

Оглавление

Введение	11
Зачем продавать	11
О вопросах и ответах	12

Часть первая

ПСИХОЛОГИЯ, УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И ВЕДЕНИЕ ЗАПИСЕЙ	15
---	----

ГЛАВА 1. О покупке	17
Три выбора	17
Инструментарий трейдера	21

ГЛАВА 2. Психология трейдинга и управление рисками	23
Разум как инструмент трейдинга	23
Контроль над рисками	25

ГЛАВА 3. О ведении записей	27
Хорошие записи — залог хорошей торговли	27
Электронная таблица трейдера — основа контроля и учета	28
Дневник трейдера — ключ к устойчивому успеху	30
Как документировать план торговли	34
Метод Маргрет — вывесить график на стену	38
Как оценивать свои результаты	38
Два типа торговли	40

Вопросы	43
----------------------	----

Ответы на вопросы	56
Подсчет результатов	65

Часть вторая

КАК ПРОДАВАТЬ	67
Три типа продаж	68
ГЛАВА 4. Продажа на целевом уровне	71
Продажа на скользящей средней	73
Продажа на границе конверта, или канала	81
Продажа на уровнях сопротивления	93
ГЛАВА 5. Продажа по стоп-приказу	105
Железный треугольник	107
Рыночные или лимитные приказы	109
Жесткие и мягкие стоп-приказы	111
Где не следует размещать стоп-приказ	112
Сокращение проскальзывания — сужение стоп-приказа на один цент	118
Метод Ника: стоп-приказ с отступом на один день	120
Когда использовать широкий стоп	126
Скользящие стоп-приказы	130
Метод зоны безопасности	132
Метод падения волатильности	134
ГЛАВА 6. Продажа в ответ на стук в двигателе	139
Ослабление импульса	140
Выход из краткосрочной сделки в ответ на стук в двигателе	142
Дискреционный выход из долгосрочной сделки	145
Продажа перед публикацией отчетов о прибылях и убытках	149
Рыночные звоночки	153
Торговля на основании индекса новых максимумов — новых минимумов	158
Дерево решений для процесса продаж	161
Вопросы	167
Ответы на вопросы	190
Подсчет результатов	205

Часть третья

КАК ИГРАТЬ НА ПОНИЖЕНИЕ207

ГЛАВА 7. Короткая продажа акций211

Начало игры на понижение215

Асимметрия вершин и впадин218

Короткая продажа на вершинах220

Игра на понижение на нисходящих трендах225

Фундаментальный анализ при игре на понижение228

Поиск акций для игры на понижение235

Общий объем коротких продаж239

ГЛАВА 8. Короткая продажа других финансовых инструментов245

Короткая продажа фьючерсов246

Продажа опционов254

Валютный рынок260

Вопросы267

Ответы на вопросы279

Подсчет результатов288

Часть четвертая

УРОКИ МЕДВЕЖЬЕГО РЫНКА289

ГЛАВА 9. Как медведи зарабатывают291

Медведь начинает ворочаться в берлоге291

Первые сигналы индикаторов настроений293

Вершина бычьего рынка295

Медвежьи расхождения на вершине 2007 г.297

Надувание пузырей: MGM299

Короткая продажа сильно растущей акции300

Медвежий рынок разрушает стоимость303

Игра на крупном нисходящем тренде305

Торговля в нисходящем коридоре307

Будьте готовы к неожиданностям309

Бычьи рынки без сопротивления,
медвежьи рынки без поддержки311

По ком звонит колокол, или Собака лает дважды	314
Г-н Баффетт отоварился рановато	316
Можно плеснуть бензина в ваш костер?	318
Короткая продажа во время снижения	320
ГЛАВА 10. В поисках дна	323
Этот рынок не упадет до нуля	323
NH-NL дает сигнал покупки	325
Не опоздать на вечеринку	326
Мой любимый сигнал дна	329
Продажа быка	330
Быки всегда упираются	333
Явный сигнал короткой продажи	335
Заключение	339
Что делать с прибылью — личные дивиденды	340
Дорога в будущее	341
Благодарности	343
Библиография	345
Об авторе	347
Предметный указатель	349

Посвящается Инне Фельдман, менеджеру elder.com,
чьи забота, теплота и порядочность помогли
формировать мою фирму на протяжении 15 лет.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Введение

Ничто не длится вечно. Есть время расцвета и время упадка, время сеять и время пожинать плоды. Симпатичный щенок, весело скачущий в гостиной, когда-нибудь станет дряхлым псом, которого придется отвезти к ветеринару, чтобы усыпить. Купленная вами акция, когда-то радовавшая своим ростом, теперь падает, режет капитал и заставляет задуматься о ее продаже. Покупать приятно. Покупают с надеждой, с ожиданием хорошего, затаив дыхание. Продажа — другое дело, проза жизни, как визит с бедным старым псом к ветеринару для последнего укола. Однако это необходимо сделать.

