в состоянии справиться со сложными торговыми моделями, которые практикуются трейдерами-звездами.

Опытный педагог поможет вам овладеть всесторонними навыками торговли, после чего вы получите возможность определиться с собственным стилем трейдинга. Важность такого подхода отметил защитник Los Angeles Lakers, Дерек Фишер, сказав о своем тренере Филе Джексоне, о котором мы уже упоминали - *«Он не пытается контролировать игроков, а дает нам возможность быть теми, кто мы есть»*.

Готовясь к написанию этой книги, я наткнулся на историю о Борисе Штайне из Stein Management, LLC - программном трейдере, худший момент карьеры которого пришелся на период, когда он, пытаясь механически копировать действия знаменитых трейдеров, потерял уйму денег.

В интервью, данном журналу *Trader's World*, господин Штайн вспомнил о болезненном опыте подражания:

*«Когда я начал торговать в 1996 году, мне захотелось применить на практике почерпнутые из книги сведения касательно выставления стоп ордеров. Я разместил выше текущей цены стоп ордер на покупку S&P, и когда он исполнился, поставил защитный стоп-лосс ордер под текущей ценой. Оба ордера были выставлены на уровнях, в полном соответствии с приведенными в книге рекомендациями, и я ни при каких обстоятельствах не собирался их сдвигать, поскольку перемещение ордеров в книге называлось величайшим трейдерским грехом. Вскоре после исполнения стоп ордера на покупку, индекс S&P камнем полетел вниз, и мой стоп-лосс ордер, сработал. Выбив меня из рынка, S&P опять отправился вверх. Мои потери составили 5 тысяч долларов за 25 минут. Цена моей покупки точно совпала с дневным максимумом, а цена продажи - с минимальной ценой дня. И по сей день не могу поверить в это»*.

Вполне вероятно, что какая-то смышленная маркет-мейкерская акула распознала при выставлении заказов руку неопытного новичка и относительно легко лишила его пяти тысяч долларов. К счастью, Штайн быстро понял, что нельзя подражать действиям звезд трейдинга, предварительно не овладев базовыми принципами работы на фондовом рынке. Ему надо было разработать собственную систему.

Мы в компании SMB Capital придерживаемся стиля активной краткосрочной торговли. Некоторым трейдерам я посоветовал перейти в другую компанию, так как принятый у нас стиль трейдинга не очень подходил им. Эд Сейкота следующим образом высказался по этому поводу в книге - *«Маги рынка» (Market Wizards)* - *«Самой лучшей системы не существует так же, как и самой лучшей автомашины. Однако, возможно, существует машина, лучше всего подходящая вам»*. Эти трейдеры хорошо чувствовали себя при медленном, более долгосрочном трейдинге, принимая решения, они опирались на данные фундаментального анализа, подобные тем, что принимает во внимание инвестиционный банкир в процессе составления балансового отчета. У них не получалось следить за всеми нашими индикаторами и принимать торговые решения за сотые доли секунды. Компания SMB Capital не могла служить подходящей для них трейдинговой нишей.

## **Покоритель графиков**

Одним из тех, кому пришлось покинуть компанию SMB Capital по причине несовместимости стилей торговли, был трейдер, который мне очень нравился во время курса обучения. За привычку лазать по графикам, его называли Покоритель графиков (*Chart Climber*). Мозги его были устроены довольно любопытно. Покоритель графиков присылал мне на электронный почтовый ящик статьи из *The New Yorker* и *The Onion* (американские журналы), которые я пропустил. Перед выборами 2008-го года он развлекал нас интересными сентенциями о государственной помощи банкам-банкротам, Пакистане и увеличении налогов.

Этот бывший проп-трейдер был зарегистрирован на массе интернет-ресурсов, общался с другими трейдерами на форумах и в чатах. Много лет он занимался довольно-таки нудной работой, поэтому, оказавшись среди нас, наслаждался новой для него атмосферой на полную катушку. На первом этапе существования компании SMB Capital мы на правах субарендатора обитали в офисе другой компании. Выделенного нам места на всех не хватало, и мне предложили уволить Покорителя графиков. Я отказался.

Это было одной из причин, побудивших нас заняться поиском нового офиса. Фирму делают трейдеры, а не люди из бэк-офиса. Стиву и мне было лучше известно, кого следует уволить, а кого оставить, ведь мы сами трейдеры. Во время совещания, на котором решался вопрос перехода в другой офис, я высказался довольно откровенно - *«Главными в трейдинговой компании являются трейдеры. Именно им решать будущее компании. Компания всегда будет управляться трейдерами, и работать для трейдеров. Никто не принудит нас к увольнению наших трудолюбивых трейдеров, пусть даже не самых сильных, до тех пор, пока они выкладываются на работе и прогрессируют»*. Покоритель графиков был самым оптимистичным трейдером из всех, кого я обучал. Удачно провернутый трейд перед самым закрытием станет единственным, о котором он будет вспоминать в течение целого месяца. Он был похож на любителя гольфа, во время попок в клубе вспоминающего лишь о том, как однажды загнал в 18-ую лунку мяч с 80 футов.

Время шло, а Альпинисту графиков все не удавалось начать уносить деньги с рынка. (Арендодатель, советовавший сэкономить на нем офисное пространство, в конечном итоге оказался прав, но момент времени для его предложения был выбран неверно и, что еще важнее, обоснования никуда не годились). С нашей стороны было бы нечестно заставлять его верить в то, что присутствие в компании SMB Capital будет содействовать его прогрессу как трейдера. Не то, чтобы мы теряли из-за него много денег, просто наша компания ему не подходила. И мы позволили Покорителю графиков уйти.

Любопытным читателям сообщу, что он все еще присылает мне интересные статьи и забегает время от времени к нам в офис. Этот трейдер нашел себе нишу, став успешным фьючерсным трейдером.

## **Взгляд внутрь**

Молодые трейдеры, желающие добиться успеха, должны заниматься самоанализом. Большинство новых трейдеров нуждается в улучшении качества исполнения наиболее удачных для них формаций, они должны входить по ним в рынок, как можно более чаще и постепенно, шаг за шагом увеличивать объемы. Не менее важно постараться справиться с ментальными слабостями. Одновременно с этим, неопытным трейдерам следует все время стараться увеличить количество торговых моделей в своем арсенале. Таков путь, ведущий к увеличению доходности торговли.

Трейдерам следует помнить о словах Авраама Линкольна, говорившего о необходимости дисциплины *во имя лучших ангелов нашего естества*. Плохие трейдеры склонны винить в неудачах торговые платформы или тех, кто сидит рядом с ними. Текущее состояние счетов предмет их бесконечных жалоб. Они нудят по поводу вещей, находящихся вне их контроля - несправедливой системы налогообложения, стоимости сделок, платы за торговую платформу. Желающие оправдаться всегда найдут такую возможность.

В то же время, как правило, это те же самые трейдеры, которые упускают легкие трейды, никогда не ополчаются против демонов своей натуры и не задумываются над

тем, чтобы завести подробный журнал торговли. Они переживают - *«Ах, если бы я учился у лучшего трейдера на Уолл-стрит, мои результаты были бы лучше»*. Я так не думаю.

К примеру, один мой знакомый трейдер часто выходит из рынка раньше времени. В его арсенале очень мало паттернов типа - *Купи-и-Держи*, ему больше по вкусу быстротечные трейды. Недавно его попросили сменить рабочее место, и он оказался в окружении трейдеров, которые неплохо разбираются в общей картине рынка. Этому молодому трейдеру нужно научиться идентификации сделок, удобных для удержания. После этого он уже сможет переходить непосредственно к овладению техникой удержания, что поможет ему избавиться от порока поспешного закрытия позиций. Преодоление пороков трейдинга является процессом медленным и кропотливым. Если посадить этого молодого человека рядом со Стивом Коэном, проблема преждевременного выхода сама собой не разрешится (конечно, если мистер Коэн не прикажет ему удерживать позиции под угрозой увольнения).

## **Тренировка выдержки**

Великому трейдеру для работы с молодежью может не хватить терпения. Возможно, он не горит желанием играть роль наставника или просто разочарован неспособностью своего подопечного *понимать* происходящее на рынке так же быстро, как он сам.

Временами и меня посещают такие мысли. Один из наших талантливых трейдеров отнесся к введению дневных ограничений на убытки без особого энтузиазма. Но самому ему было трудно удержать заработанные во время открытия деньги. Как уже говорилось, согласно принятым в компании SMB Capital правилам торговли, не допускается убыток в середине сессии более 30 процентов от суммы, которая получена в утренние часы. При нарушении этого правила, на следующий день трейдеру уменьшают покупательную способность - на одну торговую сессию вводится ограничение на количество лотов.

Однажды в прошлом этот молодой трейдер уже проигрывался в пух и прах в середине сессии. По существу, этот лимит на убытки был введен из-за таких как он. Стив послал ему электронное письмо, в котором информировал о скором введении в действие ограничений на убытки, на что новичок отреагировал с раздражением. В ответном письме симпатичный юноша заявлял о том, что считает решение несправедливым и сожалеет о том, что руководство компании обращается со своими трейдерами, как с какими-то пятиклассниками. Надо сказать, что залетал в середине дня он не раз и не два. И новое правило было введено для его же пользы.

Великому трейдеру могло не хватить терпения и выдержки для спокойной реакции на такое письмо. Великий трейдер просто сказал бы новичку - *«Заткнись и закругляйся с убытками в середине дня»*. Неприятно вспоминать о сцене, которую пришлось наблюдать в одной из частных трейдинговых компаний, где я торговал в свое время. Сильный и опытный трейдер резко оборвал подающего надежды молодого трейдера - *«Ты закончил здесь. Убирайся из нашего зала. Иди и теряй деньги где-нибудь в другом месте»*.

Во времена моей со Стивом трейдерской карьеры, в качестве меры педагогического воздействия, использовались отжимания. Допустивший ошибку трейдер должен был сделать сто отжиманий. Исследование показывает, что только 20 процентов детей и взрослых способно пройти через такое унижение без эмоционального или психологического ущерба (Бобби Найт - баскетбольный тренер, известный своим неоднозначным поведением в отношении судей и игроков, наверняка не согласился бы с этим). Для нейтрализации психологических последствий одного негативного замечания требуется, по крайней мере, четыре позитивных комментария. Марк Твен писал - *«Хорошего комплимента мне хватает для того, чтобы прожить пару месяцев»*. Все трейдеры разные. На некоторых вообще не стоит повышать голос - это их травмирует.

Другие обратят внимание на замечание, если только прокричать его во всю мощь легких. Наставникам следует хорошо подумать, прежде чем начать говорить с трейдерами. Обращение с ними должно строиться с учетом индивидуальных особенностей и обратной связи.

Я проводил свой столько раз отсроченный отпуск на избежавших губительного воздействия времени отмелях Отер-бэнкс (320-километровая полоса барьерных островов побережья Северной Каролины). Мне позвонил один из наших трейдеров, торговавший из дома. В недавнем прошлом он прошел специальную программу обучения в Швейцарии, чтобы лучше разобраться в работе финансовых рынков. В прошлом этот трейдер был профессиональным поп-музыкантом, поэтому назовем его Поп-трейдером (*Pop Trader*). Он хотел переговорить со мной. Парень попал в неприятную полосу и потерял так много, что Стив прикрыл его торговый счет. Несмотря на фактическое увольнение, возможность продолжения наших взаимоотношений сохранялась.

На выходных он прислал мне подробный анализ своей торговли. Надо сказать, что Поп-трейдер очень приятный и милый в общении человек. В спокойных и уважительных выражениях он дал понять, что рассматривает закрытие торгового счета, как преждевременное и необоснованное. По словам Поп-трейдера, он концентрировался именно на том, что мы постоянно проповедуем - на неуклонном и постепенном улучшении стандарта работы, поэтому считает свое увольнение несправедливым. Меня это вывело из себя. Можете сколько угодно критиковать фирму, которую мы создали с нуля, но не смейте называть наши решения несправедливыми!

Результат нашего торгового зала в августе 2009-го года был выше среднего по Уолл-стрит, а он понес убытки. Наши трейдеры работали с *Акциями в Игре*, а он день за днем занимался каким-то почти неподвижным мусором. Почти все в торговом зале научились обращению с импульсными акциями, а он боялся дотронуться до них. Поп-трейдер все время запаздывал с выходом из рынка, когда цена шла против его позиций.

У меня было чувство, что нашу мантру - *прогрессируйте ежедневно*, он использует в качестве оправдания. Было совершенно очевидно, что он не делает все возможное для повышения качества своего трейдинга. Он влезал в рынок по неправильным акциям, будучи неспособным, преодолеть банальный психологический барьер, и всеми силами сопротивлялся нашим призывам перейти на торговлю *Акциями в Игре*. В достаточно жестких выражениях я указал ему на плохие результаты и отсутствие прогресса.

Поп-звезда слушал меня, не перебивая. В конце концов, справившись с раздражением - в этом мне помог прекрасный вид океана, на который я смотрел, - я предложил ему написать письмо с перечислением проблемных вопросов, над которыми следовало поработать. Поп-трейдер согласился, и разговор на этом закончился.

Немного отойдя, я понял, что совершил ошибку. Я не слушал собеседника. Поп-звезда был не из тех, кто откликается на громкий тон. На меня раздражающе подействовало то, что меня отвлекли от процесса отдыха, и я сорвался - позволил себе грубость. Разговор не пошел ему на пользу, ничего нового и полезного для него не прозвучало. Повесив трубку, я почувствовал себя смущенным. Честно говоря, я не был морально готов к такому разговору, потому что находился на столь долгожданном отдыхе. Письма от Поп-трейдера я так никогда и не получил.

Джон Вуден пишет в своей книге - *«Вуден о лидерстве» (Wooden on Leadership)* — «Многие лидеры не в полной мере оценивают то, что, говоря человеку о том, что он должен сделать, вы должны научить его делать это. Этот процесс требует терпения и выдержки». Будучи учителем трейдинга, вы должны объяснить ученикам, почему следование правилам



отвечает их интересам. Совершенно необходимо донести до молодого трейдера важность того или иного правила торговли. Великий спичрайтер и сотрудник газеты *Wall Street Journal* Пегги Нунан в книге -«Вспоминая добрым словом» (*On Speaking Well*), утверждает — *«В речах всегда больше всего трогает логика»*. Хорошие учителя стараются четко обосновать свои доводы. Быть боссом, не значит заставлять людей слепо следовать правилам. Вы можете возразить, и возможно вы будете правы, но, по крайней мере, это непедагогично.

### **Проявлять жесткость**

Наставник должен бросать вызов своим ученикам. Я соперничаю молодым трейдерам. Торговать на финансовом рынке очень трудно. Упорно работающий трейдер заслуживает терпеливого отношения, даже если пока он не достиг приличных результатов. В то же время, необходимо соблюдать стандарты. При нарушении трейдерами базовых принципов трейдинга, с их чувствами никто считаться не будет. Иногда необходимо привлечь внимание трейдера, повысив на него голос. Случается, что дела в торговом зале идут из рук вон плохо, или трейдер работает ниже своих возможностей. Тренер Кей во время интервью с Чарли Роузом (американский телеведущий и журналист) сказал — *«В плохие времена приходится сильно выражаться»*. Мы проводим тысячи часов с нашими трейдерами. Время от времени задачи коммуникации требуют страстного, повышенного тона, который даст почувствовать трейдерам важность происходящего.

В феврале 2009-го года меня так расстроили действия нескольких трейдеров, что я созвал совещание. Я буквально рычал - *«Уровень вашей ментальной подготовки является совершенно недопустимым. У вас есть возможность добиться чего-то по-настоящему значительного, а вы ведете себя как дети. Без тщательной подготовки трейдер ни за что не сумеет реализовать свой потенциал»*. И слова, и тон были заранее продуманны, мне неплохо удалась роль «плохого полицейского». Как бы ни выглядели мои действия, они направлены на то, чтобы помочь трейдерам добиться более высоких стандартов работы.

Хорошего учителя в первую очередь заботит судьба подопечных, а не уровень собственной популярности в торговом зале. Иногда в воспитательных целях приходится кричать на трейдера. Когда некоторые молодые трейдеры начинают добиваться первых успехов, в их арсенале обычно недостает моделей, рассчитанных на покупку и удержание. Отсутствие опыта приводит к преждевременному закрытию позиций. Заметив такое, мы всегда наезжаем на них. *«Почему ты не удержал позицию?»* - окликает провинившегося Джи-Мэн. *«Ты должен был открываться по этой акции»* — кричит Стив.

Поначалу молодежь, уже испытывавшая вкус первых побед, не в восторге оттого, что на нее осмеливаются кричать. Бывали случаи, когда трейдеры просили меня о разговоре тет-а-тет. *«С какой стати Джи-Мэн постоянно орет на меня?»* и *«Стив очень груб со мной»* - эти фразы для меня не новы. Я сижу, слушаю их жалобы, и на меня наплывают воспоминания. Я вспоминаю о том, как внедрялась дисциплина в пору нашей трейдерской молодости. Провинившегося на целый день усаживали в середине торгового зала, напялив ему на голову дурацкий колпак. Это определенно не та техника, которую я согласился бы практиковать у себя в компании. В ответ на жалобы я говорю им - *«Если мы заставляем тебя ощущать дискомфорт из-за пропущенного трейда, рано или поздно это тебе так надоест, что ты перестанешь упускать хорошие возможности»*.

Время от времени подобные беседы происходят и с опытными трейдерами, которым не нравится, что на них орут. Я объяснил: наша работа заключается в том, чтобы делать

все от нас зависящее, дабы мотивировать их на постоянное самосовершенствование. После закрытия сессии мы постоянно возвращались к этой теме, разбирая все возникшие за день возможности для модели *Купи-и-Держи*. Мы хвалили тех, кто удачно открылся по акциям, заслуживающим того, чтобы держать их подольше, и ругали тех, кто упустил возможности. Должен сказать, что наши ребята становились все лучше и лучше.

Сегодня те, кто еще совсем недавно вызвались на беседу за закрытыми дверями, имеют в своем арсенале прекрасный набор формаций *Купи-и-Держи*. А это самое важное.

## **Издержки**

Хорошим учителям нельзя быть эгоистичными. Во имя улучшения качества преподавания им приходится жертвовать значительной частью доходов от трейдинга. Когда ты устал до смерти и мечтаешь лишь о том, как добраться до своего любимого дивана в гостиной, приходится оставаться в офисе и беседовать с трейдерами. Бывают дни, когда надо продолжать работать, несмотря ни на что.

Когда я торгую, рядом стоят новички и слушают мои комментарии. Такое окружение естественным образом приводит к снижению концентрации и к тому, что некоторые возможности оказываются упущенными. В торговом зале смонтирована система внутренней связи, по которой можно общаться со всеми молодыми трейдерами. Я рассказываю им, почему была открыта позиция, какой смысл в ее удержании или, наоборот, насколько оправдано закрытие. Фактически, я торгую акциями вместе с молодыми трейдерами.

Во время такого инструктажа я пропускаю трейды. Раздумывая над тем, как доходчивее высказать мысль, не замечаю появившуюся на рынке возможность, так как мое сознание сконцентрировано на объяснении. В такие моменты я быстро заканчиваю, добавив - *«Мне нужно было здесь покупать, а не разговаривать»*. Вдобавок ко всему, приходится выбирать для торговли самые легкие акции, по которым понять движение моим слушателям будет нетрудно. Все это негативно отражается на доходах от трейдинга.