Продажа — неизбежный финал любой сделки, поговорим о ней, но взглянем на тему шире и рассмотрим также короткую продажу. Новички не знают, как продавать в короткую и боятся этого, а профессионалы любят играть на понижение и зарабатывать на падениях. Акции падают намного быстрее, чем растут, и трейдер, умеющий продавать в короткую, удваивает свои возможности. Но прежде чем переходить к коротким продажам, нужно научиться продавать, и продавать хорошо.

ЗАЧЕМ ПРОДАВАТЬ

Рынки вдыхают и выдыхают. Они набирают полную грудь воздуха, а потом выпускают его. Падения так же естественны, как и рост. Для успеха на рынках нужно войти в резонанс с их ритмом. Как сделать вдох, т.е. купить акции, известно даже новичку. Но только тот, кто знает, когда выдохнуть, т.е. продать, достигает успеха.

Мы покупаем, когда оптимистично смотрим вперед или боимся упустить хорошую возможность. Причиной может быть статья о новом продукте, слухи о намечающемся слиянии компаний, результаты анализа базы данных или интересная модель на графике. Вы заходите в Интернет или звоните брокеру, размещаете приказ на покупку, получаете подтверждение и становитесь владельцем акций. А дальше начинаются переживания.

Если цена акции не меняется, это напрягает. Неужели опять ошибка? Другие акции идут вверх — может, следует продать вашу? Рост акции вызывает беспокойство другого рода. Что делать? Зафиксировать прибыль, увеличить позицию или оставить все как есть? Оставить все как есть не так просто, особенно мужчинам, которым с детства твердят: «Не стой как истукан, делай что-нибудь!» Когда акция падает, вы расстраиваетесь и думаете: «Продам, как только цена вернется к той, по которой я купил».

Психологически комфортно небольшое снижение цены. Оно не вызывает особого напряжения, ведь цена акции близка к той, по которой ее купили, поэтому нет спешки ее продавать. Решительных действий не требуется, и это прекрасное оправдание бездействия. Бросьте лягушку в кастрюлю с горячей водой, и она тут же выскочит, но если воду нагревать медленно, лягушка может свариться. Трейдер с медленно тонущей акцией, не имеющий четкого плана продажи, рискует получить большой убыток.

Стресс — враг разумных решений. Когда речь идет о собственном кармане, объективным быть трудно. Вот почему, прежде чем войти в сделку, необходимо написать ее план. Такой план должен содержать причины для входа в сделку и включать три показателя: цену входа, стоп-уровень и цель по прибыли. Решение о том, где продавать, нужно принять до покупки. Это простое правило позволяет действовать разумно и не свариться заживо вроде той лягушки. Составляя письменный план продажи до того, как купить, вы повышаете прибыльность, понижаете убытки и улучшаете кривую капитала.

Почему же мало кто это делает?

По двум причинам. Во-первых, большинство трейдеров этому никто не учит. Новички не знают, что надо делать. Во-вторых, люди любят мечтать. Письменный план слишком приземлен и прозаичен. Туманные фантазии о больших деньгах красивы и заманчивы. Скучное сидение за столом и письменное изложение конкретных целей и плана действий убивает фантазии. Но я надеюсь, что читатель этой книги предпочитает реальную прибыль сладостным мечтаниям. Добро пожаловать, и приступим к работе.

О ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

Очень увлекательно найти интересную акцию и наблюдать, как взлетает ее цена после покупки. Не менее интересно видеть, как цена падает после короткой продажи. Однако эти радости — лишь малая часть игры. Большую часть вашего времени займет подготовка. Бывает, что в длинном списке

акций нет ничего интересного. В другой раз интересная акция находится, но правила управления капиталом не позволяют купить ее. Войти в сделку можно мгновенно, но на ее запись в дневнике потребует полчаса. Домашняя работа поглощает основную часть времени серьезного трейдера. Тот, кто сказал, что «успех — это 10% вдохновения и 90% пота», должно быть, работал на Уолл-стрит.

В эту книгу я включил вопросы, которые помогут освоить процесс продаж. Я показываю верные ходы, предупреждаю о серьезных рисках и помогаю выработать привычку следить за результатами. Я часто говорю своим студентам: «Покажите мне трейдера с хорошим дневником, и я покажу вам хорошего трейдера». Надеюсь, вы научитесь задавать вопросы, тестировать все идеи на собственных данных и тщательно вести записи. Я даю расширенные ответы на вопросы в этой книге. Мне хотелось не просто сказать, что А — правильно, Б — неправильно, а объяснить, почему это так.

Пожалуйста, не спешите, читая эту книгу. Трейдинг — марафон, а не стометровка. Дайте себе время, чтобы осмыслить прочитанное, и каждый день прорабатывайте по несколько вопросов. После того, как вы на них ответите и оцените свои результаты, отложите книгу на два-три месяца, а потом откройте ее снова и повторите тесты, чтобы оценить свой прогресс. В трейдинге, как и в других серьезных начинаниях, чем больше мы вкладываем, тем больше получаем.

Трейдера, как правило, одиночки, поэтому им полезно поддерживать контакты с коллегами и делиться результатами исследований и знаниями. С некоторыми из моих студентов мы стали хорошими друзьями. Выбрав эту книгу с ее трудными вопросами, вы приняли решение смотреть в глаза реальности. Я желаю вам успешной карьеры трейдера.

Д-р Александр Элдер,
Нью-Йорк, 2011 г.

Часть первая

Психология, управление рисками и ведение записей

Для успеха трейдеру необходимо преимущество перед конкурентами — собственный метод поиска возможностей и размещения приказов. Только такое преимущество в сочетании с дисциплиной позволит вам обойти толпу.

У новичка нет ни плана, ни преимущества. Он кидается из стороны в сторону, реагируя на разные сигналы. Он может купить акцию сегодня на новостях о росте прибыли, а завтра продать из-за того, что ему померещилась модель «голова и плечи». Это нормальная стадия начального незнания. Чтобы пройти ее и сделать трейдинг основным источником дохода, нужна ясная концепция покупки и продажи. Кривая капитала пойдет вверх только тогда, когда у вас будет план, ясный и надежный, и вы будете следовать ему.

Мои поиски преимущества привели меня к игре на разрыве между ценой и стоимостью. Как ни странно, мало кто о нем думает, но стоит лишь указать его на графике, как все прозревают.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Идея проста: цена и стоимость — не одно и то же. Цена может быть ниже стоимости, выше нее или равна ей. Разница бывает большой и маленькой, она может увеличиваться и уменьшаться. Технические аналитики редко задумываются о разнице между ценой и стоимостью. Этот вопрос намного ближе фундаментальным аналитикам, но и технические аналитики могут заняться им.

В основе большинства решений о покупке лежит мысль в том, что цена ниже стоимости. Трейдеры покупают, думая, что то или иное событие в будущем увеличит цену их торгового инструмента. Логично покупать по цене ниже стоимости и продавать по цене выше стоимости. Но чтобы претворить эту идею в жизнь, нужно ответить на три вопроса: как определить стоимость? Как отследить ее изменения? Как измерить разницу между ценой и стоимостью?

О покупке

Трейдинг требует уверенности и, как ни парадоксально, смирения. Рынки необъятны. Освоить все невозможно. Наши знания всегда будут неполными. Именно поэтому нужно остановиться на какой-то одной области биржи и специализироваться в ней. Финансовые рынки можно сравнить с медициной. Сегодня врач не может быть экспертом одновременно в хирургии, психиатрии и педиатрии. Универсальная практика была возможна несколько столетий назад, но современному врачу приходится выбирать специализацию.

ТРИ ВЫБОРА

Серьезный трейдер тоже должен специализироваться. Ему необходимо выбрать область исследований и биржи, которые наиболее привлекательны для него. Трейдер должен принять ряд ключевых решений.