В нашем зале регулярно повторяется одна и та же сцена. Стив возвращается к своему компьютеру после беседы с трейдером. Садится за него. Просматривает графики, после чего по торговому залу разносится вопль — *«Не могу поверить, что я пропустил это движение!»*

Когда я был просто трейдером, можно было спокойно наслаждаться самыми лучшими днями в жизни работника фондового рынка -выходными. Я скучаю по поездкам, по людям, с которыми встречался и по веселым вечеринкам. Эти сладкие денечки уже позади. Суббота и воскресенье для меня - рабочие будни. Надо продумывать течение беседы с молодым трейдером. Надо корпеть над лекционными конспектами. Надо исследовать новые торговые модели и потом объяснять их трейдерам. Надо ломать голову над поиском лучших методов обучения. Ближе к концу воскресной мессы мой мозг в автоматическом режиме начинает составлять список вещей, необходимых к исполнению. Я жму руку отцу О'Коннору, благодарю его за службу, выхожу из церкви и направляюсь в офис.

## **Установка ценностей компании**

Хороший учитель определяет правила поведения учеников. Как проп-трейдеры должны проводить свой день? Каковы нормы их трудовой этики? По каким критериям оценивается рабочий день? Все это начинается с учителя.

Наших трейдеров учат ценности упорной работы в торговом зале. Я стремлюсь внушить им, что полноценное развитие профессиональных навыков, является прочным единственным основанием стабильности результатов торговли на фондовом рынке. Сам я отличаюсь завидной трудоспособностью - засиживаюсь в офисе допоздна, работаю на выходных. Это не ускользает от внимания трейдеров в торговом зале. Курс обучения в компании SMB Capital начинается с рассчитанной на пять недель программы, в которой тщательно расписана каждая минута десятичасового рабочего дня. И это всего лишь первая часть курса обучения, за которой следует второй этап: Развитие трейдера. Моя собственная самоотдача в работе, так сказать, оправдывает предъявляемые к трейдерам требования. Энергия затрачиваемых усилий передается всему торговому залу.

Из-за неполадок с техническим оборудованием, компании недавно пришлось провести несколько дней в залах у другой фирмы. Старший трейдер этой фирмы спросил у меня - *«Как вам удастся заставить трейдеров так долго не покидать рабочие места? Наших мы не можем удерживать у компьютеров больше одного часа»*. Должен сказать, что сказано это было прекрасным проп-тренером выдающейся частной трейдинговой компании. Я был очень горд за наших парней. В новой для них обстановке они спокойно сидели, оставались предельно сконцентрированными и торговали. Ответ очень прост: мой партнер Стив Спенсер на протяжении всего рабочего дня не покидает своего рабочего кресла и не пропускает ни одного тика.

Пришло время поделиться одним из моих самых удачных комментариев из числа размещенных на блоге. В нем хорошо объясняется моя философия обучения. Речь здесь пойдет не о торговых паттернах, не о том, когда следует бить по биду или загружаться под завязку. Я расскажу о моих ценностях.

## **10х равно X**

Возможно, я старею (этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 2 мая 2009 года, размещенной в моем блоге на сайте [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog)). Возможно, дело в том, что от большинства наших трейдеров меня отделяет уже полпоколения. Я с тревогой наблюдаю определенную тенденцию в мышлении некоторых находящихся в процессе становления трейдеров и потенциальных молодых трейдеров из числа интервьюируемых. Подчеркиваю, что я вижу это не во всех. Эти новые трейдеры уверены в том, что если их производительность равняется X, то и денежное вознаграждение должно быть X. Если бы... На первом этапе карьеры трейдера для того, чтобы получить финансовое вознаграждение в размере X, ваша производительность должна достигать 10х.

Не хочется думать, что вы считаете так же, как и эта группа трейдеров. Мне довелось видеть это у нескольких довольно талантливых молодых людей, которым пришлось покинуть нашу компанию. И сейчас в торговом зале есть трейдеры, которых беспокоят такого рода идеи, со всеми ними у нас состоялся разговор. Среди тех, с кем пришлось расстаться, были очень талантливые ребята, одни из самых ярких моих учеников. Но для рынка одного таланта недостаточно. В отсутствие постоянного и целенаправленного усилия талант, пусть даже самый великий, никогда не дожидается от рынка награды.

Со своего места в торговом зале я наблюдаю кристально ясную картину. Лучше всего дело идет у тех, кто любит трейдинг и способен упорно трудиться. Наш самый прогрессирующий трейдер за последний месяц сделал все, что только можно ожидать от развивающегося трейдера, и даже больше. Намного больше. Сегодня, когда после закрытия сессии он узнает о результатах месяца, его ожидает приятный сюрприз.

Все могут решить сущие мелочи. Наблюдали ли вы за активностью рынка в середине сессии и пытались ли найти перед закрытием важные технические уровни? Прокручивали ли в голове исполненные трейды после окончания торгов или размышляли о самых прибыльных моделях? А может, просто с головой окунулись в Невероятный бейсбол? ( "*Fantasy baseball*" - компьютерный симулятор одноименной игры) Все ли было сделано для того, чтобы перед открытием торгов точно определить, какие именно акции сегодня лучше всего отвечают вашему стилю работы? Или вы просто откроетесь по первой же акции, которая обозначит движение? Трудитесь ли вы над преодолением психологических слабостей посредством упражнений на визуализацию? Возможно, вы полагаете, что ничего подобного вам и не требуется?

С моего места хорошо видно, как туго приходится на старте большинству молодых трейдеров. Все это составная часть процесса. В таких ситуациях они оказываются перед выбором. Можно увеличить производительность в десять раз, доведя ее до 10х. Или же, подобно подавляющему большинству трейдеров-неудачников, опустить ее до 1/2х. Когда производительность падает до 1/2х, результаты неизбежно ухудшаются до -3х. Тот, кто решился на усилие и достиг 10х, получит свое заслуженное вознаграждение размером X (хорошо еще, что я учился в приличной средней школе, и у меня нет проблем с математическими вычислениями).

По мере того, как к развивающимся трейдерам приходит опыт, при условии упорной работы становится возможным в ответ на усилия в 10х, получить сначала 2х, а потом и 3х. Затем их производительность может спуститься до 9х, а доход возрасти до 5х, позже соотношение производительности к доходу составит 8х к 6х и, наконец, 7х к 7х. Только после нескольких лет работы, в течение которых получаемое ими вознаграждение не будет соразмерно производительности труда, можно рассчитывать на более чем хорошие результаты.

Вчера мы с другом были на обеде в *Галерее славы* на севере штата Нью-Йорк (общенациональная организация, ставящая целью увековечивание памяти выдающихся граждан США). Один из реципиентов *Галереи славы* отошел в мир иной. Его жена говорила о нем. Речь была трогательной и взволновала меня. Вдова умершего выглядела молодо. Какую выгоду могла принести ей эта речь? Сидевшие в зале люди с уважением относились к ее покойному мужу, вследствие чего он и был при жизни избран в члены этой организации. Почти все присутствующие были ее друзьями, и ей не было необходимости производить на них впечатление. От активной деятельности она уже отошла, поэтому выступление никак не сказалось бы на карьере. Ничего особенного вдова лично для себя, не приобрела бы.

И все-таки эта женщина сумела произвести сильное впечатление на аудиторию. Казалось, что по всему залу разносится ее призыв - «Если вас просят о чем-нибудь, делайте это хорошо. Делайте это с любовью». Эти слова не были произнесены, но они отчетливо звучали в каждом слове рассказа о жизни покойного мужа. Она смела пыль со старого альбома выпускного класса, обзвонила всех друзей мужа и спросила детей о самом важном из того, что дал им отец. Над своей пятиминутной речью она работала много дней, причем совершенно бескорыстно. В зале в основном находились пожилые спортсмены. Они заливались слезами, вспоминая жизнь ее ушедшего супруга.

Это замечательная речь может стать уроком для всех нас. Если желаете войти в трейдерскую *Галерею славы*, научитесь хорошо делать дело во имя этого самого дела, старайтесь быть перфекционистом. Если вас просят о чем-нибудь, делайте это на пределе возможностей. На самом деле, большего удовлетворения, чем от тотальной отдачи делу, и быть не может. Для переживающего процесс развития трейдера 10х равно X.

Ценящий упорный труд новичок имеет шанс превратиться в супер-трейдера.

## **Вера в ученика**

Хороший учитель преисполнен веры во всех своих учеников. Расскажу историю о том, как моя вера помогла будущей звезде трейдинга.

На старте Тикстер (*Tickster*) не отличался ничем особенным. Я видел его талант, незаурядную способность обработки информации и огромный интерес к рынку. Прошел год после того, как он у нас появился. Его результаты были довольно неплохими, но все же не такими, на какие я рассчитывал. Между нами состоялся разговор. Речь шла о внесении в трейдинг определенных корректив. Я закончил беседу словами - *«Ты станешь следующей звездой нашего торгового зала»*. Он совершенствовал свой трейдинг, хотя скорость прогрессирования все еще оставляла желать лучшего. Я еще раз побеседовал с ним. Еще один пристальный взгляд прямо в глаза, пауза и завершающий аккорд беседы - *«Ты станешь следующей звездой нашего торгового зала»*. Результаты Тикстера немного улучшились.

У нас торгует еще один трейдер, Джи-Эл-Эй (*JLA*), который почти готов к разговору. Но я сам пока еще не готов. Нельзя произносить такое, пока не поверил в человека на все сто процентов. Я верил в то, что Тикстер был готов к прорыву. Ему нужно было поверить в себя. Моей миссией было посеять в его сознании зерно уверенности и позаботиться о том, чтобы оно дало всходы.

Есть трейдеры, которых надо просто проинформировать о том, что они созрели. Они похожи на породистых скакунов, которым требуется хороший удар жокейского хлыста. *Время пришло*. Они могут сделать это, все что им требуется - личная вера учителя в их силы и готовность к большему.

## **Всегда есть, чему учиться**

Постоянное общение с великими трейдерами приносит огромную пользу. Я всегда стараюсь поддерживать с ними связь и учусь у них многому. Некоторые из них являются довольно эффективными учителями. Меня интересует, чем и как они торгуют. Люблю выслушивать их рассказы об удачных трейдах. В то же время, я прекрасно понимаю, что мой трейдинг отличается от того, что они делают. Когда я играю в баскетбол, то не пытаюсь положить мяч сверху двумя руками, повернувшись в воздухе на 360 градусов. Мне уже с трудом удается достать рукой до кольца.

Уолтер Питерс в статье - *«Чему я научился от самого лучшего трейдера, с которым довелось встречаться»* (*What I Learned from the Best Trader I Have Ever Known*), пишет о том, что ему удалось узнать от своего друга трейдера-миллионера. Особенно интересно, что мистер Питерс узнал от трейдера-миллионера о том, что нет нужды изобретать велосипед. Намного разумнее, ознакомившись с существующими системами торговли, выбрать себе ту, что в наибольшей степени подходит вам. Определившись с системой, можно продолжать учиться и овладевать профессиональным мастерством.

Джон Нетто из компании NetBlack Capital высказал в одном из интервью мысль о том, что на примере великих трейдеров становится ясно: наш трейдинг является зеркальным отображением нашей жизни. Для того, чтобы быть дисциплинированным трейдером, надо сначала стать дисциплинированным человеком. Насколько это важно, можно понять из истории о Сумасшедшем Максе (*Mad Max*). Какой смысл учить трейдера дисциплинированному поведению на рынке, если он расхлябан и несобран в повседневной жизни?

Хочу рассказать о том, чему я научился у друга нашей компании и очень хорошего трейдера Брайана Шеннона

## Десять вещей, которым меня научил профессиональный трейдер (Брайан Шеннон)

Вчера наш офис посетил почетный гость - Брайан Шеннон ([www.alphatrends.net](http://www.alphatrends.net) и @alphatrends). Компания SMB Capital благодарна своему старому другу за то, что нашел время для общения с нами в середине напряженной недели, когда в Нью-Йорке проходила выставка Трейдер-Экспо. Эту лекцию нельзя было пропустить. Спасибо, Брайан!

Ниже приводится список из десяти вещей, о которых я узнал из лекции Брайана:

1. Брайан готовится к торгам более тщательно, чем 98 процентов всех трейдеров, с которыми мне доводилось общаться в торговых залах и учебных классах.
2. Брайану точно известно, как он зарабатывает деньги на рынке, и какие формации подходят ЕМУ лучше всего.
3. Брайану известно, что самые удобные для него торговые модели иногда не срабатывают.
4. Брайан уменьшает риски по трейдам, если процесс исполнения не протекает быстро.
5. Так же, как и мы в компании SMB Capital, Брайан торгует *Акциями в Игре*, процесс отбора которых четко расписан. У него есть список из 200 акций, которые он отслеживает в данный период времени, ежедневно он отбирает из этого списка акции для торговли.
6. Брайан с готовностью признается в двух слабостях, которые присущи и моему трейдингу, он продает преждевременно и не сохраняет оптимальный объем трейда на весь период нахождения в рынке. Для трейдера не существует конечного пункта назначения. Есть только каждодневная, непрерывная работа по улучшению стандартов торговли.
7. Познания Брайана в техническом анализе глубже, чем у подавляющего большинства трейдеров, но подтверждения своих трейдов он ожидает от потока ордеров.
8. По мнению Брайана, паттерн может не сработать при первой и второй попытке открытия по ней. Несмотря на это, ему хватает уверенности и настойчивости на то, чтобы продолжить работу со своими лучшими паттернами и с третьей попытки добиться положительного результата.
9. Брайан презентовал мне свою книгу - «*Технический анализ с использованием различных временных масштабов*» (*Technical Analysis Using Multiple Timeframes*), с дарственной надписью. Разобрать почерк Брайана очень трудно, тем не менее - какой прекрасный подарок!
10. Брайан любит выпивать с Джи-Мэном. Невозможно найти лучшего человека и трейдера, от которого можно научиться чему-то дельному в плане трейдинга. В этом смысле Брайан Шеннон с [alphatrends.net](http://alphatrends.net) совершенно идеален.

Вот уже 12 лет, как я торгую. Мне пришлось пройти сквозь пекло множества финансовых и геополитических кризисов, довелось терпеть и застойные рынки. Лишь совсем недавно прервалась длившаяся пять лет моя победная серия, в течение которой в плюс закрывался каждый месяц. Было прочитано сотни книг по трейдингу и различным системам обучения. У меня есть диплом юриста. И я управляю трейдинговой компанией, получившей широкую известность благодаря своему тренинг-курсу.

Однако, когда мне требуется совет, я без колебаний обращаюсь к лучшим учителям, к трейдерам-профессионалам. Все мы являемся вечно развивающимися личностями, и у меня нет сомнений относительно того, что всегда есть чему поучиться у других.

Если вы молодой трейдер или трейдер с опытом, которому требуется дельный совет, займитесь поиском лучшего учителя.

Завершим наше обсуждение рассмотрением того, что отделяет опытного трейдера от новичка, делающего деньги на рынке - от неудачника, стабильно зарабатывающего трейдера - от того, чьи показатели не отличаются постоянством. Я имею в виду качество, которым обладают все без исключения великие трейдеры. Это способность к адаптации.

## Глава 12. Адаптация к рынкам

В трейдинге на достигнутом не остановиться. То, что хорошо работает в этом месяце, в следующем может оказаться никуда негодным. Торговые паттерны, по которым стабильно генерируешь прибыль целый год, потом перестают работать. Являясь проп-трейдерами, мы должны уметь распознавать текущие рыночные модели и использовать их в своей торговле. В то же время, необходимо некое смирение, которое позволит принять неизбежность того, что рано или поздно все переменится, после чего волей-неволей придется заняться поиском и изучением новых моделей поведения рынка. Мы должны уметь приспосабливаться. Перед тем, как погрузиться в подробности подгонки моего торгового стиля к изменяющимся условиям рынка, не могу не поделиться с вами историей о моем первом интервью.

Весной 1997-го года я отправился на собеседование в достаточно известную нью-йоркскую частную трейдинговую компанию. Моя мать подвезла меня к офису на своей машине, будто я все еще был студентом колледжа и собирался устраиваться на работу в местный загородный клуб. Офис находился далеко от нашего дома. Мы ехали целый час из Порт-Джефферсона до Манхэттена. На парковке гостиницы Omni Hotel я облачился в одежды, которые должны были придать мне сходство с могущественным уолл-стритовским воротилой. На мне был костюм от Hugo Boss в тонкую полоску, красный галстук от Armani и туфли от Ferragamo. Я походил одновременно на знаменитого баскетбольного тренера и на Гордона Гекко - правда, без подтяжек. Выглядел я круто, чертовски круто. Впрочем, необходимости в роскошном гардеробе не было никакой. Я был *другом друга*, и не получил бы работу только в том случае, если бы заявился на интервью вдреизг пьяным.

Первым вопросом главы отдела по управлению персоналом было, естественно - *«Почему вы хотите стать трейдером?»*

Я уверенно выдал отрепетированный еще в машине ответ - *«Трейдинг является собой пример совершенной меритократии. Я хочу, чтобы количество зарабатываемых мною денег соответствовало моим усилиям. Мне по душе динамичная среда финансовых рынков и я готов иметь дело с каждодневными вызовами»*.

В данном контексте слово «меритократия» являлось кодом, раскрывающим следующее сообщение - *«Мой друг точно проинструктировал меня относительно того, что вам хотелось бы услышать. Поэтому лучше не транжирить драгоценное время и прямо переходить к следующему кандидату, так как у меня на все вопросы имеются правильные ответы»*. Приглашение на работу я получил. В те времена трейдинговая отрасль была недостаточно развита, и еще не существовало разработанных Стивом и мной рекрутинговых матриц.

Несмотря на то, что работа была получена, я все же решил летом 1997-го года сдать экзамен по юриспруденции в университете Коннектикута. Возможно, потому что хотелось иметь какой-то запасной вариант на случай, если карьера трейдера не удастся. Выдержав экзамен, я решил сдать экзамен и по 7-ой серии (General Securities Representative Exam, Series 7), - который, как известно многим, кто имел с этим дело, - является несложным для сдачи. Лето и осень 1997-го года ушли на подготовку и сдачу экзаменов.

Итак, у меня была возможность выбора. Чего я не знал и даже не мог себе представить, - это того, что вскоре случилось.

Я не принадлежу к числу людей, с детства бредивших карьерой на финансовых рынках. На самом деле, я всегда мечтал превратиться в питчера Yankees, однако в университете Коннектикута мне стало ясно, что этой мечте не суждено сбыться. О новой работе было известно, что уже в первый год я имею шанс заработать 180 тысяч долларов. В офис можно было приходить, в какой угодно одежде. Торгуя на собственном счету, можно было заработать еще больше. Вполне реальными представлялись вертолетные прогулки на Rhode Island по выходным, которые любили совершать некоторые трейдеры фирмы. Работа трейдера, казалось, сулила немало веселья. Так почему же я решился на сдачу экзаменов в юридической школе?

Во время экономической рецессии 2008-09 года средства массовой информации вели себя иногда так, будто спокойная жизнь закончилась раз и навсегда. Память у них короткая. Мое поколение трейдеров узнало горький вкус реальности, когда начался азиатский финансовый кризис. Тогда мы впервые осознали, что трейдинг это не просто *«легкие бабки и красивые девицы»*. Оказалось, помимо приятных моментов в жизни трейдеров случаются и черные полосы. Многим в нашем торговом зале пришлось очень и очень туго. Впервые в истории фирмы произошли увольнения, по залу ходили гнетущие слухи о грядущих новых сокращениях. Для некоторых трейдеров неудачный период продлился больше года. В первые полгода торговли я вообще не мог заработать. Многие мои коллеги начали терять надежду на то, что ситуация исправится. Однако к концу года рынок постепенно успокоился, и мы, стиснув зубы, стали упорно двигаться вперед. Это был просто тяжелый период, и его надо было пережить.