- **Технический или фундаментальный анализ**

Фундаментальные аналитики изучают стоимость компаний, акции которых котируются на бирже. На фьючерсных рынках они анализируют соотношение спроса и предложения на биржевые товары. Технические аналитики, в отличие от этого, считают, что сумма знаний о любой акции или фьючерсе отражена в цене. Они изучают графики и индикаторы, чтобы определить, кто побеждает в текущем раунде торговой битвы, быки или медведи. Конечно, эти два подхода так или иначе пересекаются. Приверженцы фундаментального анализа изучают графики, а серьезным техническим аналитикам нужно иметь

представление о фундаментальных показателях рынка, на котором они торгуют.

■ **Торговля в направлении тренда или против него**

Сильные тренды очаровывают новичков: если купить на дне, отчетливо видимом в середине графика, и держать позицию до конца ралли, то можно заработать кучу денег. Опытные трейдеры знают, что крупные тренды, такие четкие в середине графика, у правого края становятся весьма туманными. Следовать за трендом — все равно что скакать на необъезженной лошади, которая пытается сбросить вас на каждом повороте. Торговля на тренде намного сложнее, чем кажется.

Одним из немногих научно доказанных свойств рынков является то, что они колеблются. Рынки все время шарахаются от переоцененности к недооцененности и обратно. Трейдеры, играющие против тренда, зарабатывают на этой изменчивости, торгуя против широкого разброса цен.

Достаточно взглянуть на рис. 1.1, и плюсы и минусы торговли против тренда станут очевидными. Нетрудно заметить восходящий тренд от нижнего левого до правого верхнего угла. Вроде бы все просто — покупай и держи, если бы не одно но. Дело в том, что тренд очевиден только в ретроспективе. Если вы откроете длинную позицию, то каждый день, если не час, будете гадать, не кончается ли этот восходящий тренд. Ожидание требует огромных усилий!

Свинг-трейдинг — покупка ниже стоимости и продажа выше имеет свои достоинства и недостатки. Торговля на более коротких движениях приносит меньше прибыли, но срок сделок не превышает нескольких дней. Они не требуют особого терпения и позволяют сохранять чувство контроля.

В своей прекрасной книге «Механические торговые системы»^{*} Ричард Вайсман делит трейдеров на три типа: трейдеры на тренде (трендовые), трейдеры на возврате к среднему (контртрендовые) и внутритдневные трейдеры. У них разные темпераменты, они играют на разных возможностях и сталкиваются с разными трудностями. Большинство из нас тяготеет к одной из этих категорий, порою неосознанно. Определитесь, к какой из них вы относитесь, что вам нравится и не нравится, и выберите соответствующий стиль торговли.

^{*} Вайсман Р. Механические торговые системы: Психология трейдинга и технический анализ / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2011.



■ Дискреционная или системная торговля

Дискреционный трейдер смотрит на график, анализирует его и интерпретирует сигналы, а затем принимает решение о покупке или короткой продаже. Он следит за экраном, распознает сигнал выхода и размещает приказ о закрытии сделки. Для многих из нас анализ графиков и принятие решений — увлекательный и захватывающий процесс.

Системный трейдер не любит такой неопределенности. Принимать решения по каждому действию не в его характере. Он изучает исторические данные, создает систему, которая хорошо работала бы в прошлом, отлаживает ее и запускает в действие, позволяя ей отслеживать рынки и подавать сигналы покупки и продажи.

Системные трейдеры играют на повторяющихся рыночных моделях. Опытным игрокам известно, хотя модели и повторяются, повторы эти не идеальны. Главное качество, отличающее хорошую систему, — устойчивость. Систему называют устойчивой, если она сохраняет приемлемую эффективность даже при изменении рыночных условий.

У обоих подходов к торговле есть свои недостатки. В дискреционной торговле у новичка велик соблазн принятия импульсивных решений. В системной же торговле новичка поджидает западня подгонки кривых. Он без конца полирует свой телескоп, повернутый назад, в попытках создать систему, которая идеально работала бы в прошлом. Возможно, в этом был бы смысл, если бы прошлое идеально повторялось... Увы, такого практически не случается.

Меня привлекает свобода дискреционного трейдинга. Мне нравится изучать индексы и отраслевые группы и принимать решение о том, где торговать, на длинной или короткой стороне. Я задаю параметры входа и выхода, применяю правила управления капиталом, определяю размер сделки и, наконец, размещаю приказ. Я с увлечением слежу за сделкой и принимаю решение о моменте выхода — в соответствии с планом, чуть раньше или чуть позже.