Когда страхи улеглись, настал первый удачный для меня месяц. Я получил чек на 30 тысяч долларов! Среди моих знакомых не было никого, кто делал бы по 30 тысяч в месяц. Уверен, задай я такой вопрос моим родителям, они ответили бы, что не заработали таких денег за весь первый год их семейной жизни. Целыми днями я только тем и занимался, что играл в потрясающе интересную видеоигру, а мои сокурсники-юристы в это время корпели над малопонятными и смертельно скучными отчетами. Вдобавок к удовольствию, я заработал 30 тысяч.

## **Азиатский финансовый кризис**

Популярная в то время стратегия, которой я обязан возможностью выпендриться, была не чем иным, как подмножеством свингового трейдинга (торговля на колебаниях, позиции открывались по относительно сильным акциям, которые в данный момент времени чувствовали себя лучше, чем рынок в целом). Мы торговали исключительно акциями NASDAQ с высоким бета-коэффициентом (high-beta ratio - показатель, характеризующий влияние общей ситуации на рынке в целом на динамику цены отдельной акции). Нашими кормильцами были акции - CSCO, DELL, MSFT, INTC, акции полупроводниковых компаний - AMAT, KLAC и NVLS. На Нью-Йоркскую фондовую биржу (NYSE, New York Stock Exchange) в то время доступа у нас еще не было, но мы из-за этого не очень расстраивались. Получая 30 тысяч долларов в месяц, можно смириться с мелкими неприятностями, вроде невозможности торговать акциями на Нью-Йоркской фондовой бирже.

Отслеживание поведения фьючерсов на индекс NASDAQ экстраполировалось в выводы, относительно силы или слабости той или иной акции. К примеру, если мы наблюдаем за акциями высокотехнологичных компаний и видим, что при подъеме фьючерса на пять пунктов акция CSCO подорожала на полпункта, акция MSFT осталась на месте, а акция INTC поднялась на полтора пункта, - следует открываться



по акции INTC. Имейте в виду, что это происходило еще до перехода на десятичную систему исчисления. Движения давались в четвертях (25 центов) и половинах доллара (50 центов). Как следствие, колебания оказывались очень мощными, деньги постоянно перемещались из одних акций в другие - на тот момент более сильные.

В 3 часа пополудни мы находили самые сильные акции и загружались ими *под завязку*. Это называлось - «*Зажечь в 3 часа*». Наиболее удачные позиции оставались открытыми до самого закрытия сессии.

Мы пользовались прекрасной торговой платформой, дававшей нам серьезное преимущество перед другими обитателями Уолл-стрит. Наша платформа показывала исполнение заказов в ISLD (Island ECN), которая сейчас называется NASD (одна из ECN - Electronic Communication Network) - внебиржевых торговых систем прямого исполнения сделок). Когда маркет-мейкеры переплачивали 25-50 центов за акцию, мы первыми узнавали об этом.

Предположим, торгуя акцией MSFT, мы увидели на ISLD, что компания Goldman Sachs покупает на 25-50 центах. Но мы все еще можем купить акцию по офферу на внутреннем рынке. В такой ситуации имеет смысл подстрелить оффер на 25 центах, выставиться по 50 центов и мгновенно закрыться. Платформа снабжала нас информацией о готовности компаний Goldman Sachs или JP Morgan купить по офферу. В такой ситуации можно без особого риска покупать, в расчете на массивные институциональные покупки. За несколько секунд без особого труда делалось 50 центов на нескольких тысячах акций. Это были очень легкие деньги!

Хорошие деньги делались и на отскоках. При низком открытии по акциям INTC, CSCO или MSFT можно было поймать отскок на открытии сессии. Если цена удерживалась на более высоких уровнях, открывались длинные позиции. Я до сих пор пользуюсь этой техникой *старой школы*. Правило номер один гласит: нельзя покупать первым. Следует дождаться стабилизации цены после падения и лишь после этого начинать понемногу покупать. Убедившись в том, что цена хорошо удерживается на высоких уровнях, можно начинать загрузку позиций. Большие объемы покупки допустимы только после того, как спуск прекратился, и цена начала карабкаться вверх. Не надо строить из себя героя и пытаться поймать акцию на самом дне. Больше денег заработаешь, войдя в рынок крупными объемами уже после того, как разворот вверх состоялся.

Я видел, как проп-трейдеры делают по 400 тысяч долларов на отскоках. Они не загружались на самом дне. На моих глазах Стив дважды выиграл по 100 тысяч долларов, проехавшись вверх на волне отскока. Он не покупал на дне.

## Интернет-бум

Будто было недостаточно отстрела маркет-мейкеров и отскоков при открытиях и без того разнообразный пейзаж фондового рынка обогатился *dot-компани* (dot-coms). AOL, YHOO, EBAY, AMZN, KTEL, LCOS, ATHM, BRCM, VRSN, JNPR, QCOM и JDSU, символ которой мы расшифровывали как - «*Just Don't Sell Us*» (*Только не продавай нас*). Из свинговых трейдеров мы превратились в импульсных. После азиатского кризиса надо было адаптироваться к изменившейся ситуации.

Мне смешно, когда люди думают, будто в то время было легко работать на рынке. Если на то пошло, обстановка была намного более нервной. Попробуйте купить пять тысяч акций, цена которых за пять секунд может обвалиться на десять пунктов. До интернет-бума наше сознание было полностью настроено на свинговую торговлю. Покупались откаты. Длинные позиции открывались по очень хорошим ценам. Теперь же приходилось платить маркет-мейкеру предлагаемую им цену, которая была на пункт выше цены последнего трейда по не приносившей дивидендов акции,

подорожавшей за два дня на 100 процентов. Если цена оставалась на месте - проигрывался целый пункт спреда. Если цена шла против - терялись три пункта. Мы торговали лотами по тысяче акций. В ту пору я входил в рынок не менее чем тремя тысячами акций. Следовательно, при открытии по офферу, если цена не поднималась, можно было за считанные секунды уйти в минус на 9 тысяч долларов. Это уже никак не соотносилось с легкими бабками и красивыми девчушками. Рынок безжалостно отбирал у нас деньги, а женщины разбегались кто куда.

Большинство хороших трейдеров работало на своих собственных торговых счетах, частных партнерских компании в нашей отрасли почти не существовало. Удачный день мог принести мне 10-25 тысяч долларов но, на секунду ослабив концентрацию, можно было мгновенно потерять тысяч 10-15. Больше всего в коррективах нуждался склад трейдерского мышления. Торговля от обороны уже не приносила желаемых плодов. Надо было переходить в атаку. Мы были похожи на привыкших к действиям оборонительного плана спортсменов, которых обстоятельства заставляют атаковать. Выбора не было, иначе на изменившемся рынке денег не выиграть.

В торговом зале было тесно. Высота потолка в помещении была стандартной для нью-йоркских квартир - 8 футов (243 см.). Места трейдерам хватало на кресло, по обе стороны которого оставалось несколько дюймов пространства.

Аналитиков, которые помогли бы разобраться в действительной стоимости покупаемых нами акций, в компании не было. Не было и графиков. На весь торговый зал имелся всего лишь один CRT (Cathode Ray Tube) монитор - ровесник динозавров. Торговые платформы - довольно передовые для того времени - каждую минуту могли вырубиться на несколько часов. Когда такое случалось, вы просто застревали в своих позициях. Не существовало никакой службы технической поддержки, куда можно было позвонить и дать инструкцию на закрытие. Оставалась только надеяться на то, что счет не будет убит до того, как вновь заработает платформа (и это была еще самая лучшая на то время платформа для торговли акциями).

Помню, как потерял 18 тысяч по акции KTEL (теперь этой акции уже нет в листинге) в день, когда K Tel International, Inc. объявила о планах продавать музыку через интернет. Наставник отвел меня в сторону и сказал, что я проявил способность управляться с взрывными новостями, но мне еще надо научиться обуздывать свои взрывные эмоции. С того самого дня я стал работать над проблемой стабильности. Прогресс происходил за счет некоторых трейдов, которые удалось хорошо освоить. Подобно многим молодым трейдерам я полагал, будто главное в трейдинге - стараться выиграть деньги, а не быть нацеленным на исполнение *Одного хорошего трейда*. Сумма месячного заработка рассчитывалась путем вычитания убытков из прибыли. Я начал концентрировать усилия на сложении воедино скромных, но все же позитивных результатов торгового дня. Этой философии я придерживаюсь, и по сей день.

С другой стороны, случались и удачные дни. В один из таких дней я сделал 75 тысяч по акциям EBAY и YHOO. Хорошая полоса длилась около 18 месяцев - почти каждый день приносил пятизначный выигрыш.

Смешно вспоминать, как я радовался, когда получил свою первую кредитную карту на 15 тысяч долларов. Действительность дала о себе знать спустя несколько месяцев. Телефонный звонок от моего бухгалтера застал меня в Саванне, штат Джорджия, куда я отправился на неделю поиграть в гольф в Хилтон-Хэде. Он проинформировал меня о сумме подлежащих уплате счетов. Цифра была настолько непотребной, что я даже не смог заставить себя записать ее. Несомненно, мне требовался новый бухгалтер.

Интернет-бум превратил нас из трейдеров, работающих по акциям, имеющих определенные значения коэффициента относительной силы (Relative Strength traders), в импульсных трейдеров. Открывались исключительно длинные позиции по акциям

NASDAQ. Заработанным на интернет-буме деньгам мы обязаны своей способности адаптироваться к новой ситуации на рынке.

В начале 2000-го раздалось знаменитое предупреждение Джорджа Сороса - *«На рынке сегодня правят балом молодые люди, не имеющие представления о медвежьем рынке»*. Тяжелые времена были не за горами.

### **Отскоки рынка 2001-го года**

Взрыв интернет-пузыря уничтожил наши фантастические дневные выигрыши. Короткие позиции не открывались. Нам даже не разрешалось это делать. Мы не имели представления о том, как надо продавать. Если уж на то пошло, мы не очень стремились превратиться в медведей. Нашим настроем было дожидаться отскока и хорошо загрузиться. Именно это мы пытались делать, когда рынок только начинал валиться.

Несмотря на то, что цены подпали, мы все еще могли делать какие-то деньги. Навыками трейдерского мастерства мы владели в достаточной мере. Стоп ордера по длинным позициям выставлялись короткие. Наши усилия были сосредоточены на самых качественных интернет-акциях. Когда акция AMZN дешеvela на три пункта, потом поднималась на один, после чего вновь падала на три, - мы были в этом однопунктовом движении вверх. Процент прибыльных сделок упал, но мы быстро приспособились к ситуации. Надо было терпеливо дожидаться лучших, более верных возможностей для покупки. Чтобы лучше разобраться с новым рынком, мы оперативно освоили некоторые инструменты технического анализа, и это позволило находить наиболее безопасные временные периоды для наших длинных позиций. Однако, несмотря на все усилия, уже не получалось зарабатывать так же много, как раньше. Украшенные цифрами пятизначной прибыли дни канули в *Лету*, вслед за виниловыми пластинками, музыку теперь можно было скачивать из интернета.

В 2001-ом году заработать на жизнь мне помогли два исторических отскока по NASDAQ. Можно сказать, эти прибыли я вымучил. 3 января 2001-ого Федеральный Резерв неожиданно урезал ставку на 50 базисных пунктов. Как только эта новость прошла по каналам агентств, я немедленно купил 8 тысяч акций BRCM. Трейд получился удачным и запоминающимся. Сразу после покупки цена клюнула вниз. С экрана монитора на меня глядела и гадко ухмылялась явная возможность потери двадцати тысяч с хвостиком. Такое приводит к моментальному выбросу в кровь адреналина.

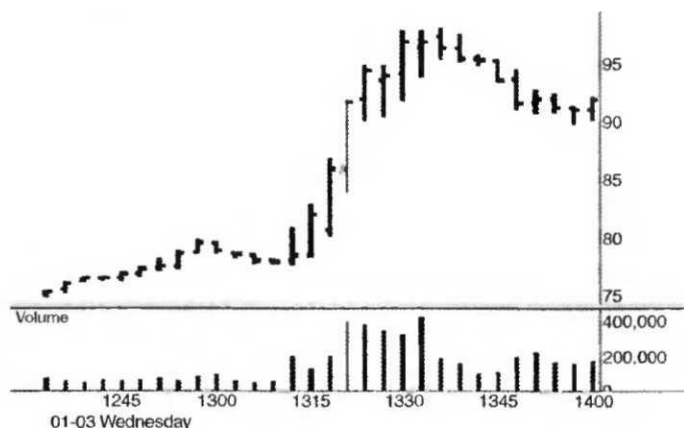
Мы со Стивом обменялись репликами:

**Белла:** *«Ох! Это нехорошо».*

**Спенсер:** *«Нет. надо подождать несколько секунд».*

**Белла:** *«Окей».* Прошло несколько секунд...

**Белла:** *«Я только что взял по офферу на 8 пунктов выше!»*



Акция BRCM взлетела вверх, и я продал по цене предложения, а после отката вновь открыл длинную позицию пятью пунктами ниже (см. Рис. 12.1). Менее чем за час было сделано более ста тысяч долларов.

Многие наши парни в тот день выиграли еще крупнее. А ведь это было всего лишь несколько начальных тиков исторического отскока.

За один день индекс NASDAQ поднялся на 14 процентов. Движение двухлетнего масштаба за несколько часов!

18 апреля 2001-го года Федеральный Резерв вновь неожиданно сократил ставку рефинансирования на 50 базисных пунктов. Индекс NASDAQ взорвался, пролетев вверх на 8.1 процента. Это был еще один большой день. В 2001-ом по мере того, как рынок скатывался к новым и новым многолетним минимумам, Федеральному Резерву приходилось 11 раз урезать ставки. Несмотря на то, что период пятизначных дневных выигрышей закончился, этот был наш год.

## Как торговать на отскоке рынка

Опыт внутридневной торговли научил меня тому, что содержащаяся на ленте информация важнее любых графиков. В то же время, глупо игнорировать возможности технического анализа. После закрытия одной из январских сессий в 2009 году я проанализировал графики некоторых акций, готовясь к следующему рабочему дню. Трудно было не заметить, что в тот день почти все акции подешевели. Большая их часть закрылась поблизости от минимальных значений сессии - GS, WFC, RIMM, AAPL, IBM. Все серьезные акции пошли вниз.

С технической точки зрения для индексного фонда SPY представлял значение уровень на цене 88.50\$. «Технически мы должны были отскочить от 88.50\$», - думал я. Индексный фонд SPY некоторое время ходил между уровнями 88.50\$ и 88.93\$, теперь следовало ожидать прорыва верхней границы консолидации.

Однако мне было понятно, что простой готовности торговать на отскоке совершенно недостаточно. Во-первых, начнется ли отскок выше уровня 88.50\$? Если да, при каких условиях я буду входить в рынок? Во-вторых, нельзя было исключить вероятность некоторых продаж, которые могли вынудить меня повременить с трейдами на отскоке. Надо было переговорить с ребятами в торговом зале перед тем, как окончательно определиться с планом покупки. В-третьих, какую акцию выбрать для работы? Какая акция при отскоке обладает наибольшим потенциалом? Очевидными кандидатами на покупку представлялись GS, IMB, RIMM, AAPL, PCX, WFC, но я должен был внимательно просмотреть все графики и только после этого сделать выбор, в пользу той или иной акции.

В-четвертых, мы все еще находились на приличном расстоянии от уровня 88.50\$. Может быть, стоило попытаться заработать по короткой позиции в расчете на спуск к уровню 88.50\$? В-пятых, что надо делать, если уровень 88.50\$ будет пробит вниз?

Запомните, планируя торговать на отскоке индексного фонда SPY от уровня 88.50\$, следует иметь под рукой список акций, по которым собираетесь открываться. Покупка непосредственно у уровня 88.50\$ носит пробный характер - так вы сможете определить самую бычью акцию. Для полной загрузки необходимо дождаться разворота фонда вверх. Под уровнем 88.50\$ надо выходить из акций. Составьте план выхода на случай, если цена будет двигаться в благоприятном направлении.

По существу, именно так следует торговать на уровне 88.50\$. А что если отскок происходит по отдельной акции?

### **Отскок по отдельной акции**

Акция RОН свалилась сразу после открытия. В таких обстоятельствах покупать ее было все равно, что пытаться поймать падающий нож. Вам наверняка не раз приходилось слышать это уолл-стритовское выражение *«Не пытайтесь ловить падающий нож»*. Похожие ситуации случаются буквально каждый день. На утренних летучках в компании SMB Capital молодых трейдеров все время предостерегают от попыток поймать дно. Обсудим эту важную тему.

Стремление открыть длинную позицию на самом минимуме рынка или акции - естественно и соответствует человеческой природе. Кому-то хочется оказаться тем самым трейдером, кто был прав тогда, когда вся остальная Уолл-стрит ошибалась. Кто-то мечтает о признании коллег по торговому залу - лестно быть тем самым парнем, кто по неуловимым признакам определяет дно. Однако, торгуя на рынке; не стоит потакать своему эго, все подобные попытки оборачиваются скорым уходом из трейдинга. Нашей целью являются стабильный заработок денег. Не надо жертвовать карьерой ради попытки доказать, что вы умнее других.

Больше всего денег на отскоке зарабатываешь, когда позиция открывается уже после того, как цена стабилизировалась и начала подъем. Попытка купить вчера акцию RОН на уровне 47.50\$ - хотя это и было локальным дном для вчерашней сессии - никуда не годилась. Это было бы плохим трейдом и для молодого, и для самого опытного трейдера.

Трейдеры часто говорят, что чувствуют близость дна. Вполне возможно. Но при резком падении это чувство должно получить подтверждение, в виде соответствующего движения цены.

При анализе подобных моделей следует хорошо понимать необоснованность стремления поймать самое дно, причем, безотносительно к степени опытности осуществляющего трейд трейдера. С точки зрения финансового результата, одержимость покупкой по минимально возможной цене, также представляется достаточно бессмысленной. Во-первых, время от времени трейдер неизбежно будет ошибаться, а ошибки в таких ситуациях чреваты серьезными убытками. Во-вторых, даже если удастся поймать дно, вы будете чувствовать себя неуверенно: где гарантия того, что цена еще раз не перепишет минимум? Находящаяся на низких уровнях акция всегда выглядит слабой. Продавцы все еще стараются придавить цену, а покупатели осторожничают и не открывают крупных позиций. Такая неопределенность спровоцирует скорый выход из рынка еще в самом начале отскока. Поймать большое движение у вас не получится.

Приличные деньги при работе с отскоком делаются, когда трейдер терпеливо дожидается формирования дна и открывает длинную позицию лишь после того, как акция начинает хорошо удерживать цену. Кроме того, если цена собирается

отскакивать, дайте ей отдышаться и собраться с силами. Акция RОН приподнялась на 2,5 пункта, нащупала поддержку на уровне 50\$ и затем поднялась еще на 4 пункта. Надо было участвовать в движении от уровня 50\$ до уровня 54\$. Это действительно легкие деньги. Вероятность успеха такого трейда 60-70 процентов, а соотношение риск/прибыль 1:5. Совершаемые по подобным сценариям трейды превратят вас в стабильного трейдера.

Некоторые опытные трейдеры любят охотиться на минимумы цены, открывать длинные позиции- в расчете на коррекцию. Эта очень сложная техника трейдинга, требующая длительного опыта работы на рынке. Я рекомендую торговать по тенденции. Открываясь по тренду, можно сделать большие деньги, особенно при работе с *Акциями в Игре*.

Графические модели подобные акции RОН будут попадаться вам постоянно. Дождитесь стабилизации цены и начала ее подъема Только после этого молодой трейдер может открывать длинную позицию. Купив акцию, не спешите с закрытием при первом же признаке слабости. Позвольте цене расти. Замахивайтесь на большой куш, и вы сорвете его.

Обычно рынок сильно меняется после исторических отскоков. Меняется все. И для нас.

## 11 сентября

В конце весны 2001-го года я потерял 36 тысяч, торгуя акцией CMRC. В то время я изучал технический анализ и использовал новые знания при покупке от уровней поддержки. Этот урок технического анализа оказался очень дорогим. После взрыва интернет-пузыря от уровней поддержки осталось одно название. Я допустил типичную для неискушенных любителей технического анализа ошибку. Неопытный трейдер упускает из виду, что формирование уровня поддержки на графике происходило на фоне определенного психологического настроения участников рынка. Если с тех пор атмосфера изменилась, не стоит и надеяться на то, что уровень поддержки окажется действенным.

Несмотря на потери по акции CMRC, которые были далеко не единственными, я пришел к выводу о том, что необходимо взять перерыв. К лету было потеряно около 75 тысяч - немалые деньги для меня. Впрочем, кое-что еще оставалось от плодов одной из величайших трейдинговых эр в истории, поэтому мы со Стивом решили отправиться в длительную поездку. Навыки обращения с короткими позициями остались недоработанными, но не было уже никаких сил продолжать работу на рынке; взрыв интернет-пузыря до предела истощил меня. Настала пора временно отойти от активного трейдинга и заняться гольфом.

Стив и я путешествовали по стране и играли в гольф. Где мы только не побывали (Вегас, Палм-Спрингс, Санта-Моника, Портленд). Останавливались там, где нам заблагорассудится - в The Venetian, Mondrian Hotel, La Quinta (американские гостиничные бренды). Кушали мы все, что хотелось, активно изучая искусство поваров в ресторанах Nobu, Asia de Cuba, Sparks, Fore Street. Делали мы тоже все, что хотели (от подробностей, думаю, лучше воздержаться). Денег на все хватало. Программа-максимум на лето была - набрать 90 очков, и мне это удалось в гольф-клубе PGA West в Палм-Спрингс незадолго до нашего возвращения домой.

На работу мне надо было выходить 11 сентября 2001-го года. Когда я поднялся из метро и оказался на улице, все вокруг уже было охвачено паникой. Подняв голову к небу, я увидел пламя и дым, валивший из башни Всемирного торгового центра.

Я стал двигаться в направлении башен-близнецов, так как мне надо было добраться до нашего офиса на Broad Street. Почти фазу я увидел, как огромный самолет врезался во

вторую башню. Я развернулся и помчался к South Street Seaport. Мои солнечные очки свалились с головы, но мне и в голову не пришло остановиться, чтобы поднять их с земли. Я не нуждался в объяснениях того, что происходило.

Когда я мчался прочь, пытаюсь ускользнуть от облака пыли, в голове промелькнуло несколько достаточно четких мыслей. Ни за что нельзя спускаться в подземку. Надо держаться подальше от Empire State Building. Не стоит пытаться связаться по сотовому телефону сети и без того перегружены. Надо быстрее выбираться в пригород!

Добежав до Broadway, я стал идти в сторону Upper West Side, до которой было миль пять. Мне позвонил друг, я быстро ответил, что со мной все в порядке и отключил связь. Добравшись до 81-ой улицы, я зашел в кафе и заказал себе яичный белок, козлий сыр, омлет со шпинатом и холодный чай с лаймом. Оказавшись свидетелем изменяющих течение истории событий, невольно запоминаешь все мельчайшие детали происходящего. У меня не было представления о том, как быть дальше. Хотелось просто держаться подальше от эпицентра происходящего.

Рынки возобновили работу только через неделю - в понедельник 17 сентября. Это было настоящее чудо, которым мы обязаны в первую очередь усилиям тогдашнего президента Нью-Йоркской фондовой биржи, Дика Грассо. Пока Грассо и сотоварищи не спали ночами, пытаюсь завести громоздкий и супер сложный биржевой механизм, всю муссировались слухи о повторных атаках. Говорили о возможности заражения воздуха в центре Манхэттена. *«Стоит ли отправляться в офис?»* - думали мы.

Надеюсь, вы уже поняли, что по складу ума я аналитик. Если меня пошлют в супермаркет за батоном хлеба, мне понадобится минут пять на то, чтобы выбрать батон. Но решение вернуться в офис, было принято мгновенно. Большинство на Уолл-стрит думали так же. *«Пошли они к черту»* - этими словами можно выразить общий настрой среди моих коллег. Я возвращаюсь на работу. Мне не доводилось служить в армии, я не полицейский и не один из тех пожарных, кто вбегал в горящие здания. Меньшее, на что я был способен - вернуться в офис и тем самым доказать организаторам этого акта ненависти, что им не суждено победить.

Первые несколько недель, выходя на улицу, мы надевали маски, так как воздух в районе Манхэттена был загрязнен. У здания биржи действовал контрольно-пропускной пункт, через который нужно было пройти по дороге на Broad Street. Военным надо было показать лицензию и справку о работе. У проверяющего мои документы парня с плеча свисала винтовка М-16. По району ходили патрули с собаками, натренированными на поиск взрывчатых веществ. Это была новая Уолл-стрит.

Рынки были слабыми. Все трейды буквально вымучивались. Я не открывался надолго и занимался в основном скальпированием - не было никакой определенности в плане направления движения рынка. В любой момент можно было ожидать чего угодно.

## **50-ти центовые трейды и скальпинг**

На субботнем просмотре видеороликов разговор свернул на интересную тему, при каких обстоятельствах следует воздерживаться от скальпирования?

Существует мнение, что внутридневные трейдеры занимаются не чем иным, как скальпированием. Это неверно. На самом деле, в то время мы редко скальпировали. Некоторые высокомерно полагают, будто скальпирование является неким низшим проявлением трейдинга. Ко мне это не относится. Когда в конце месяца я отношу чек в банк, никто не задает мне вопроса - *«Не скальпированием ли заработаны эти деньги?»* Нет, они просто обналичивают чек.

Меня как трейдера интересуют трейды, при реализации которых я получаю преимущество, перед другими участниками рынка. Когда скальпирование дает мне такое преимущество, я скальпирую.

В то же время, внутридневным трейдерам следует остерегаться рисков, связанных с чрезмерным скальпированием. Оно должно быть одной из многих техник трейдинга, которыми вы владеете. Не стоит концентрировать усилия исключительно на скальпировании, особенно на этом рынке. Джи-Мэн, заметив ваше чрезмерное увлечение скальпированием, обязательно отзовет вас в сторонку и сделает внушение. Могу представить его слова — *«Закругляйся с такой торговлей, мы здесь не этим, занимаемся»*.

Главное в том, что нельзя позволить скальпированию помешать нам в достижении нашей главной цели. Мы должны стараться отыскать следующий *50-центовый трейд*. Скальпирование изменяет фокус нашего внимания, и в погоне за 7 центами мы рискуем упустить возможность получения 50 центов.

Кроме этого, не рекомендуется скальпирование сильных или слабых акций, которое не совпадает с преобладающей тенденцией. Скальпировать следует акции, не являющиеся выражено дирекционными. Когда бумага находится в тренде, надо сосредоточиться на определении подходящего для загрузки момента и открываться в соответствии с направлением изменения цены. Мы фокусируем усилия на больших трейдах. Бессмысленно впустую растрчивать свои нервы в погоне за 7-центовыми прибылями. Но пока мы поджидаем подходящее движение, вполне допустимо заняться скальпированием. Иногда стоит скальпировать акцию при открытии сессии - в длинную или короткую сторону, чтобы лучше почувствовать ее. Такое скальпирование помогает находить важные внутридневные уровни поддержки и сопротивления. Часто бывает, что благодаря скальпированию мы натываемся на прекрасные 50-центовые трейды.

Во время субботнего просмотра, мы смотрели ролик по акции GES. Один трейдер скальпировал акцию с 52 центов до 64 центов. Я тут же рявкнул - *«Остановите пленку!»* Мне не понравилось отсутствие у этого трейдера нацеленности на следующий 50-центовый трейд. Но я ошибся. Догадавшись о том, что короткая позиция с 64 центов может принести прибыль в полдоллара, он открылся вниз. Парень проявил ментальную гибкость. Проскальпировав снизу вверх до 64 центов, он хорошо прочувствовал настроение акции и инициировал короткую продажу.

Это пример хорошего трейдинга. К сожалению, не все обладают таким живым умом. Те, кто не могут похвастаться подобной резвостью мышления, не должны влезать в такого типа трейды. Им следует ограничиться короткой позицией с 64 центов, так как они должны полностью сосредоточиться на трейде, который принесет им от 50 центов до одного доллара прибыли.

В октябре 2001-го года мы с отцом наблюдали с трибуны стадиона *Yankees* за тем, как президент Буш символическим броском мяча открыл третью игру Всемирной серии (*World Series*). Все мы старались вести себя, как ни в чем не бывало и делать то, к чему привыкли в нормальной жизни. На президенте была куртка с эмблемой FDNY (Fire Department NY, пожарная служба Нью-Йорка). Во время церемонии открытия над стадионом пронесся истребитель F-16. Нация не привыкла к такому.

Представитель Белого Дома Ари Флейшер заявил - *«Президент стремится помочь американцам в том, что они сейчас делают, а именно -продолжать делать то, к чему они привыкли в это время года»*.

Я знал, что как трейдер могу действовать более эффективно. Рынок требует от меня прогрессирования. Интернет-пузырь лопнул, отскоки состоялись, и теперь приходилось иметь дело с очень сложным для работы рынком. На рынке случаются приливы и отливы. Сейчас наступила пора отлива — долгого и чрезвычайно сложного для трейдинга. Время требовало решений: надо было либо стать лучше, либо отправляться домой.



## Медвежий цикл в начале 2000-х годов

Многие трейдеры утверждают, что на сложном рынке можно быстрее научиться работать, чем на том, который исправно предоставляет легкие возможности для получения денег. Примерно таким был рынок, когда я начинал свою карьеру трейдера. Согласен, на сложном рынке быстрее прогрессируешь. Во время медвежьего цикла 2002-2003 годов я не заработал кучу денег, но как трейдер стал лучше. Именно тогда я начал разрабатывать свою торговую систему, которая по сей день хорошо служит мне. Именно тогда я воспринял концепцию работы с *Акциями в Игре* и научился делать деньги в отсутствие важных новостей. Мне удалось добиться высокой степени стабильности торговли - 17 из 20 рабочих дней месяца закрывались с прибылью. Каждый день я отыскивал акцию, по которой выходили новости, и зарабатывал на ней хорошие деньги. Скоро стало ясно: этими *Акциями в Игре* торговать легче, чем акциями JDSU и AMZN, какими они были за год до начала медвежьего цикла. Даже технические уровни по *Акциям в Игре* работали четче.

В 2003-2006 годах рынок стабилизировался, и мы торговали в диапазоне. Я научился *гасить* акции. Отыскав *Акцию в Игре*, я продавал ее, когда она была очень сильна, а когда слаба, наоборот, покупал. Трейды уже не выглядели такими же потрясающими и сексуальными, как в конце 90-ых, но мало-помалу мне удалось приспособиться к рынку и отнимать у него свою часть дневной прибыли. Некоторые мои коллеги так и не смогли изменить свою трейдерскую психологию и теряли большие суммы денег. Им пришлось отказаться от приобретенных на ипотечные кредиты роскошных домов и покинуть бизнес или, в лучшем случае, после проигрыша клиентских денег полностью переключиться на продажу рекомендаций (sell-side).

Я избежал этого благодаря смирению и способности к обновлению торгового стиля. Сконцентрировавшись на работе с угасающими акциями, я превратился в эксперта по считыванию информации с ленты. Моей целью была продажа и покупка на последних стадиях движений, что сводило риск до минимума. Для отлова вершин и дна необходима высочайшая степень концентрации и способность абсорбции содержащейся на ленте информации.

## Адаптация посредством отсеечения негативных воздействий

Во время медвежьего цикла в начале двухтысячных годов я сидел в торговом зале рядом с моим хорошим другом Джошем Флоршеймом, который каждый день торговал ОИН - индексным фондом, отслеживавшим компании нефтяного сектора. Многим трейдерам его история покажется знакомой. В тот период времени Джош имел сложные, романтического плана отношения с одной совершенно безумной женщиной. В 9:31 утра, сразу после ударов колокола, возвестивших о начале сессии, звонит его телефон. После длившегося всю ночь выяснения отношений, она желает вновь в чем-то разобраться.

**Джош:** *«Милая, я сейчас торгую. Перезвоню тебе позже».*

*В 9:35 телефон, который мы делили на двоих, опять зазвонил. Наши глаза неотрывно следят за происходящим на экране компьютера, волатильность в это время достигает пиковых значений. Джош опять поднимает трубку.*

**Джош:** *«Милая, прости, пожалуйста. Я действительно сейчас не могу говорить. Перезвоню позже».*

*Естественно, через несколько минут она звонит снова*

**Белла:** *«Ты можешь перестать звонить сюда? Мы торгуем».*

*Само собой разумеется, что ни бедняга Джош, ни я, ни кто-либо еще в торговом зале не могли, как следует сосредоточиться на трейдинге. До этого случая, раздумывая над тем, как улучшить мой трейдинг и избавиться оттого, что мешает, мне приходилось решать вопрос,*

*скажем, отказа от выпивки или углубления познаний в техническом анализе. Никогда не думал, что придется иметь дело с проблемами личной жизни моих друзей. Так или иначе, я занялся этим вопросом.*

*Однажды, когда на рынке воцарилось затишье, и мы как могли, коротали время, я разглядывал сделанные на вечеринке фотографии, на которых был моя сестра с подругами. Джош очень заинтересовался одной особой - «Кто это?», УРА! РЕШЕНИЕ НАЙДЕНО!! Наша проблема скоро разрешится. Я сказал Джошу, что могу познакомить его с этой молодой девушкой, если он желает. Слава Богу, желание было изъявлено.*

*Первое свидание, к полному удовлетворению всех заинтересованных сторон, прошло как по маслу. Мои способности свата оказались воистину незаурядными: Джош и подруга сестры счастливы вместе, у них есть ребенок. Совсем скоро мы вновь начали делать деньги.*

*Умозаключение: плохие отношения могут губительно сказаться на результатах вашей торговли. В этом случае адаптация означает не изменение стиля трейдинга, а нейтрализацию негативных воздействий. Хотя я и не доктор Фил - персонаж американского телевидения, психолог, со всей уверенностью заявляю, что если романтические отношения перестали вас радовать, то же самое может произойти и с балансом вашего торгового счета.*

Моя способность чтения ленты улучшалась с каждым днем в течение всего трудного периода 2003-2006 годов. Она развилась настолько, что с помощью ленты я мог заработать деньги по акции, видя ее впервые и вообще ничего о ней не зная. Надо было лишь понаблюдать за лентой минут двадцать. Упорный, каждодневный труд по изучению ленты привел, в конце концов, к тому, что я овладел профессиональным навыком, о котором уже десятки лет никто не вспоминал.

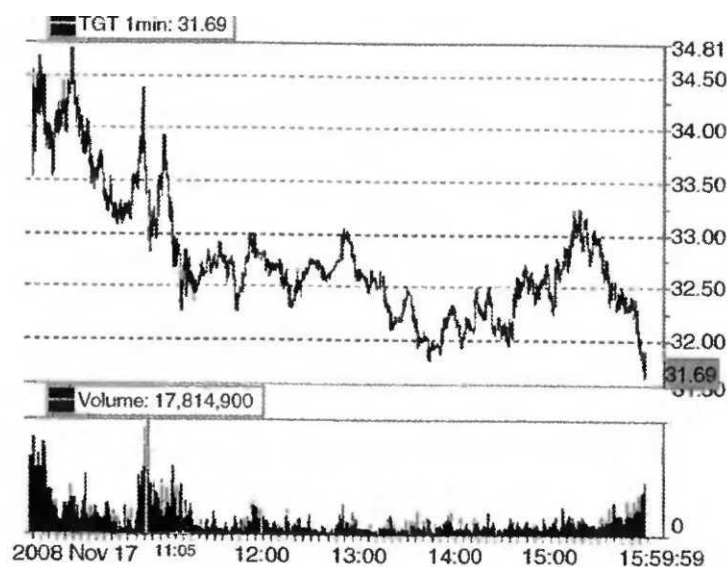
В эти годы, когда рынок оказался запертым в диапазоне, мы заново открывали себя. Ненавистники трейдинга скажут, что наши чрезмерно страстные коллеги в начале двухтысячных понесли заслуженное наказание, но реальность в том, что мы каждый день отправлялись на работу и тяжелым трудом пытались заработать себе на жизнь. Можете называть это трейдингом синих воротничков, впрочем, он таковым и являлся. Вместо того, чтобы пытаться за день построить небоскреб, мы терпеливо клали кирпич за кирпичиком, улучшали навыки торговли и ждали лучших времен. Куда подевались золотые возможности конца 90-ых? Что же, может статься, мы вообще никогда не увидим ничего подобного, но резонно надеяться на лучшую ситуацию, нежели та, что была в 2001-2002 годах. И надежды оправдались. Основательно перестроив свой трейдинг в *неурожайные* годы и овладев новыми для меня техниками торговли, я сумел в 2007-2008 годах в полной мере воспользоваться возможностями свинга и импульсного трейдинга.

## **Угасающий трейд**

Сегодня во время видеосессии мы смотрели пленку по акции TGT. Один из наших опытных трейдеров, назовем его Эн-Уай-Ю (от NYU- New York University), погасил акцию при ее втором подходе к уровню 33.75\$, это случилось на открытии сессии. В районе уровня на 33\$ разгорелась целая битва, победителями из которой вышли покупатели, быстро поднявшие ее до уровня 33.80\$ (см. Рис. 12.2). Эн-Уай-Ю посчитал движение оконченным и открыл короткую позицию. Это неудачный пример угасающего трейда. Такого рода ошибки часто допускаются молодыми трейдерами. Обсудим трейд.

Для начала - совет общего характера касательно угасающих трейдов. В компании SMB Capital молодым трейдерам вообще не позволяют гасить движения. Если вы новичок на рынке, приступайте к изучению этого трейда после того, как успешно освоите импульсные настройки. Угасающие трейды крайне трудны для исполнения. Для того, чтобы приступить к их изучению, необходимо сначала приобрести серьезный и

успешный опыт работы с различными моделями. На первых порах фокусируйте усилия на торговле от технических уровней поддержки и сопротивления.



**Рисунок 12.2. График движения цены по акции TGT 17.11.2008**

Вот что мне не понравилось в этом трейде:

- Вероятность движения цены в нужном направлении была слишком мала.
- Соотношение риск/прибыль оставляло желать лучшего.
- Не было никакой возможности определить, где окажется вершина.
- Я гашу акцию лишь при отклонении от стабилизировавшейся временной цены (correct temporary price) по крайней мере, на две стандартные девиации. В данном случае было слишком рано пытаться определить масштаб девиации.
- Не была учтена общая ситуация по акции TGT, ведь акция все еще находилась в восходящем тренде.
- Акция BBY после выхода отчета о доходах, а теперь и еще одна компания по розничной торговле, отскакивала на открытии сессии.
- Торговый план просто никуда не годился. Для того, чтобы превратиться в великого специалиста по угасающим трейдам, надо совершить тысячу подобных сделок. Помимо всех вышеприведенных аргументов, показания ленты свидетельствовали против такого рода трейда.

При попытке погасить движение планируемая прибыль должна в пять раз превышать возможные риски. В данном случае вероятный риск составлял примерно 1.23 цента, а прибыль - центов 40. Акция TGT не подавала признаков того, что вершина уже имеется. В сущности, это была только середина второго движения. Потенциальная внутридневная вершина по акции TGT располагалась значительно выше - в районе уровня 35\$. Это не тот коэффициент, к которому мы стремимся. Далее, вероятность положительного результата по трейду равнялась примерно 40 процентам. Ничто на ленте не говорило о том, что цена готова к спуску. Я никогда не перебиваю движение, пока не решу, что вероятность движения в мою сторону составляет 80 процентов.