Решение о том, какому подходу отдать предпочтение — дискреционному или системному — редко является результатом рационального анализа. Выбор обычно определяется нашим темпераментом. Это похоже на выбор места жительства, профессии или спутника жизни — это, как правило, эмоциональные решения.

Как ни странно, самые эффективные трейдеры сочетают элементы дискреционной и системной торговли. Лучшие системные трейдеры принимают решения, которые я бы назвал дискреционными: когда активировать систему А, когда сократить финансирование системы Б, когда добавить в список новый рынок или исключить из него существующий. В то же время у опытного дискреционного трейдера всегда есть несколько твердых — системных — правил. Например, я никогда не войду в позицию против сигналов недельной импульсной системы, и никто не заставит меня купить выше верхней линии канала или продать в короткую под нижней линией канала на дневном графике. Системный и дискреционный подходы можно комбинировать — просто не перескакивайте с одно на другое после входа в сделку.

Еще одно ключевое решение касается того, на чем сосредоточиться — на акциях, фьючерсах, опционах или валютах. Специализация может быть еще уже — определенная группа акций или конкретные фьючерсы. Осознанное принятие такого решения поможет избежать бессистемных и хаотичных действий, свойственных очень многим.

Важно понимать, что здесь нет правильных или неправильных решений. Выбор зависит, прежде всего, от вашего темперамента, и это нормально.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ТРЕЙДЕРА

В первом издании этой книги я посвятил целый раздел описанию своего инструментария — его разработке и текущему содержанию. Некоторым читателям это понравилось, но многие жаловались, что уже читали об этом в моих более ранних книгах*. Поэтому здесь я решил ограничиться простым их перечислением.

Дневной столбик или свеча на любом графике представляет нам только пять данных: цену открытия, максимум, минимум, цену закрытия и объем. Графики фьючерсов, кроме того, включают, кроме объема, количество открытых позиций. Я предлагаю правило «пяти патронов в обойме», т. е. включать в любой график не более пяти индикаторов. Можно включить и шесть, если вам отчаянно нужен дополнительный, но не больше. Лично мне хватает четырех: скользящие средние, конверты, MACD и индекс силы.

Вы не обязаны использовать именно эти четыре индикатора. Можете применять и другие, только необходимо понимать, как они сконструированы, что измеряют и какие сигналы подают. Выберите несколько индикаторов, а потом изучайте и тестируйте их, пока не освоите.

* Мои методы и подходы описаны в следующих книгах:

«Как играть и выигрывать на бирже: Психология, технический анализ, контроль над капиталом» (Альпина Паблишер, 2015), где подробно освещаются психология трейдинга и технические индикаторы. Описаны также система тройного экрана и индекс силы.

«Трейдинг с доктором Элдером: Энциклопедия биржевой игры» (Альпина Паблишер, 2015), где главной темой является психология и технический анализ с акцентом на управлении капиталом и планировании сделок. Представлены также импульсная система и метод зоны безопасности.

«Входы и выходы: 15 мастер-классов от профессионалов трейдинга» (Альпина Паблишер, 2013), где профессиональные трейдеры рассказывают о своем методе и демонстрируют удачные и неудачные сделки. По каждой сделке я даю комментарии.

Тем, кто хочет выбрать что-то одно, я рекомендую остановиться на «Трейдинге с доктором Элдером», а если вы хотите узнать больше, то лучше читать эти книги в приведенном выше порядке. В каждой из них есть руководство по изучению.

А что насчет классического графического анализа с его моделями «голова и плечи», прямоугольниками, линиями трендов и т.д.? Мне думается, что трейдеры рисуют линии на графиках для подтверждения того, что они хотят видеть.

Я с подозрением отношусь к классическому графическому анализу, поскольку он очень субъективен. Я доверяю только самым простым моделям: линиям поддержки и сопротивления, прорывам и пальцам, которые еще называют «хвостами кенгуру». Я предпочитаю компьютерные индикаторы из-за ясности их сигналов.

Новички нередко по-детски верят во всемогущество технического анализа, а многие просто ленивы. Я постоянно получаю электронные письма с просьбами прислать «точные настройки» скользящих средних, MACD и других индикаторов. Некоторые объясняют это желанием сэкономить время — хотят пропустить стадию исследований, взять мои готовые цифры и сразу перейти к торговле. Экономить время на исследованиях! Да без собственных исследований разве можно доверять каким-либо инструментам во время неизбежных периодов просадок?

Я считаю, что успешный трейдинг основан на трех «М»: Менталитет, Метод и Монета. Метод (индикаторы и инструменты) — всего лишь один элемент этого уравнения. Не менее важны менталитет (психология трейдинга) и монета (управление рисками). Все три элемента связаны друг с другом посредством хорошего ведения записей.

Психология трейдинга и управление рисками

Какими инструментами вы пользуетесь для трейдинга? Наверное, у вас есть компьютер, программное обеспечение и база данных. Вы, скорее всего, посещаете сайты, посвященные трейдингу, а на полке стоят книги о трейдинге. Если вам кажется, что этого достаточно, то вы упускаете из виду один очень важный инструмент.

РАЗУМ КАК ИНСТРУМЕНТ ТРЕЙДИНГА

Ваши эмоции, надежды и страхи оказывают непосредственное влияние на результат. Успех или провал зависит от происходящего у вас в голове гораздо больше, чем от любых технологий*. Процесс принятия решений должен быть прозрачным и объективным — это позволяет учиться на собственном опыте и совершенствовать мастерство.

Психология трейдинга обсуждается во всех моих книгах, и прежде всего, в книге «Как играть и выигрывать на бирже». Остановимся на нескольких ключевых моментах.

- **Уединение — очень важный аспект**

Под давлением стресса мы начинаем сбиваться в кучу и подражать другим. Успешный трейдер принимает решения самостоятельно. Разрабатывая и осуществляя план торговли, необходимо отстраниться от внешних влияний. Это не значит, что нужно стать отшельником.

* На сайте <http://www.spiketrade.com> вы можете пройти тест и оценить свою готовность.

Общение с другими трейдерами — дело хорошее, но не стоит обсуждать свои планы, пока сделка не закрыта. Занимайтесь сделкой самостоятельно, изучите все, что можно, примите решения, напишите план и реализуйте его в тишине. Обсудить сделку с теми, кому вы доверяете, можно, но только после ее закрытия. Для концентрации на открытых сделках требуется уединение.

- **Относитесь к себе хорошо**

Если разум — инструмент трейдинга, то относитесь к нему бережно. Это только кажется, что импульсивные трейдеры не расстраиваются — проигравшие склонны к самобичеванию. Они нарушают правила, а потом ненавидят себя за это, снова нарушают и снова ненавидят себя. Самобичевание не сделает вас более успешным трейдером. Радуйтесь даже самым скромным успехам и трезво оценивайте свои недостатки. У меня, например, есть система поощрения за успешные сделки, но я никогда не пилю себя за убытки.

- **Некоторые обречены на провал**

Рынки полны искушений, поэтому тот, кто не умеет контролировать свои порывы, не станет хорошим трейдером. Пьющим или подавляющим стресс таблетками не стоит надеяться на успех. Удачные сделки у них возможны, но долгосрочная перспектива выглядит мрачно. Если вы злоупотребляете алкоголем, переедаете или не можете контролировать другие аспекты своего поведения, вам лучше воздержаться от трейдинга, пока зависимость не будет устранена. Одержимых педантов и скряг, не способных пережить потерю нескольких центов, также вряд ли ожидает успех.

- **Когда нет настроения, лучше воздержаться от торговли**

Помните, что даже у хорошего трейдера конкурентное преимущество крайне невелико. Все, что сокращает его, смещает баланс сил не в вашу пользу. Холодная голова, спокойствие и хорошее настроение — залог успеха. Если у вас болит зуб или одолевают семейные проблемы, лучше сделать перерыв. Когда голова забита чем-то другим, возьмите паузу, подождите, пока напряжение не пройдет.

- **Для успешных трейдеров игра важнее, чем прибыль**

По воскресеньям, закончив домашнюю работу и составив планы на следующую неделю, я с удовольствием жду открытия рынков в понедельник. Наверное, нечто похожее чувствуют по вечерам серфинги-

сты, предвкушая поход на пляж на следующее утро. Такое чувство — результат хорошей подготовки.

■ **Ведение записей: действия важнее, чем мечты**

Легко говорить о дисциплине в выходные, когда рынки закрыты, но хотел бы я посмотреть на вас перед монитором минут через пять после открытия биржи. Необходимо письменно составлять планы торговли и скрупулезно выполнять их. Дневник трейдера — превосходный предиктор будущего успеха или неудачи. Если вы тщательно записываете информацию по сделкам, то, скорее всего, добьетесь успеха. Отсутствие хороших записей говорит о том, что ваши шансы на успех очень малы.