Я пробую отловить вершину или дно, когда акция, по крайней мере, на два движения удаляется от своей стабилизировавшейся временной цены. Масштаб девиации определяется мною на основании опыта и анализа внутридневного движения акции. Для того, чтобы разобраться в ситуации с акцией TGT, мне над было либо наблюдать за поведением цены в течение нескольких дней (чего Эн-Уай-Ю не делал), либо хорошо прочувствовать настрой акции в тот самый день. Сессия только началась,

поэтому пока было невозможно понять намерения акции. Поэтому мы не могли определить, что в тот момент акция находилась, в нужном удалении от временной цены.

Угасающие трейды достойны обсуждения в сотнях блогов. Вероятно, в будущем мы будем уделять им повышенное внимание. Мне удалось выжить на рынке в 2004-2005 годах благодаря угасающим трейдам. Именно в то время я овладел этой техникой торговли. Некоторым пришлось отказаться от трейдинга, потому что они не умели адаптироваться. Откройте графики за 2004 и 2005 годы и сравните их с сегодняшними. Сейчас нет необходимости перебивать движение, этот рынок подходит для импульсного трейдинга. Время от времени появляются возможности исполнения угасающих трейдов, и я ими пользуюсь, но концентрировать на этом усилия не стоит. Молодым трейдерам нет смысла пытаться заработать на наиболее сложных типах сделок, когда можно успешно практиковать торговлю по импульсу.

Эти паттерны великолепны, и вы обязательно должны научиться им. Рано или поздно угасающие трейды вам пригодятся. Но не сейчас, пока вы как трейдер молоды. И не на этом рынке.

## **Экономьте деньги**

*Эти сложные для торговли годы преподали мне важный урок. ЭКОНОМЬТЕ! Каждый раз, когда попадаете в удачную полосу, - ЭКОНОМЬТЕ! Откладывайте деньги на трудные времена. Рынок конца 90-ых закончился. Осень 2008-ого была скоротечной. Память о счетах по 15-тысячным кредитным карточкам сослужила мне хорошую службу. Когда во время финансового кризиса индекс волатильности (VIX) был выше уровня 60, было ясно, что это не может длиться вечно. Сегодня мой бюджет не превышает 3 тысяч долларов - это довольно скромные деньги, особенно для Нью-Йорка. Какая бы ситуация не сложилась на рынке, я знаю, что сумею заработать достаточно денег для оплаты счетов. Если мне что-то нужно, я позволю себе купить новую вещь только после чрезвычайно успешного месяца. В удачном для меня 2008 году я купил телевизор HDTV после прекрасного месяца, новый матрас - после большого месяца и новый диван - после колоссального. Вот и все. Остальные деньги отправились на мой банковский счет. Они будут находиться там, пока совсем не испортится погода.*

## **Центовый спред**

Мир трейдинга постоянно эволюционирует, и каждый год его покидает множество моих коллег, оказавшихся неспособными идти в ногу со временем. Некоторые ушли после азиатского кризиса. Других выбили из игры дот-комы. Были и такие, кто потерпел поражение, не сумев научиться технике обращения с угасающими трендами. Еще одним вызовом, с которым Стиву и мне удалось справиться, было сужение спредов и переход от традиционной системы маркет-мейкерства к гибридной.

На заре моего трейдинга акции котировались в четвертых частях доллара, традиции этой было почти столько же лет, сколько и самой Америке (Нью-Йоркская фондовая биржа была основана в 1792 году). Разница между курсами продавца и покупателя (bid-ask spread) раньше давалась в половинках и четвертях доллара. По популярной в 90-ых годах акции INTC спред обычно был 50 центов. Следовательно, отыгрыш двумя тысячами акций спреда по акции INTC означал быстрый выигрыш тысячи долларов. Вскоре после того, как я пришел в 1998-ом на рынок, спреды начали постепенно сжиматься и примерно за год сократились вдвое. Восьмушки превратились в шестнадцатые доли доллара, обычно называемые *тиниз* (teenies), которые стоили 6.25 цента. Затем настал черед тридцать вторых долей (3.125 цента). Когда мы добрались до

равнявшейся 1.5625 цента одной шестьдесят четвертой, стало ясно, что цепляться за старый порядок бессмысленно. Нас ожидал переход на метрическую систему безусловно, в ущерб шансам на быстрый выигрыш тысячи долларов. При ужавшемся до трех центов спреде его отыгрыш на двух тысячах акций, означал получение шестидесяти долларов. После уплаты комиссионных, денег, возможно, хватит на ужин. Отыгранный спред уже не тянул, как в старые добрые времена, на новую пару туфель от Ferragamo.

Подрезание другого трейдера на одну шестьдесят четвертую, получило в зале название - "обработки зубилом" (chiseling). Мы быстро вычислили тех, кто этим занимался, и называли этих дешевых ублюдков, не иначе как *зубилами*. Существовало неписаное правило не подрезать коллег в торговом зале на одну шестьдесят четвертую. Как всегда в таких обстоятельствах, кое-кто посчитал для себя, необязательно следовать этому правилу.

Никогда не забуду дня, когда кто-то в зале неудачно пошутил, попытавшись подрезать нашего старшего трейдера. Он не пытался прятаться, мы все видели на наших торговых платформах эту попытку, инициалы злоумышленника высветились на экране. Должен сказать, что эго старшим трейдерам обычно не занимать, и они бесятся, когда их игнорируют.

Наш старший трейдер быстрым шагом подошел к пойманному с поличным *зубилу*, приказал отключить платформу и взорвался - *«Убирайся из этого торгового зала. Возвращись, когда будешь готов к тому, чтобы вести себя как настоящий трейдер. Чтобы я тебя здесь не видел, зубило проклятое!»* Проныра-трейдер вполне заслужил подобное обращение. Нельзя так себя вести.

Помня обо всем этом, мне было непросто поверить в возможность введения метрической системы котировок. А сейчас ситуация еще хуже. Каждый день приходится видеть, как кто-то продает акцию, спрятавшись на полцента выше беда. Таких людей даже *зубилами* нельзя назвать. Учитесь торговать, ни на что негодные якобы-трейдеры.

После перехода в 2001-ом году на метрическую систему котировок многие были вынуждены уйти. Маркет-мейкеры, привыкшие зарабатывать на каждом трейде одну восьмую, сворачивали свои операции, так как доходы от спредов уже не покрывали месячных издержек. Раздавались пророчества о скором конце внутрисуточного трейдинга, некоторые утверждали, что читать ленту отныне станет невозможно. Все это было преувеличением, если не сказать, откровенным бредом. Любая крупная перемена чревата неожиданными последствиями, и переход на метрическую систему в этом смысле не был исключением. Сокращение спредов привело к росту волатильности акций. Грег Годзи из компании Raymond James Financial, объяснял тогда - *«Уменьшение прибыли ведет к уменьшению капитала, а следствием уменьшения капитала становится уменьшение ликвидности»*. Согласно данным Бюджетно-контрольного управления (General Accounting Office), после перехода на центы, на 7 процентов возросла стоимость исполнения трейда. Одна часть меня взывала к высшим силам - *«Сделайте так, чтобы мы вернулись к восьмушкам»*.

Но хорошим трейдерам удалось приспособиться. Надо суметь найти свой путь. Для нас это означало более активную торговлю, тщательный выбор акций и поиск формаций, которые лучше всего работают на новом рынке. Трейдеры были поставлены перед выбором. Можно было превратиться в сварливого неудачника (*«Центы сделали невозможным зарабатывание денег!»*), но можно было, подстроившись под новые условия торговли, попытаться понять рынок.

## Настало время гибридного рынка

Взрыв интернет-пузыря выбил из рынка слабых трейдеров, метрическая система отправила еще кое-кого паковать вещи, а потом Нью-Йоркская фондовая биржа внедрила гибридный рынок. Это сильно сказалось на результатах посредственных проп-трейдеров. Примерно до 2004-го года Стив и я работали исключительно по акциям торгуемые на NASDAQ, обращая мало внимания на торгуемые на NYSE, так называемые *листинговые* акции. Мне, как трейдеру NASDAQ, не нравилось обращение специалистов Нью-Йоркской фондовой биржи с моими ордерами. Они могли почти минуту продержаться до исполнения. Система позволяла специалисту манипулировать спредом в своих интересах, придерживая мой ордер. (В 2004-ом году несколько фирм специалистов были вынуждены заключить сделку с Комиссией по ценным бумагам (SEC) и уплатить 250 миллионов штрафа после обвинений в том, что на протяжении многих лет выставляли свои ордера впереди клиентских). Эти задержки лишали меня главного преимущества внутридневного трейдера - быстроты действий. Несмотря на это, мы погрузились в мутные воды *листинговых* компаний.

После введения на NYSE гибридного рынка, когда ECN внебиржевые торговые системы - стали конкурировать со специалистами, мы увеличили объемы торговли акциями Нью-Йоркской фондовой биржи. В первом квартале 2007-го года на NYSE пришлось 82 процента наших объемов (до введения гибридного рынка - всего 19 процентов торгуемых нами акций числилось за Нью-Йоркской фондовой биржей). Гибридный рынок, в сущности, превратил специалиста в еще одну ECN, что открыло новые возможности для трейдеров, которые, как и я, умели торговать на электронном рынке. Это естественно. Конкуренция на фондовом рынке должна быть прозрачной и честной. Вознаграждать следует трейдеров, обладающих наиболее совершенной техникой торговли, а не тех, кто умеет манипулировать книгой заказов.

Когда из *книги специалиста* исчез поток ордеров, для некоторых трейдеров это стало ударом. Они привыкли торговать по потоку заказов, который научились отслеживать. Много лет ушло у этих трейдеров на то, чтобы научиться работать по разным акциям с разными специалистами и умело манипулировать ими. Когда настали новые времена, они не сумели адаптироваться. Внебиржевые торговые системы сильно затруднили чтение ленты. Для нас же, это было океаном возможностей. Торговля акциями на NYSE стала походить на торговлю включенными в листинг NASDAQ акциями. Трейдер, набравшийся опыта на NASDAQ, легко переходил к торговле котируемыми на Нью-Йоркской фондовой бирже акциями. Гибридный рынок сделал невозможным задержку ордеров специалистами, и теперь я мог купить акцию тогда, когда мне это нужно. Гибридная система представляла огромное удобство для трейдеров с развитыми навыками чтения ленты.

Несмотря на то, что этот этап эволюции рынка пошел на пользу таким трейдерам как я, трудно говорить о нем, не отдав должное людям, потерявшим работу. Мы сопереживаем тем, кто потерял высокооплачиваемую работу в результате внедрения новых биржевых технологий. Представляю, как тяжело пришлось семьям трейдеров и специалистов, привыкших к определенному стандарту жизни, когда профессиональные навыки их кормильцев оказались невостребованными рынком. Тысячи активных участников рынка остались без работы. Люди среднего возраста, привыкшие к высокооплачиваемой работе, которые управляли семейным бизнесом - брокерскими фирмами, основанными еще их дедами, - были вынуждены фактически заново начинать карьеру. Когда канал CNBC показывает нам сегодня торговый пол биржи, он больше похож на музейное помещение, нежели на становой хребет капитализма. У многих членов трейдерского сообщества происходящие перемены вызвали грустное чувство. В то же время, рынок в состоянии успешно функционировать лишь при

условии открытости и справедливых, равных условий работы для всех его участников. Трейдеры не должны полагаться на поток ордеров, как на главный источник их дохода. Величина заработка трейдеров определяется работоспособностью их торговых систем и принимаемых решений, они, так сказать, едят то, что убивают.

### **Одна стрела в колчане**

Мне не раз приходилось сталкиваться с трейдерами, живущими за счет одной-единственной торговой модели. Обычно она выглядит следующим образом: трейдер видит большой объем предлагаемой покупателем по определенной цене и выставляет перед ним свой заказ, то же самое - в случае с большим объемом от продавца. Это совпадает с моим определением скальпирования, которое, - как мы уже отмечали, - бурно процветало в период после 11 сентября. Подобная модель обязательно должна присутствовать в вашем арсенале. Другое дело, что ею одной нельзя ограничиваться.

Недавно у меня состоялась встреча с честолюбивым молодым трейдером, который недоволен своей компанией. Он вышел на одного из наших трейдеров и уговорил его устроить встречу со мной. У него очень неплохие для молодого трейдера результаты. Умница, получил хорошее образование, прекрасная теоретическая выучка, обаятельный молодой человек. Он всем нам понравился.

Этот развивающийся трейдер торгует на рынке уже год. Основная тактика его поведения на рынке, заключается в поиске больших бидов и офферов. В этом деле он неплохо набил руку. К сожалению, ничему иному этого парня в его фирме не обучили. Я всегда с неохотой критикую другие трейдинговые компании. В сущности, речь здесь даже не о критике, а о наблюдении. Ничего общего с трейдингом это не имеет.

Важно найти для трейдеров-новичков легкие для понимания формации, чтобы на самом старте им не пришлось слишком туго. У нас таких пруд пруди. Краткий экскурс в историю для наших читателей. Используемая этим развивающимся трейдером техника является одной из немногих, созданных еще до введения гибридного рынка. Трейдеры Нью-Йоркской фондовой биржи искали крупные биды или офферы и выставляли свои ордера перед ними. Эти трейды приносили хорошие деньги, пока не появился гибридный рынок, оказавшийся смертельной инфекцией для тех, у кого в колчане имелась всего лишь одна стрела

В пору моей трейдерской молодости такие игры были очень популярны. Как только высокий бид выставлялся маркет-мейкером, к которому потом присоединялся еще один, - это было сигналом к покупке. Мы работали с этой формацией несколько лет. Затем появилось сочетание двух высоких бидов по ARCA (Archipelago ESN), приносившее нам деньги еще несколько лет. Моим любимым паттерном был, конечно, высокий бид от MSCO (символ маркет-мейкера Morgan Stanley & Co Inc. в Level II на NASDAQ), который не падал и приносил сразу пунктов 50 по акции YHOO. Все эти сценарии торговли устарели, как стальные ручки клюшек, на смену которым пришли графитовые. Одной модели недостаточно. Нельзя идти в бой с одной стрелой в колчане.

Забавно вспомнить, как не так давно я попросил Джи-Мэна найти фильтры по большим бидам и офферам для нашего Зет-Маша. Он большой мастер этих формаций, мы даже называли трейд его именем. Джи-Мэн посмотрел на меня странным и красноречивым взглядом - *«Белла, о чем ты говоришь? Это торговый зал. Мы не можем тратить энергию на поиск туповатых паттернов. Нам требуются сильные акции для открытия длинных позиций и слабые - для коротких. Отправляйся писать свою книгу и предоставь остальное мне»*. Вот что сказали мне его глаза. Я все понял.

Понимаю, что этот трейд неплохо работает. Понимаю, что он приносит деньги. От случая к случаю, я сам исполняю его. Но карьеру на одной модели не построишь. Зарождался новый рынок, на котором будет сиять новая звезда Паттерн, которым я не владел в полной мере, хотя и должен был бы.

### **Восходящий тренд**

В середине 2006-го года на рынке начала проявляться тенденция к росту. Наконец-то!!! На первых этапах я продолжал гасить движения, но акции, которые мне казались перекупленными, продолжали карабкаться вверх. Трудно приноровиться к новому рынку с восходящей тенденцией движения. Анализ результатов месяца свидетельствовал о том, что тактика гашения работала все хуже и хуже. Модели отличались постоянством: сильные акции закрывали день вблизи максимумов. Рынок взывал - *«Белла, тебе нужно изменить стиль торговли»*.

Эти бычьи движения не походили на те, что имели место в конце 90-ых годов, из-за чего я поначалу был сбит с толку. Поскольку акции не взрывались, я делал вывод о том, что они не такие уж сильные и пытался гасить их. Ошибка. Правда, цена не взмывала на 20 пунктов, как это бывало с дот-комами, но она упорно ползла вверх. Сильные акции в течение дня дорожали и закрывали торговую сессию под самой вершиной. Особой агрессивностью движения не отличались, но те, у кого в памяти были еще свежи воспоминания об интернет-буме, отсутствие нервной спешки воспринимали как благо. Эти бычьи движения отличались некоей утонченностью.

Отыскав сильную акцию, я какое-то время следил за ней, посчитав, что пришло время действовать, начинал вопить — *«Поднимайся сейчас же!»* Слова действовали ободряюще, скорее, на меня, на акцию они не производили впечатления. Следовало признать, что рынок стал другим. На нем господствовала тенденция к росту, но характер движения был не взрывной, а в высшей степени размеренный и методичный. Надо было идентифицировать сильные акции, открывать по ним длинные позиции на откатах и, набравшись терпения, ждать. Рынку не интересны ваши пожелания относительно стиля торговли акцией. Ваша работа состоит в том, чтобы приспособиться к ситуации, которую рынок предлагает вам для адаптации.

После многих лет наблюдений за удешевлением традиционно сильных акций, психологически трудно решиться на покупки при откатах. Такие действия в продолжение последних трех лет неизбежно приводили к потерям. Однако, рынок с ограниченным диапазоном ценовых колебаний, имевший место в 2003-2006 годы, закончился, и теперь мы наблюдали за тем, как из загона медленно, но уверенно выходили быки. Зрелище идущих вверх цен радовало глаз. Такого мы не видели со второй половины 90-ых годов.

Хотите - верьте, хотите - нет, но это был один из самых слабых моих периодов. Когда акция сильна, я склонен полагать, что она будет подниматься. Почему бы и нет? Лично я предпочитаю торговую стратегию с более высоким процентом прибыльных сделок, нежели просто находящуюся в восходящем тренде акцию. Мне как трейдеру непросто часто оказываться неправым. Естественно, я лучше себя чувствую с моделями, вероятность заработка по которым 70 процентов, чем с теми, процент успешных сделок по которым не превышает 40. Покупка при откате требует терпения, для меня она сравнима с сидением в тесном салоне самолета, который уже вырулил на взлетную полосу и ждет сигнала диспетчера. Знаю, что рано или поздно самолет поднимется в воздух, но ожидание все равно непереносимо. Ничего не поделаешь, надо справиться с психологическим дискомфортом и выполнить трейд.

Это самый сложный тип внутридневных сделок, требующих терпения, стойкости, веры в свою торговую систему, способности мириться с частыми неудачами и силу воли для



того, чтобы выдержать все движение и не закрыться преждевременно. В нашем торговом зале больше всего вопросов мне задают об этих трейдах. Если Вы не можете делать это, никакие математические схемы не помогут.

В то время самым лучшим у нас был Эй-Джи-Эй (AGA) прекрасный трейдер-бык с выдержкой святого. Ему не составляло труда держать акции, которые делали ему деньги. По-видимому, он получал удовольствие, видя, как медленно растет цена купленных акций. Думаю этот стиль лучше всего гармонировал со складом его личности. Когда на рынке были в моде импульсные трейды, Эй-Джи-Эй обходили другие трейдеры. А во время бычьего периода, который продлился больше года, он был главным человеком в торговом зале. В тот период к нам пришел Джи-Мэн, но он не смог сразу же проявить всю мощь своего таланта: движения цены были недостаточно быстрыми.