КОНТРОЛЬ НАД РИСКАМИ

Если трейдинг — хождение по канату, то контроль над рисками — страховочная сетка. Если вы оступитесь, она спасет вам жизнь.

Чрезмерная торговля — это открытие сделок, размер которых слишком велик для вашего торгового счета. Когда ставки становятся опасно высокими, мы напрягаемся, наша решительность улетучивается, а результаты ухудшаются. При разумном управлении рисками размер сделок должен оставаться на таком уровне, который не вызывает излишнего напряжения.

Два столпа контроля над рисками — это правило двух процентов и правило шести процентов*. Они защищают вас от двух основных причин, по которым трейдеры вылетают с рынка: от «укуса акулы» и от «укусов пираний».

«Укус акулы» — это катастрофический убыток по одной сделке, который наносит торговому счету непоправимый урон. Бедняге новичку, потерявшему треть своих средств, нужна 50%-ная доходность оставшегося капитала только для того, чтобы вернуться на исходную позицию. Жертва «укуса акулы» теряет не только деньги: она теряет уверенность в себе, начинает бояться и не может нажать на курок. Чтобы этого не случилось, нужно следовать правилу двух процентов — оно помогает держать убытки на невысоком, приемлемом уровне.

Правило двух процентов: ни в одной сделке нельзя рисковать более чем 2% торгового счета.

Предположим, у вас на счете \$100 000. Тогда, согласно правилу двух процентов, максимально допустимый риск для любой сделки составляет

* Подробнее об этом рассказано в книге «Трейдинг с доктором Элдером».

\$2000. Вы хотите купить акции, которые продаются по \$40, и размещаете стоп-приказ на уровне \$38, рискуя \$2 на акцию. Если общий допустимый риск разделить на риск по акции ($\$2000/\2), то максимальный размер сделки составит 1000 акций. Конечно, он может быть и меньше, но никак не больше, иначе риск превысит 2%-ный предел.

Правило двух процентов лежит в основе того, что я называю «железным треугольником контроля над риском».

1. Расстояние от цены входа до уровня стоп-приказа определяет максимальный риск в долларах на акцию.
2. Правило двух процентов определяет максимальный риск для всей позиции.
3. Допустимый риск, деленный на риск по акции, дает максимальное количество акций, которыми можно торговать.

Правило шести процентов: прекратите торговлю до конца месяца, если общий убыток за этот месяц достиг 6% торгового счета.

Обычно, когда что-то идет не так, люди начинают еще упорнее делать то, что делали до этого. Если мы проигрываем, то открываем больше сделок в попытках выбраться из ямы. На деле лучше отойти в сторону и сделать паузу. Правило шести процентов заставляет делать именно это, ограничивая максимальный месячный убыток.

Пиранья — хищная рыба, обитающая в реках Южной Америки. Укус одной из них не так уж и опасен, беда в том, что эти рыбы плавают косяками. Бык, оказавшийся в полной пираний реке, может за минуты превратиться в грудю костей. Правило шести процентов определяет сумму убытков, после которых быку или медведю нужно уйти с рынка и подождать в сторонке.

Правило шести процентов лежит в основе концепции, которую я называю «запасом риска». Начинаяте планировать сделку с вопроса: позволяет ли правило шести процентов открыть ее? Вы должны знать, сколько денег потеряли в текущем месяце. Необходимо также знать, какая сумма находится под риском в открытых сделках. Если понесенные за месяц убытки плюс риск в открытых сделках составляют 6% от капитала на счете, то входить в новую сделку нельзя.

Трейдеры и без того находятся под сильным эмоциональным давлением колеблющегося рынка, а тут еще акулы и пираньи. Если вы действительно хотите добиться успеха, то правила двух и шести процентов превратят ваши благие намерения в реальность и обеспечат разумную торговлю.

О ведении записей

У каждой сделки есть две цели. Первая, конечно, заработать, а вторая — повысить свое мастерство. На рынках много неопределенности, и как бы тщательно ни планировалась сделка, гарантии, что все пойдет как надо, нет. Даже лучшие трейдеры не выигрывают во всех сделках — это факт. А вот уровень мастерства должен повышаться в результате каждой сделки.