Этот рынок отличался от того, который был при подъеме полупроводников и хай-теков, на котором я практиковал свинговый трейдинг в конце 90-ых годов. По всем тем акциям четко прослеживалась тенденция к повышению. Перед окончанием торговой сессии они устраивали ралли, и спреды по ним увеличивались. Честно говоря, подъем в 2006-2007 годах доставлял мне мало удовольствия. Акции двигались в разное время суток, часто - в середине дня, когда я занят своим ланчем (неужели они не знают о том, что я кушаю?). Так или иначе, мы приспособились к характеру движений. И добавили в наш арсенал прекрасную торговую модель: покупку на откатах.

## **Покупка на откатах**

*«Покупка на откатах трудна для исполнения (этот раздел главы представляет собой адаптированный вариант статьи от 12 мая 2009-го года, размещенной в блоге Джей-Томы на сайте [www.smbtraining.com/blog](http://www.smbtraining.com/blog)). Но этим навыком должен овладеть любой трейдер, желающий подняться на новый уровень. Как и в случае с любой другой техникой, чем больше ты практикуешь, тем лучше становишься. Ниже приводятся несколько рекомендаций по поиску хороших точек входа, при коррекции акции после движения вверх. Для лучшего понимания я воспользуюсь реалией текущего рынка. Коррекционные откаты объясняются с точки зрения открытия длинных позиций. Теми же критериями я руководствуюсь и при коротких продажах на слабом рынке.*

- *Предпочтительнее торговать на рынке с ярко выраженной тенденцией (то есть, на бычьем или на медвежьем рынке).*

- *Надо знать, какие именно секторы являются главными катализаторами тренда. Мне нравится покупать лидеров рынка и лидеров секторов, которые возглавляют тренд (GS, AAPL, FCX, TGT).*

- *Ключевым является откат к уровням поддержки НА НИЗКИХ ОБЪЕМАХ. Временами откат бывает очень интенсивным, особенно в случае с высоко котируемыми бумагами, но пока объемы остаются средними, а лучшие - ниже средних, я остаюсь в игре. Пока объемы низки, меня не покидает уверенность в том, что я имею дело с откатом, а не с разворотом вниз.*

- *Желательно дожидаться отката акций-лидеров к ключевым уровням поддержки. Трейдеры по-разному оценивают значимость технических уровней, все зависит от того, по каким временным масштабам они работают и каков их уровень терпимости к риску. Я использую различные способы определения уровней, которыми считаю:*

- а. Прошлый уровень сопротивления, теперь выступающий в роли поддержки.*

- б. Консолидацию цены у определенных уровней. Такое везде может произойти, но в районе технических уровней надо обращать внимание на необычный бид или борьбу между покупателями и продавцами, в которой покупатели берут верх.*

с. Откат акции к скользящей средней. Я привык работать с 14-дневными, 20-дневными, 50-дневными и 200-дневными скользящими средними линиями. Выбор скользящей средней зависит от временного масштаба.

- Еще один ключевой момент: после открытия позиции хорошо, если акция поднимается **НА БОЛЬШОМ ОБЪЕМЕ. НИЗКИЕ ОБЪЕМЫ ПРИ ОТКАТЕ, ВЫСОКИЕ ОБЪЕМЫ ПРИ ДВИЖЕНИИ АКЦИИ ВВЕРХ.** Это знак силы.

- И последнее, само собой разумеющееся: **ЕСЛИ Я ОШИБСЯ. Я ВЫХОЖУ ИЗ ПОЗИЦИИ!! НИКАКИХ ДРУГИХ ВАРИАНТОВ БЫТЬ НЕ МОЖЕТ!!!** Я в этом бизнесе не для того, чтобы удваивать убыточные позиции. Есть разница между усреднением убыточных позиций и покупкой при откате. Усреднение убивает карьеру, а покупка при откате — приносит деньги.

Таковы принципы покупки при откатах, которым надо следовать, не забывая при этом, что мир трейдинга далеко не черно-белый. Откаты могут протекать беспорядочно и вызывать чувство неудобства,

особенно у неопытных трейдеров. Но ваша способность распознавать хорошие точки входа для покупки сильных акций, откатающих вниз при восходящем тренде, поможет вам заработать деньги и превратиться в стабильного трейдера. Удачи, Джей-Тома».

## Кризис рынка недвижимости

Я научился всему, что только можно, не так ли? Мне удалось выжить в азиатский кризис, крах интернет-бума, после 11 сентября, я сумел пройти через год, когда не мог толком ничего заработать, адаптироваться к новым условиям и обновить арсенал торговых формаций. Что еще осталось такого, чего я не знаю? Что еще могло случиться? Ха-ха. Мне предстояло пережить худший экономический кризис со времен Великой Депрессии.

Акция CFC? Акция MBI? Акция ABK? Честно признаюсь, что до лета 2007-го года никогда не торговал этими акциями. С середины 2006-го года мы находились в тяжеловесном и неповоротливом восходящем тренде, а потом появились новости об акции CFC (см. Рис. 12.3). Нехорошие новости.

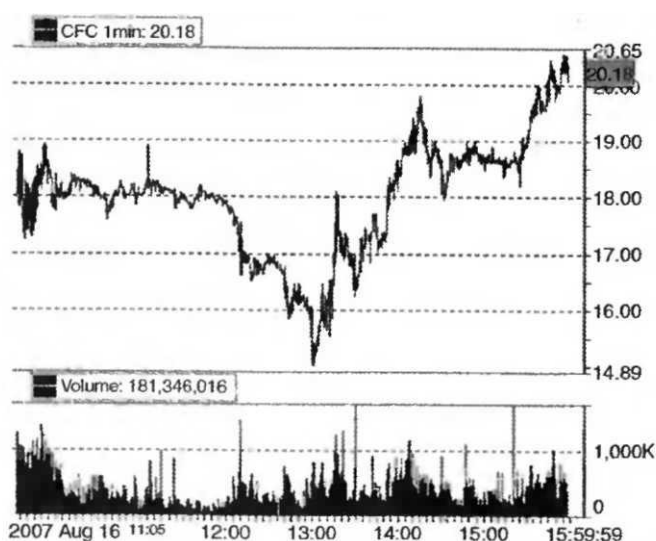


Рисунок 12.3. График движения цены по акции CFC 16.08.2007

В конце 90-ых я овладел техникой торговли по импульсу, но никогда не пытался совершать импульсные трейды по коротким продажам. Когда в повестке дня оказались акции CFC, MBI и ABK, пришлось быстро браться за это дело.

Не являясь экспертом в области недвижимости, тем не менее, я узнал многое о жилищной и коммерческой недвижимости, наблюдая за инвестициями моего отца. Меня уже тогда удивило, что цены на дома растут намного быстрее цен на стройматериалы. Многие мои друзья, не имеющие отношения к трейдингу, работая на хороших местах, могли позволить себе лишь заурядные дома где-нибудь в графстве Nassau county (пригородный округ на Лонг-Айленде). Я не понимал этого. Однако, это не значит, что, почуяв неладное, я тут же бросился продавать акции фирм, занимающихся строительством или субстандартной ипотекой. Продавал Джон Полсон, а не я (основатель и президент нью-йоркского хедж-фонда Paulson & Co., сумел заработать на ипотечном кризисе 3,7 млрд. долларов).

Но медвежий разрыв при одном из открытий не заметить было трудно.

**Джи-Мэн:** *«Стив, ты видишь эту акцию CFC?»*

**Стив:** *«Да, что-нибудь случилось?»*

**Джи-Мэн:** *«Плохие новости».*

**Стив:** *«Ты так считаешь?»*

**Джи-Мэн:** *«Что ты думаешь об этом?»*

**Стив:** *«Не знаю. Просто буду торговать ею».*

**Джи-Мэн:** *«Белла?»*

**Белла:** *«Следи за отскоком. Я выбью дерьмо из этой акции».*

Акция CFC не отскакивала. Продавцы удерживали офферы и опускали цену. У меня не было четкого представления о причинах происходящего, но как трейдер я знал, что надо делать. Я открыл короткую позицию и продавал их все время, пока сохранялся внутрисдневной импульс.

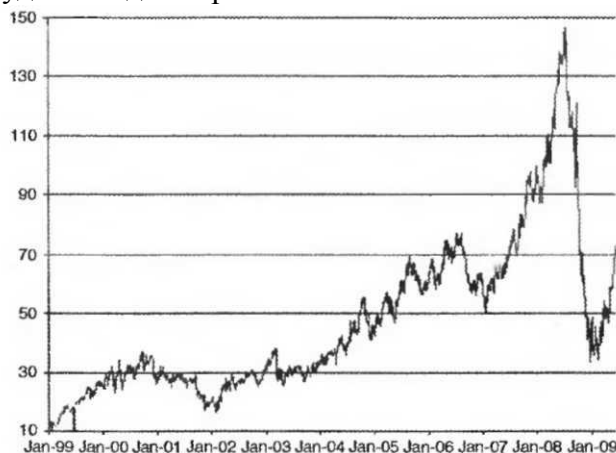
В тот день я впервые за много лет вспомнил о рынке конца 90-ых. И впервые трейдеры, прошедшие курс обучения в нашей быстро достигшей успеха частной трейдинговой компании, стали делать серьезные деньги. Не могу забыть расплывшееся в широкой улыбке лицо Джи-Мэна, продавшего акцию CFC сразу после выхода первых новостей. Его улыбка как бы говорила мне - *«Вот это и есть трейдинг. Оказывается, Вы, ребята, не ввали, когда говорили, что здесь можно заработать кучу денег. Чертовски круто!»* Свое мастерство Джи-Мэн оттачивал на еще более сложных рынках. Он был готов к свершениям. Снимаю мы кино, сюжет фильма выглядел бы следующим образом. Трейдер целый год бьется изо всех сил, пытается свести концы с концами и упорно трудится над повышением мастерства. В конце концов, складывается благоприятная ситуация, у трейдера развивается роман с рынком, после чего он начинает ощущать прелесть жизни в Нью-Йорке. Джи-Мэн стал заикаться о возможной покупке Феррари. О моем отношении к безрассудным тратам вам должно быть уже известно - я тут же пресек в торговом зале все разговоры о сладкой жизни.

Трейдинг вновь стал веселым делом. Размеры дневных прибылей уже поддавались сравнению с тем, что мы имели в конце 90-ых. Спустя восемь лет мы вновь получили шанс. Никакой тяжелой работы. Никакого гашения движений. Никаких покупок этих нудных откатов. Пришло время, примостившись на краешке кресла, прокатиться как на американских горках, хватая на лету по 5-10 тысяч долларов в день.

Стоимость акций операторов субстандартной ипотеки, типа акции CFC, упала до однозначных значений. Страховщики облигаций типа компаний Ambac Financial Group Inc. и MBIA Inc. были на пути к утрате своих AAA рейтингов. Не говоря уже о том, что за свои грехи им приходилось держать ответ перед такими выдающимися менеджерами хедж-фондов, как Билл Экмен (инвестор, основатель и исполнительный директор хедж-фондов), Джим Чэнос (менеджер хедж-фонда Kynikos Associates) и Дэвид Эйхорн (президент хедж-фонда Greenlight Capital). Однако, главное веселье было впереди, и одним сектором дело не ограничивалось.

## Взлет цен на нефть и газ

С января 2007-го по июль 2008-го года цена за баррель нефти выросла с 50 долларов до внутридневного максимума на уровне 147.11 долларов (см. Рис. 12.4). Летом мы с Джи-Мэном сняли дом на барьерных отмелях в Северной Каролине (всего в 200 футах от берега океана). В течение лета 2008-го года еженедельная арендная плата за наш дом упала с 8 тысяч долларов до 2200 отчасти потому, что отдыхающие не могли позволить себе траты на бензин для своих машин - место было отдаленным и до него долго приходилось добираться. После 1986-го года американцам еще не приходилось тратить столь существенную часть своих доходов на энергоносители. В прошлом, мне крайне редко приходилось торговать нефтью или газом. Меня не очень волновал характер внутридневных колебаний нефтяных акций. Они не вызывали во мне профессионального интереса. Акции нефтяных компаний имели дурную привычку разворачиваться после пробития технических уровней. Это мой *криптонит* (радиоактивное фантастическое вещество единственное способное убить Супермена). Такого рода движения глубоко огорчают меня. Почти всегда найдутся другие акции, более удобные для торговли.



Однако, сложившаяся в то время на рынке ситуация не позволяла игнорировать акции компаний нефтегазового сектора. Я должен был перебороть неприязненное отношение к акциям и к тому, как они торгуются. Впрочем, в эти месяцы характер их движения был иным. Они стали во многом походить на симпатичные мне акции. По ним вырисовывалась четкая тенденция изменения цены. Их отношение к техническим уровням было уважительным, а заказы реальными. Лично я в то время предпочитал работать с акциями НК, СНК, и VLO. Я следовал за импульсом и скальпировал, выбивая из этих акций деньги, когда они оказывались активными.

Случается, что неожиданно налаживается торговля по акциям, с которыми отношения не складывались годами. Когда акция действительно активна, она становится более трендовой и уважительнее относится к уровням. Я буду работать по любым акциям или секторам, когда они оказываются активными, и при этом не имеет значения мое отношение к ним во время нормального рынка.

Нас ожидал настоящий трейдинговый *Super Bowl*. Рынок, который можно увидеть раз в сто лет. Этим удовольствием мы обязаны кризису нашей банковской системы. По Уолл-стрит был нанесен тяжелый удар, который, в то же время, предоставил проворным фондовым трейдерам блестящие возможности. Воистину, жизнь полна парадоксов. Это был год внутридневных трейдеров.

## Едва не состоявшийся крах финансовой индустрии США

Во время банковского кризиса частота поступления новостей была сравнима с очередью из крупнокалиберного пулемета. Подчас у меня не было ясного понимания того, как рынок будет реагировать на ту или иную новость. Поэтому я предпочитал много не думать и просто торговал. Короткие позиции по сценариям импульсных моделей лучше всего удавались при работе с акциями LEH, BSC, JPM, WFC, MER и GS. Если я замечал, что рынок с недоверием воспринимает заверения руководителей финансовой компании, открывалась короткая позиция. Боги трейдинга пробудились, одарив нас рынком, о котором все мы будем рассказывать своим внукам.

Вместо обсуждения деталей краха легендарных финансовых институтов и рассказа о славных выигрышах по коротким продажам, поговорим лучше о том, как валилась в пропасть ведущая финансовая компания. Первоначальное поведение цены давало все основания называть Goldman Sachs - лучшей финансовой компанией. Она была мало подвержена риску, связанному с многоуровневыми долговыми обязательствами (CDO - Collateralized Debt Obligations) или, во всяком случае, сумела свести его до минимума еще до того, как началась суматоха. Когда Уоррен Баффет предоставил банку ликвидность, вложив в него 5 миллиардов долларов путем покупки привилегированных акций, реакция цены поначалу была позитивной. Помимо всего прочего, Баффет получил право покупки в течение пяти лет акций компании по цене 115 долларов. Естественно, после этого сообщения цена 115\$ автоматически превращалась в уровень поддержки.

Пока он держался, мы покупали акции Goldman Sachs. Этот уровень был продавлен после того, как Уолл-стрит поставила под вопрос действенность бизнес-модели инвестиционного банка, столь объемно кредитующего себя низкопроцентными суточными займами (overnight loan) в целях повышения доходности своих акций. После пробития уровня поддержки Баффета, акция серьезно *влипла* (см. Рис. 12.5). Мы открылись вниз, так как стало ясно: пока не прикрыты короткие позиции, акция может валиться до бесконечности. У нас не было полной уверенности относительно эффекта, оказываемого новостями на рынок, мы просто торговали от технических уровней в соответствии с медвежьим импульсом акции. Это была одна из самых простых ситуаций за всю мою карьеру: покупать следовало выше уровня 115\$, когда внутридневная тенденция была направлена вверх, ниже уровня 115\$ мы массивно продавали.

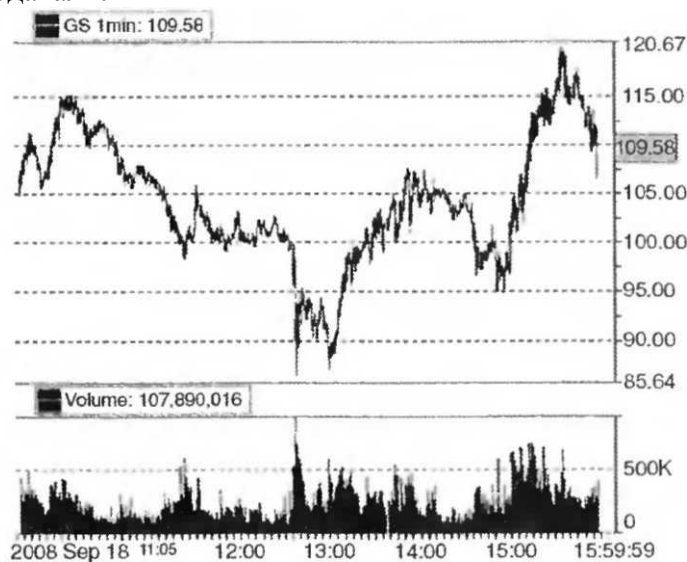


Рисунок 12.5. График движения цены по акции GS 18.09.2008

В продолжение всего банковского кризиса строго отслеживался импульс по акциям финансового сектора. Часто мы не знали, продолжится ли падение. Было ли это концом нашей банковской системы? А может быть, все сильно преувеличивалось и рынок вот-вот оттолкнется от дна? Общая неопределенность заставила нас закрыть короткие позиции, перед утверждением Конгрессом 3 октября 2008-го года исторического законопроекта об оказании помощи банкам. После этого торговые решения принимались в зависимости от конкретной ситуации. Если акции начинали спускаться, мы наносили удар по бидам и закрывались после того, как спуск замедлялся. При смене внутрисдневных тенденций к понижению, открывались длинные позиции.

При взгляде на показанный на Рисунке 12.5 внутрисдневной график можно рассмеяться горьким смехом. Это движение цены по акции Goldman Sachs - самой лучшей акции финансового сектора. И случилось оно после того, как самый лучший инвестор вкачал в нее 5 миллиардов долларов. Компания все еще выводила из своего баланса многоуровневые долговые обязательства. Впоследствии выяснилось, что компания продавала их во время движения вниз. Даже Goldman Sachs - гигантский инвестбанк, не устоял перед финансовым кризисом.

При глубоком падении цена добралась до уровня 47.41\$. Представьте, что вы сидите за рабочим местом в торговом зале, делаете серьезные деньги и думаете - *«Боже, сделай так, чтобы все это закончилось»*. Поначалу движение вниз было интересным, можно сказать, веселым, но когда обвал набирает такие бешеные обороты, поневоле задумаешься над будущим финансовых рынков. И вообще, спасутся ли они? Найдутся ли после такой катастрофы желающие вкладывать деньги в ценные бумаги? Насколько далеко все может зайти?

Никогда не знаешь, когда именно наступит один из тех исторических дней, что определяют будущее рынков. Во время интернет-пузыря мне хорошо запомнились две торговые сессии после Дня Благодарения, одарившие нас фантастическими возможностями, которые грех было бы упустить. В такие периоды нельзя отрываться от компьютера ни на минуту. Профессиональные трейдеры каждый день приходят на работу, в этом наша профессия оригинальностью не отличается. Мы не пропускаем рабочих дней, устав от приятного времяпрепровождения накануне. Мы заходим в торговые залы, запускаем торговые платформы и внимательно отслеживаем ситуацию на рынке, готовые вцепиться в горло подходящей для этого акции. Отдыхают трейдеры после окончания сессии. Когда на рынке происходят значительные события, мы выжимаем из акций все возможное - до последнего цента. Никогда не знаешь, как долго продлятся хорошие времена.

Это был фантастический период для трейдинга. Мы работали по импульсу акций финансового сектора, пока их цены не стабилизировались. Затем рынок вновь изменился, и пришлось бороться с новыми вызовами.

## **Взрыв популярности биржевых индексных фондов**

Когда возросшая волатильность акций финансовых компаний привлекла в сектор внутрисдневной трейдинговой капитал, хитроумные биржевые индексные фонды (ETF) не замедлили воспользоваться случаем, чтобы заполнить образовавшуюся нишу. К чему открываться по акциям финансового сектора один к одному, если это можно сделать с трехкратным плечом? Так на свет появился новый финансовый инструмент - индексный фонд FAS.

Индексный фонд FAS отражает и втрое увеличивает *длинный* потенциал финансового сектора, а его аналог FAZ, предоставляет трехкратное плечо по *коротким* позициям. Для менее рискованных трейдеров существует индексный фонд SKF, по которому при продаже акций финансового сектора предоставляется двукратное плечо.

Желающие сравнить с землей рынок недвижимости, могут воспользоваться индексным фондом SRS, удваивающим потенциал коротких позиций этого сектора. Не путайте фонд SRS с индексным фондом SDS, точно так же удваивающий медвежий потенциал по индексу S&P 500.

В конце 2008-ого и в начале 2009-го годов эти биржевые индексные фонды переживали пик популярности. Некоторым нашим трейдерам пришлось в эти месяцы очень туго, надо было вернуть уверенность и возвратиться в привычную колею. В феврале я заметил, что у многих это получилось. Чем они торговали? Индексными фондами FAS, FAZ и всеми остальными синтетическими финансовыми инструментами.

Биржевые индексные фонды - инструменты особого вида. Это не компании. По ним не выплачиваются дивиденды, ими не управляет команда менеджеров. Они просто следуют за акциями, но движения по ним более энергичны. В продолжение примерно четырех месяцев наши трейдеры успешно попользовались индексными фондами FAS, FAZ, SKF, SDS и SRS. Результаты торговли впечатляли. Многие полагают, что биржевые индексные фонды способствовали росту волатильности рынка в 2008-2009 годах. Другие считают запуск таких троекратно усиленных плечом инвестиционных инструментов, как биржевые индексные фонды FAS и FAZ, проявлением безответственности. Разве не эти инструменты привели финансовую систему на край пропасти? Мы, внутридневные трейдеры, относимся к этим теоретическим дебатам отстраненно. Мы не являемся высшими должностными лицами Комиссии по ценным бумагам, банкирами центральных банков или профессорами экономики. Пусть эти люди пишут книги о кризисе, а мы будем заниматься своим делом - зарабатывать деньги.

Наша работа заключается в выявлении торговых моделей, а в этот напряженный период удобнее всего было работать с этими биржевыми индексными фондами. Поэтому мы по ним и работали. Было ли это скальпированием, или нет, - меня совершенно не интересует.

Наши парни, как и многие другие обитатели Уолл-стрит, оказались в яме, из которой надо было выбираться. Они вышли из сложного положения, скальпируя биржевые индексные фонды. Я аплодировал тем, кто сумел справиться с трудностями и прилично заработал там, где остальные потерпели крах.

## **Купи-и-Держи**

В конце 2009-го года и в 2010-ом в наши торговые стратегии были внесены очередные изменения. На этот раз речь шла о более длительных по времени внутридневных трейдах, которые лучше отвечали возникшей ситуации. На рынке установилась тенденция к повышению, и это несмотря на серьезные проблемы с национальным долгом, безработицей, высоким уровнем налогообложения, потерей права выкупа заложенной недвижимости, новой волной безнадежных кредитов, несмотря на китайскую экономическую угрозу, тяжелое положение на рынке кредитов, кризисом в Греции и так далее, и тому подобное. Тем не менее, за любым движением вниз следовала покупка. Плохие новости игнорировались, рынок упорно карабкался вверх. Многие акции, открывшись с разрывом вниз, затем отскакивали так мощно, что закрытие сессии по ним оказывалось позитивным. Каждый раз, когда медведи начинали новое движение вниз и объявляли о W-образной двойной рецессии, на сцене появлялись быки и гнали рынок вверх, как какие-то хулиганы, отбирающие у мальчугана деньги на завтрак.

Мы искали точки отсчета и технические уровни для открытия позиций в соответствии с преобладающей тенденцией. Акции покупались в расчете на крупные внутридневные

движения. Наши трейдеры концентрировались на бычьих и медвежьих флагах, консолидационных формациях и долгосрочных (в масштабах внутрисдневной торговли) трейдах от уровней поддержки и сопротивления. Один из наших лучших трейдеров недавно сказал - *«Я концентрируюсь исключительно на тактике: Купи-и-Держи»*. Мы в большей степени, нежели прежде, полагаемся на инструменты технического анализа, хорошо работающие на трендовом рынке. В последнее время мы опять начали практиковать перенос открытых позиций через ночь.

Мы уже не такие активные трейдеры, как раньше. Торговля происходит вокруг выстраиваемых крупных позиций. Когда я пишу эти строки, у Джи-Мэна открыто 30 позиций. В последнее время Стив все чаще рассуждает как менеджер хедж-фонда - *«Акция RIMM, самая слабая акция во всем технологическом секторе и явный кандидат на продажу»*. Все вокруг заняты поиском наиболее эффективных сейчас моделей *Купи-и-Держи*. Так будет продолжаться, до начала нового рынка. Это называется трейдингом!

Для того, чтобы удержаться в деле, надо сохранять свежесть ума, использовать свои лучшие паттерны и постоянно обновлять стиль трейдинга. Если вам удастся это, наградой станут более совершенные навыки торговли и увеличение баланса торгового счета



## Глава 13. Успешный трейдер

После всех взлетов и падений рынка я продолжаю развивать и совершенствовать систему трейдинга, которой мы обучаем в компании SMB Capital. Трейдеры нашей компании работают с *Акциями в Игре*. Позиции открываются от внутрисдневных уровней, вблизи которых покупатели и продавцы обмениваются наибольшим количеством акций. Мы занимаемся поиском ожесточенных битв быков с медведями. Нам хочется видеть, как можно более крупные объемы продаж и покупок по той или иной цене. Когда такое происходит, в нашем распоряжении оказывается уровень. Над ним открываются длинные позиции, ниже него - короткие.

При спокойном рынке мы рекомендуем трейдерам скальпирование. Когда рынок активен, как это бывает, например, в период выхода отчетов о доходах компаний, мы указываем на важность идентификации внутрисдневных уровней и выстраивания вокруг них позиций, которые закрываются лишь после пробития внутрисдневного тренда. Таковы наша вариация тактики *Купи-и-Держи*. Но как бы хорошо они не работали сегодня, я не теряю концентрации и всегда готов к изменению системы, если на то будет надобность. Это называется трейдингом!

Наше время определенно благоприятствует внутрисдневному трейдингу. Меня восхитил недавний комментарий Билла Кара в его блоге (на сайте <http://caracommunity.com>) - *«Хотя нам не по вкусу слышать или произносить слово - никогда, вполне может случиться, что трейдинг, основанный на принципе «Купи-и-Держи», раз уйдя, больше никогда не вернется. Существует возможность того, что всеобщая глобализация, развитие электронных систем коммуникации и функционирующие в режиме реального времени системы исполнения сделок коренным образом изменят наш способ торговли»*. Случись это, мои навыки электронного трейдинга станут еще более драгоценными.

Взаимозависимость в современном мире достаточно велика, а способы передачи информации становятся все более изощренными. Поэтому вполне резонно допустить, что не за горами день, когда американские фондовые трейдеры будут использовать внутрисдневные стратегии, напрямую торгуя Hang Seng (основной индекс Гонконгской фондовой биржи), Nikkei (Nikkei 225, один из важнейших японских фондовых индексов) или Shanghai (Shanghai Composit, основной китайский фондовый индекс). Уже сегодня мы работаем над предоставлением нашим трейдерам доступа к новым рынкам! Только подумайте, какие деньги можно было заработать на торговле азиатскими акциями после кризиса в Дубае. Скоро у нас будет доступ к фондовым рынкам в Азии.

Случается, что я бываю, разочарован моим трейдингом. Мне приходилось писать письма Стиву, в которых я сообщал моему партнеру о решении выйти из дела. Помню, как пять-семь торговых сессий подряд закрывались с убытком. Ничего не срабатывало. В голову лезли мысли о возможном конце моей карьеры трейдера. Быть может, пришло время закругляться? Такого рода мысли периодически посещают меня на протяжении последних 12 лет. Подозреваю, что и в следующие лет десять они не исчезнут, и будут вновь и вновь всплывать в сознании. Сумев пережить несколько мирового масштаба кризисов, несмотря на это - а возможно, именно благодаря моему опыту выживания - я сохраняю чрезвычайно смиренное отношение к рынку.

По-видимому, эти чувства не шли мне на пользу во время трудных периодов. Однако особенность моей личности - равно, как и большинства успешных трейдеров - заставляет особенно сурово относиться в первую очередь к самому себе. Впрочем, упадническое настроение длится недолго. Через несколько часов я обычно устаю от него и принимаюсь за поиск выхода из неприятной ситуации.

В конце 2009-го года на Twitter пришло едкое сообщение об опытных трейдерах, оказавшихся в бедственном положении:

**Omarm784@smbcapital:** *«Недавно многим работавшим в моей фирме трейдерам пришлось уйти после того, как они проторговали на рынке многие годы. Они утверждают, что торговать стало слишком сложно. Вы согласны с этим?»*

Не согласен. Позвольте напомнить старую историю от Джей-Тома. Один из трейдеров, с которым он учился на одном потоке, решил бросить трейдинг и при этом заявил управляющему партнеру - *«На рынке больше невозможно работать. Нет никаких шансов сделать деньги»*. Это было сказано в сентябре 1998-го года. Парень ушел из трейдинга прямо перед началом интернет-бума. Джей-Тома заработал за год больше миллиона долларов после того, как его одноклассник отправился работать в компанию своего отца, производящую пластмассу.

Из провалов я всегда выбираюсь одним и тем же способом. Снижаю торгуемые объемы. При торговле ограничиваюсь самыми лучшими своими паттернами. На какое-то время главной задачей становится просто заработок, величина его неважна - главное, закрыть день с прибылью. Я фокусирую внимание на торговых моделях, оптимальных для данного рынка. Работа в этих жестких рамках продолжается в течение нескольких дней. После второго позитивного дня ко мне возвращается чувство уверенности в собственных силах. Я немедленно забываю о письмах Стиву с заявлением об отставке. На следующий день стараюсь сделать чуть больше денег. Затем - еще больше. Однажды после неудачной полосы я заканчивал день в плюсе три недели подряд, после чего градус уверенности стал так сильно зашкаливать, что пришлось подвергнуть самооценку цензуре.

Я умею приспосабливаться к новым обстоятельствам и концентрироваться на трейдах, которые приносят прибыль в данной ситуации. Я составляю список таких формаций и работаю исключительно по ним. Я контролирую риски и закрываю удачные позиции лишь после того, как они вполне созреют. Я постоянно думаю о тысячах мелочах, которые имеют значение для трейдинга, и о которых никогда не говорят в ток-шоу на ведущих финансовых каналах. Я умею возвращать себе чувство уверенности. Я отстраиваюсь заново. Вот почему я профессиональный трейдер и являлся таковым в течение 12 лет.

В продолжение карьеры мне вновь и вновь приходилось перестраивать себя, главным образом вследствие необходимости. Я начинал торговать по моделям относительной силы, затем стал импульсным трейдером с бычьим уклоном, затем научился работать с отскоками, с угасающими трейдами, в условиях тенденции общего роста рынка, а потом пришел черед импульсных паттернов по коротким позициям. Я пережил переход на метрическую систему, приспособился к гибриднему рынку, стал торговать котирующимися на Нью-Йоркской фондовой бирже акциями и научился коротким продажам. Мне и в голову не пришло проклинать рынок за то, что при взрыве интернет-пузыря не сработал мой свинговый трейдинг. Я спас год, сумев хорошо сработать на нескольких исторических отскоках. В неурожайные годы я не брезговал и скальпированием, используя технику гашения для генерирования прибыли. Когда импульсный трейдинг перестал приносить желаемые плоды, я просто создал вариацию системы *Кути-и-Держи*.

Всегда можно найти выходы из трудных положений. Однако для этого необходимо взглянуть на себя в зеркало, задуматься над тем, что не работает, и найти новые модели трейдинга. Даже после превращения в стабильно зарабатывающего трейдера, вам придется корректировать систему торговли. В сценарии трейдов надо вносить изменения еженедельно, ежедневно, и даже в течение одной торговой сессии. Такова жизнь трейдера.

Вместо того, чтобы тосковать по восьмушкам и технологическим акциям, цена которых от открытия до закрытия сессии изменялась на 25 процентов, благодарите

рынок за перемены. Каждая перемена на рынке помогает вашему становлению как трейдера. Все, что не убивает ваш торговый счет, делает вас сильнее.

Сутью трейдинга является развитие профессиональных навыков и дисциплина, о чем мы узнали из историй трейдеров-неудачников и из главы - *Эти парни - лучшие в своем деле*. Современный трейдинг позволяет новичкам интенсифицировать курс обучения, который дает им шанс выяснить, насколько хорошими трейдерами они могут стать. Смею надеяться, мне удалось объяснить важность почтительного отношения к рынку, соблюдения его правил, умения слушать, а также донести до читателей, насколько бессмысленно для краткосрочного трейдера прямое прогнозирование. Подобно великим спортсменам, успешные трейдеры одержимы основами - *Одного хорошего трейда*. Те, кому удастся остаться в деле, каждый день занимаются тысячей мелких вещей - мы разбирали некоторые из них в *Пирамиде успеха*, именно это и позволяет им стабильно быть в плюсе.

До того, как сесть за письменный стол и написать эту книгу, мне пришлось торговать на различных рынках. Некоторые были очень сложны. Я пережил неприятные периоды - подчас довольно длительные, - в течение которых не мог заработать ни цента. Каким-то образом мне удавалось выживать, и на следующий день я вновь приходил в торговый зал и возобновлял борьбу. Наградой за усилия стало то, что сегодня я являюсь состоявшимся трейдером. Не самым лучшим на Уолл-стрит, но достаточно полноценным и всесторонним. Мне хватает навыков для торговли на любом рынке. Это существенное достижение всей жизни. Искренне желаю вам такого же успеха в трейдинге.

# Библиография

- Barliamos, Maria. «Against the Odds: He was just another dropout - until he got the measles and a goal». *Reader's Digest*. September 30, 2009. [www.rd.com/your-america-inspiring-people-and-stories/maria-barliamos-money-makers-the-road-tour-universal-studios/article26397.html](http://www.rd.com/your-america-inspiring-people-and-stories/maria-barliamos-money-makers-the-road-tour-universal-studios/article26397.html).
- Belamy, Ralph, Amede, Don. *Trading Places*. DVD. Directed by John Landis. Los Angeles, CA: Paramount, 1983.
- Bernstein, James. «Wall Street Panic». *Southcoast Today*. April 15, 2000.
- Bespoke Investment Group. «Triple Leveraged ETFs On Fire». *Seeking Alpha*. November 26, 2008.
- Bradley, Jeff. «Failure Fuels Me». *ESPN*. March 26, 2007.
- Brenson, Alex. «The Markets: Market Place; Distracted, Wall St. Ignores Signs of an Economic Bottom». *The New York Times*. August 22, 2001.
- Brick, Michael. «The Markets: Stocks & Bonds; Blue Chips Manage Modest Gains after Fed Cuts Rates». *The New York Times*. February 1, 2001.
- Brick, Michael. «The Markets: Stocks & Bonds; Shares Fall Hard as Fed Rate Cut Disappoints Investors». *The New York Times*. March 21, 2001.
- Brooks, David. «Genius: The Modern View». *The New York Times*. Op-ed, April 30, 2009.
- Buffett, Warren. *The 2007 Berkshire Hathaway Annual Meeting*. Conference. Berkshire Hathaway, Colorado Springs, CO. March 28, 2008.
- Buster, Olney. «Moyer's Pearls of Wisdom». *ESPN Insider*. March 19, 2009.
- «Cal Ripken Jr.». [www.nationalsportsagency.com/cripken.html](http://www.nationalsportsagency.com/cripken.html).
- Cambers, Simon. «Classic Wimbledon Final Shows Revitalized Andy Roddick's Resilience». *Guardian*. July 06, 2009.
- Cara, Bill. «Market Environment». *DailyMarkets*. May 22, 2009. <http://Dailymarkets.com>.
- «Carlin Financial Group Launches Online Trading System for Experienced Investors». *PRNewswire*. February 17, 2009.
- Chan, Lawrence. «Basic Tape Reading - The Importance of Sub-minute Charts». *Neoticker*. May 15, 2006.
- Chapman, Peter. «Unshackled». *Traders Magazine*. August 2008.
- Rose, Charlie. «Coach K on Coaching the U.S. Basketball Team». April 20, 2009. [www.charlerose.com/view/dip/10245](http://www.charlerose.com/view/dip/10245).
- Rose, Charlie. «A Conversation with Pete Peterson». April 2, 2008.
- Colvin, Geoff. *Outliers: Talent is Overrated: What Really Separates World-Class Performers from Everybody Else*. New York: Penguin Group, 2008.
- «Consumers Face Tough Choices as Gas Prices Rise». *PBS*. May 23, 2008.
- Cosby, Chip. «Piino Asked Sosa to Transfer, Glad he Didn't». *Kentucky Sports.com*. January 5, 2009. [www.kentucky.com/kentuckysports/latest/story/646643.html](http://www.kentucky.com/kentuckysports/latest/story/646643.html).
- Crampton, Thomas. «Half-Point Move Comes Too Late for Asian Stocks After a Volatile Session: Fed Cuts Rates in a Bid to Bolster Confidence». *New York Times*. September 18, 2001.
- Blair, David. «The Kirk Report: The Crosshairs Trader Interview with Founder Charles Kirk». *Crosshairs Psychology*. June 15, 2009.
- Davis, Ann. «Blue Flameout: How Giant Bets on Natural Gas Sank Brash Hedge-Fund Traders». *The Wall Street Journal*. September 19, 2006. Page A1.
- Day, Sheri. «The Markets: Stocks & Bonds; Modest Rally Fizzles after Merck's Warning on Earnings». *New York Times*. December 12, 2001.
- Denninger, Karl. «HFT: The High Frequency Trading Scam». *Seeking Alpha*. July 24, 2009.
- «Do Poker Players Make Good Day Traders?». *Chartshark*. July 21, 2009. <http://chartshark.com/183/poker-players-day-traders/>.
- Douglas, Mark. *The Disciplined Trader: Developing Winning Attitudes*. New York: Prentice-Hall, 1990.
- Durden, Tyler. «JP Morgan: High Frequency Trading a Form of Parasitic Market Making». *Seeking Alpha*. July 12, 2009.

«Echoes, Emotional Architecture, & Performance Patterns». *TraderPsyches.com*. July 2, 2009.

Eder, Alexander. *Trading for a Living: Psychology, Trading Tactics, Money Management*. Toronto, Canada: John Wiley & Sons, 1993.

Farley, Alan. «Tale of the Tape». *Trading Day*. July 7, 2009.

Finkelstein, Ben. *The Politics of Public Fund Investing: How to Modify Wall Street to Fit Main Street*. New York: Simon & Schuster Touchstone, 2006.

Frank, Chuck. «Boris Stein Interview». *Traders World* magazine. 4943 (43), 2007.

French, Kirsten. «Today's Market: Stocks Slide Lower as Market Awaits a New President». *The Street*. November 7, 2000.

Fuerbringer, Jonathan. «The Markets: Market Place; The Fed Cut Rates, and Wall Street Yawned». *The New York Times*. May 16, 2001.

Gladwell, Malcolm. *Outliers: The Story of Success*. New York: Little, Brown and Company, 2008.

———. «How David Beats Goliath: When Underdogs Break The Rules». *The New Yorker*. May 11, 2009.

———. «Cocksure: Banks, Battles, and The Psychology of Overconfidence». *The New Yorker*. July 27, 2009.

Goldstein, Matthew. «So You Wanna Be a Day Trader?» *SmartMoney*. July 23, 2009.

Guglielmo, Connie. «Steve Jobs Says Hormone Imbalance Caused Weight Loss». *Bloomberg*. January 5, 2009.

———. «Jobs's Health Still Concerns Some Apple Shareholders». *Bloomberg*. January 6, 2009.

Guglielmo, Connie, Garner, Rochelle, and Gale, Jason. «Steve Jobs May Have Pancreas Removed After Cancer». *Bloomberg*. January 15, 2009.

Guglielmo, Connie, Lauerman, John, and Bass, Dina. «Apple's Jobs Said to Be Considering Liver Transplant». *Bloomberg*. January 16, 2009.

Guren, Adam. Interview by Damien Hoffman. *Wall St. Cheat Sheet*. Wall St. Cheat Sheet 2009. Web. July 15, 2009.

Hack, Damon. «FOOTBALL: Patriots Once Again Bring the Mountain to Peyton Manning». *The New York Times*. January 15, 2005.

Hagan, Joe. «Stock-Surfing the Tsunami». *The New York Times*. January 25, 2009.

Halpern, Sue M. «Making It». *The New York Review of Books*. May 28, 2009.

Hamilton, Walter. «Warren Buffett's Investment Bucks Up Goldman Sachs». *The Los Angeles Times*. September 24, 2008.

Hassett, Kevin. «Harvard Narcissists With MBAs Killed Wall Street». *Bloomberg News*. February 17, 2009.

Heath, Chip, and Heath, Dan. *Made to Stick: Why Some Ideas Survive and Others Die*. New York: Random House, 2007.

Henneman, Jim. «Cal Ripken, Jr.: The Everyday Player for The Ages». *HOFN.com*. January 9, 2007.  
[www.hofnag.com/content/view/full/527160](http://www.hofnag.com/content/view/full/527160).

Hoffman, Damien. «Q&A Series: Professional Trader: Adam Guren». *Wall Street Cheat Sheet*. May 2009. <http://wallstcheatsheet.com>.

———. «Q&A Series: Entrepreneur: Howard Lindzon». *Wall Street Cheat Sheet*. June 2009. <http://wallstcheatsheet.com>.

———. «Exclusive Interview: Macro-Strategist Barry Ritholtz». *Wall Street Cheat Sheet*. July 1, 2009.  
<http://wallstcheatsheet.com/knowledge/interview-knowledge/exclusive-interview-macro-strategist-barry-ritholtz/?p=736/>.

———. «Exclusive Interview: CEO of Minyanville Todd Harrison». *Wall Street Cheat Sheet*. July 27, 2009.  
<http://wallstcheatsheet.com/knowledge/interview-knowledge/exclusive-interview-ceo-of-minyanville-todd-harrison/?p=1029/>.

———. «Q&A Series: Macro-Strategist Barry Ritholtz». *Wall Street Cheat Sheet*. July 30, 2009. <http://wallstcheatsheet.com>.

Holbrook, Hal. *Wall Street*. DVD. Directed by Oliver Stone. Los Angeles, CA: 20th Century Fox, 1987.

Hovanesian, Mara Der. «The Rabbi of Day Trading». *Businessweek*. December 4, 2000.

Immelt, Jeff. «Innovation Can Give America Back Its Greatness». *Financial Times*. July 8, 2009.

Isana, Ron. «High-Frequency Distraction». *ZeroHedge*. July 27, 2009.

«Jillian Michaels Offers Career Advice». *MyFox National Reports*. June 7, 2009.

Jackson, Samuel L. *Pulp Fiction*. DVD. Directed by Quentin Tarantino. New York, NY: Miramax, 1994.

Kiev, Ari. *Trading to Win: The Psychology of Mastering the Markets*. Toronto, Canada: John Wiley & Sons, 1998.

Kirk, Charles. «Avoid Confirmation Bias». *The Kirk Report*. February 11, 2005.

Kuepper, Justin. «Introduction To Level II Quotes». *Investopedia.com*. August 8, 2009.  
<http://investopedia.com/printable.asp?a=articles/trading/06/level2Quotes.asp>.

Ladendorf, Kirk. «Kershner Trading finds profits in market volatility». *Statesman*, April 19, 2009. [www.statesman.com/business/content/business/stories/other/04/19/0419kershner.html](http://www.statesman.com/business/content/business/stories/other/04/19/0419kershner.html).

«Lance Armstrong». *Sports Injury Bulletin*. [www.sportsinjurybulletin.com/archive/lance-armstrong.html](http://www.sportsinjurybulletin.com/archive/lance-armstrong.html).

Lauerman, John. «Surgery May Have Spurred Steve Jobs's Weight Loss». *Bloomberg*, January 5, 2009.

Leblanc, Tom. «Inside Eli Manning's Automated Condo: A Creston Home Control System Helps The Super Bowl MVP Manage All Aspects of His Home Entertainment System». *Electronic House*, October 7, 2008. [www.electronichouse.com/article/inside-eli-mannings-automated-condo/D3](http://www.electronichouse.com/article/inside-eli-mannings-automated-condo/D3).

Lefevre, Edwin. *Reminiscences of a Stock Operator*. New York: George H. Doran Company, 1923.

Lefton, Brad. «Doctor: 'Ichiro Has A Very Fine Prefrontal Cortex'». *The Seattle Times*, March 19, 2008.

Lewis, Michael. *Liar's Poker*. New York: Penguin, 1990.

———. *Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game*. New York: W. W. Norton & Company, 2003.

———. «The No-Stats All-Star». *The New York Times*, February 15, 2009.

Lindlaw, Scott. «Bush Throws Out First Pitch Before Game 3». *USA Today*, October 31, 2001. [www.usatoday.com/sports/baseball/01play/2001-10-30-bush.htm](http://www.usatoday.com/sports/baseball/01play/2001-10-30-bush.htm).

Louderback, Jeff. «Jon Papelbon». *Sox and Pinstripes*, August 8, 2007.

Lucchetti, Aaron. «Wall Street's B-List Firms Trade on Bigger Rivals' Woes». *The Wall Street Journal*, August 11, 2009.

MacDonald, Dan, and Hutchings, Ted. «Effective Communication for Coaches». [www.tradingmarkets.com/site/stocks/how-to/articles/What-I-Learned-From-the-Best-Trader-I-Have-Ever-Kn-80930.cfm](http://www.tradingmarkets.com/site/stocks/how-to/articles/What-I-Learned-From-the-Best-Trader-I-Have-Ever-Kn-80930.cfm).

Martin, Mitchell. «Surprise Rate Cut Spurs U.S. Stocks». *The New York Times*, January 4, 2001.

Matthews, Chris. *Life's a Campaign: What Politics has Taught Me About Friendship, Rivalry, Reputation, and Success*. New York: Random House, 2007.

Megna, Steve. «How To Make Money Day Trading In the Open». *Ezine Articles*.

Mostel, Josh. *Billy Madison*. DVD. Directed by Tamra Davis. Los Angeles, CA: Universal Studios, 1995.

«Michael Phelps On Making Olympic History». CBS, May 31, 2001. [www.cbsnews.com/stories/2008/11/25/60minutes/main4633123.shtml?tag=content%2Fmain%2FcontentBody](http://www.cbsnews.com/stories/2008/11/25/60minutes/main4633123.shtml?tag=content%2Fmain%2FcontentBody).

Netto, John. «10 Attributes of a Great Trader». *TradingMarkets*. [TradingMarkets.com](http://TradingMarkets.com): [www.tradingmarkets.com/site/stocks/how-to/articles/10-Attributes-of-a-Great-Trader-79932.cfm](http://www.tradingmarkets.com/site/stocks/how-to/articles/10-Attributes-of-a-Great-Trader-79932.cfm), January 29, 2009.

Newport, John Paul. «Mastery, Just 10,000 Hours Away: Forget All the Talk of Natural Prodigies—Being the Best Really Takes Hard, Hard, Hard, Work». *The Wall Street Journal*, March 14, 2009.

Noonan, Peggy. «The Case for Getting Off Base: How Republicans Got Cast As The Part of 'Angry White Males'». *The Wall Street Journal*, June 15, 2009.

———. «A Farewell to Harms». *The Wall Street Journal*, July 11, 2009.

———. *On Speaking Well*. New York: HarperCollins Publishers, 1999.

Norris, Floyd. «The Markets: Market Place; 10th Fed Rate Cut This Year Raises Hopes for a Recovery». *The New York Times*, November 7, 2001.

O'Neil, Danny. «Ichiro Is Just So Consistently Consistent». *The Seattle Times*, June 5, 2009.

———. «Notebook | UW Softballers Honored at Safeco Field». *The Seattle Times.com*, June 13, 2009. Accessed on.

Ortega, Edgar, and Martin, Eric. «High-Frequency Trading Faces Challenge From Schumers». *Bloomberg*, July 27, 2009.

Ortega, Edgar, Martin, Eric, and Kearns, Jeff. «High-Frequency Traders Say Speed Works For Everyone». *Bloomberg*, July 28, 2009.

Peters, Walter. «What I Learned From the Best Trader I Have Ever Known». *TradingMarkets.com*. [www.tradingmarkets.com/site/stocks/how-to/articles/What-I-Learned-From-the-Best-Trader-I-Have-Ever-Kn-80930.cfm](http://www.tradingmarkets.com/site/stocks/how-to/articles/What-I-Learned-From-the-Best-Trader-I-Have-Ever-Kn-80930.cfm).

Petroff, Eric. «Who Is to Blame For the Subprime Crisis?» *Investopedia.com*, June 26, 2009.

Phung, Albert. «Behavioral Finance: Key Concepts, Confirmation and Hindsight Bias». *Investopedia.com*, June 24, 2009.

Pesci, Joe. *My Cousin Vinny*. DVD. Directed by Jonathan Lynn. Los Angeles, CA: 20th Century Fox, 1992.

Pilon, Mary. «The Big Bored: NYSE Traders Look For Diversions as Life Slows on Floor». *The Wall Street Journal*. May 4, 2009.

Raschke, Linda B. «Tape Reading». *Traders Log*. July 29, 2009.

*Red Belt*. Dir. David Mamet. Perf. Chiwetel Ejiofor, Max Martini. Sony Pictures. 2008. DVD.

Riper, Tom Van. «Most Expensive Private High Schools». *Forbes*. December 11, 2006.

«Rocket Booster: Clemens, Rivera Pitch Yankees Back Into Series». *CNN/SL*. October 31, 2001. <http://sportsillustrated.cnn.com/baseball/mlb/2001/worldseries/news/2001/10/30/game.three.ap/>.

Rosenberg, Hilary. «Investing With Mayer Offman, Carlin Equities Group». *The New York Times*. May 28, 2000.

Rosenbloom, Corey. «Another Powerful Trend Day Befalls Us». *Afraid To Trade*. May 4, 2009.

Rossignol, Carol. «Effective Communication». *Professional Skater*. July 2008.

———. «Advice from a Pro: Effective Communication for Coaches». *Itsskate.com*. Sept. 5, 2008.

«Run Your Own Race». *Babypips.com*. January 4, 2009.

«S3 Analysis Shows High-Frequency Trading Has No Impact on Retail Equity Pricing». *Earthtimes*. July 7, 2009.

Sacco, Christopher. «You Know How Much Ted Danson Makes?» *The Seinfeld Encyclopedia Blog*. February 26, 2007.

Salas, Caroline. «Eat-What-You-Kill Bond Traders Rise From Wall Street Wreckage». *Bloomberg News*. March 24, 2009.

Saluzzi, J. «High Frequency Trading Roundtable». *Themstrading*. June 17, 2009.

Scherer, Ron. «The Rising Impact Of High Oil Prices». *The Christian Science Monitor*. April 18, 2008.

Schiffman, Betsy. «Sandisk Shares Drop on Intel-Micron Deal». *AP*. November 21, 2005. [www.uic.edu/classes/adg/adg516/tr/Notes/05-SanDisk-Shares-Drop.htm](http://www.uic.edu/classes/adg/adg516/tr/Notes/05-SanDisk-Shares-Drop.htm).

Schwartz, Allison Abell. «Connecticut's 'Rodeo Drive' Abandoned as Hedge Funds Collapse». *Bloomberg News*. March 20, 2009.

Schwager, Jack D. *The New Market Wizards: Conversations with America's Top Traders*. New York: HarperCollins, 1992.

Serchuk, David. «Decimalization and Its Discontents». March 10, 2009.

Shell, Adam. «Technology Squeezes Out Real, Live Traders». *USA Today*. July 11, 2007.

Sherman, Joel. «All For One: Rotation Close As Fire Yanks-keeters». *The New York Post*. March 16, 2009.

Sorkin, Aaron. *The West Wing*. New York, NY: National Broadcasting Company, 1999.

Smith, Gary B. *How I Trade for a Living*. Toronto, Canada: John Wiley & Sons, Inc, 2000.

Soshnick, Scott. «NFL's Talent Gurus Look Past Model Draft Pick». *Bloomberg News*. April 21, 2009.

———. «Michael Jordan, Shaq Excuse Doesn't Fly Anymore». *Bloomberg News*. June 15, 2009.

Stalter, Anthony. «Peyton Manning». September 30, 2009. <http://74.125.47.132/search?q=cache:p10c3b4f0g:www.legends.com/69/peyton-manning/+peyton+manning+watches+game+film&cd=28&hl=en&ct=ch&g=us>.

Steenbarger, Brett. «Reading the Market More on What Every Short-Term Trader Should Know». *TraderFeed Blog*. August 02, 2006. <http://traderfeed.blogspot.com/2006/08/reading-market-more-on-what-every.html>.

———. Kershner Trading Group. Austin, Texas. June 23, 2007. Guest Lecture.

———. «Overconfidence and Underconfidence in Trading: Biases in Processing Emotions». *TraderFeed Blog*. July 5, 2007. <http://traderfeed.blogspot.com/2007/07/overconfidence-and-underconfidence-in.html>.

———. «Stress and Performance in Trading». *TraderFeed Blog*. November 18, 2008. <http://traderfeed.blogspot.com/2008/11/stress-and-performance-in-trading.html>.

———. «Two Days Down, Ten Day Low: What Next?» *TraderFeed Blog*. June 17, 2009. <http://traderfeed.blogspot.com/2009/06/two-days-down-ten-day-low-what-next.html>.

———. «Interview With Henry Carstens of Vertical Solutions». *TraderFeed Blog*. June 23, 2009. <http://traderfeed.blogspot.com/2009/06/interview-with-henry-carstens-of.html>.

———. «Why Daytrading Stocks in the U.S. is an Increasingly Limited Proposition». *TraderFeed Blog*. July 12, 2009. <http://traderfeed.blogspot.com/2009/08/why-daytrading-stocks-in-us-is.html>.



———. «Trading Order Flow: Lost Skill, Important Art». *TraderFeed Blog*. July 20, 2009. <http://traderfeed.blogspot.com/2009/07/trading-order-flow-lost-skill-important.html>.

———. «Market Context: The Importance of Non-Confirmations». *TraderFeed Blog*. July 24, 2009. <http://traderfeed.blogspot.com/2009/07/market-context-importance-of-non.html>.

———. «The Challenging Economics of Trading for a Living». *TraderFeed Blog*. August 1, 2009. <http://traderfeed.blogspot.com/search?q=the+challenging+economics>.

Stein, Boris. Interviews by Chuck Frank. *Traders World* magazine. 2007. Web. March 15, 2008.

Stevenson, Richard W. «The Rate Cut: The Overview, Fed, In a Surprise, Cuts Rates Again, Spurring Markets». *The New York Times*. April 19, 2001.

———. «Fed Lowers Rates by Quarter-point in 6th Cut of Year». *The New York Times*. June 28, 2001.

———. «Fed Cuts Its Benchmark Rate To 2.5%, Hitting 39-Year Low». *The New York Times*. October 3, 2001.

———. «Fed Cuts Key Rate by One-half Point in Aggressive Move». *The New York Times*. November 7, 2002.

Suddath, Claire. «Holy Crap! How a Gambling Grandma Broke the Record». *Time*. May 29, 2009. [www.time.com/time/nation/article/0,8599,1901663,00.html](http://www.time.com/time/nation/article/0,8599,1901663,00.html).

Talbot, Matt. «On Giving Goldman a Chance». *Talbotlog*. June 30, 2009.

The Federal Reserve Board. «Open Market Operations». June 24, 2009.

Tilsner, Julie. «NYSE Traders: Going The Way of The (Electronic) Dodo». *Bloggingstocks*. February 16, 2007.

Torre, Joe, and Verducci, Tom. *The Yankee Years*. New York: Random House, 2009. Print.

Turner, Nick, and Guglielmo, Connie. «Apple CEO Jobs's Health Reports Since 2003: Timeline». *Bloomberg*. January 14, 2009.

Turner, Toni. *A Beginner's Guide to Day Trading Online*. Avon, MA: Adams Media Corporation, 2000.

«U.S. in 'grip of a bear market». *The Journal Record* (Oklahoma City). FindArticles.com. September 30, 2009. <http://findarticles.com/p/articles/mi/qn4182/is/20000505/ai/n10137348/>.

«We Fear What We Don't Understand». *Kid Dynamite's World*. July 26, 2009. <http://fridayinvegas.blogspot.com/2009/07/we-fear-what-we-dont-understand.html>.

Welch, Jack, and Suzy. «Why We Tweet: We're Now Big Fans of Twitter. To Those With Eyebrows Aflot, Here's How It Happened». *BusinessWeek*. June 2, 2009.

Welch, Suzy. «The Rule of 10-10-10». *Oprah*, May 8, 2009. [www.oprah.com](http://www.oprah.com).

Brackney, Carson. «What's Confirmation Bias?» *GreenPandaTreeHouse*. June 2009.

Whitmer, Michael. «Rankings Go By The Numbers: Mickelson Could Overtake Woods». *The Boston Globe*. March 26, 2009.

«Why are oil prices so high?» *BBC News*. September 28, 2004.

Wooden, John. *Wooden on Leadership: How to Create a Winning Organization*. New York: McGraw-Hill, 2005.

Wyckoff, Jim. «Kaufman Uses Multiple Trading Methods, Cites Market 'Noise'». *TradersLog*. June 15, 2009. [www.traderslog.com/Kaufman-Interview.html](http://www.traderslog.com/Kaufman-Interview.html).

Zuckerman, Mortimer. «Nine Reasons the Economy is Not Getting Better: Jobs Data Paint A Discouraging Picture Of More Pain To Come». *U.S. News*. July 13, 2009.

## Об авторе

Майк Беллафиоре является соучредителем частной трейдинговой компании SMB Capital, базирующейся в Нью-Йорке. Его комментарии и статьи появляются в разделе - *RealMoney* на сайте [thestreet.com](http://thestreet.com). Его перу принадлежат несколько статей, опубликованных в журнале *SFO (Stocks, Futures and Options Magazine)*. Брет Стинбарджер в своей книге «Дневной трейдинговый наставник» (*The Daily Trading Coach*) дает описание его торговых стратегий. Беллафиоре регулярно публикует комментарии в блоге компании, в котором активно обсуждаются текущие события на рынке и даются советы по торговле. Он является ведущим программы *SMB University* на StockTwits TV. Майк Беллафиоре окончил юридическую школу университета Коннектикут и в прошлом входил в университетский совет попечителей. В настоящее время он проживает в Нью-Йорке.



- А в чем сила, брат?  
- В уме сила, брат.