Необходимо учиться на собственном опыте. Выигрываете вы или проигрываете, из каждой сделки нужно извлекать уроки. В противном случае вложение сил и времени в анализ, принятие рисков оказывается напрасными. Лучший способ самообучения — тщательное ведение дневника трейдера. Начинающий трейдер, не ведущий записей, — просто мечтатель. Все цифры надо вносить в электронную таблицу, а в дневник необходимо включать графики сделок.

ХОРОШИЕ ЗАПИСИ — ЗАЛОГ ХОРОШЕЙ ТОРГОВЛИ

Лучший способ учиться на собственном опыте — тщательно вести записи. Записи превращают быстро забывающийся опыт в четкие знания. Результаты анализа рынка, решения купить или продать попадают в ваш банк данных. К ним можно возвращаться, повторно рассматривать и использовать для совершенствования трейдерского мастерства.

Правила управления капиталом помогут вам пережить неизбежные потери. Методы ведения записей, которыми я хочу поделиться, сделают кривую вашего обучения восходящей, и результаты не заставят себя ждать. Управление капиталом и ведение записей создают прочный фундамент для

выживания и успеха. Все остальное — анализ и методы — можно почерпнуть из моих книг и книг других серьезных авторов.

Любой трейдер может совершить отличную сделку, поймать тренд и наблюдать, как растет прибыль. Но какой бы гениальной она ни была, отдельная сделка и даже несколько сделок не превратят вас в победителя. Для этого нужно, чтобы успешные сделки повторялись в течение длительного времени.

Доказательством мастерства в трейдинге является рост капитала квартал за кварталом, год за годом. Нередко мы становимся чрезмерно самоуверенными или беспечными после крупного выигрыша или серии побед. Но стоит лишь уверовать в свою способность ходить по воде, как мы начинаем отдавать свой капитал рынку.

Каждый трейдер время от времени правильно оценивает рынок и выигрывает. Даже обезьяна, бросающая дротики в страницу с курсами акций, иногда попадает в акцию-победитель. Но единственная победа ничего не доказывает. Главная задача — обеспечить положительный наклон кривой капитала. Для этого нужно вести записи двух видов.

ЭЛЕКТРОННАЯ ТАБЛИЦА ТРЕЙДЕРА — ОСНОВА КОНТРОЛЯ И УЧЕТА

При общении с трейдерами меня удивляет, что мало кто из них ведет учет результатов сделок в электронных таблицах. Многие полагаются на брокеров, но их выписки не имеют необходимой детализации. Поэтому я рекомендую самостоятельно записывать результаты в электронную таблицу. Моя компания, www.elder.com, предлагает такую таблицу (рис. 3.1) бесплатно. Вы можете запросить ее по электронной почте, направив письмо в адрес info@elder.com.

Трейдер не обязан быть экспертом по электронным таблицам, но владение базовыми навыками работы с цифрами значительно облегчит контроль над сделками. Если бы новички посвящали освоению программы Excel даже малую толику того времени, которое они тратят на слежение за индикаторами, их результаты были бы гораздо выше.

Обновление таблицы после каждой сделки занимает всего минуту. У меня в Excel есть таблица (лист) для каждого счета и сводная таблица, где суммируются результаты по всем счетам за неделю. Это позволяет следить за кривой капитала.

На рис. 3.1 показаны заголовки столбцов и несколько строк из моей таблицы. Текст объясняет содержание каждого столбца.

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X
		2007	Etrade																				
	Symbol	WTW	Quant	1,000	\$	54.67	Date	02/12/07	SlippatComm	Exit	Date	2/14/2007	SlippatComm	Fee	P/L	Net	Total	Spike	Webinar	Entry	Exit	Trade	
spike	Shai K								\$9.99	\$9.99			\$9.99	\$1.68	4,270.00	4,248.34	4,248.34	4,248.34			61%	42%	98% A+

Рис. 3.1. Базовая таблица для ведения учета

- A.** Источник, группа. Мне всегда интересен источник информации о выбранной сделке — мои собственные исследования, группа Spike, вебинары и т. д. Конечно, информацию, полученную со стороны, я анализирую с помощью собственной системы и полностью отвечаю за каждую сделку.
- B.** Источник, человек. Если информация исходит из группы, например из Spike или вебинара, я записываю, кто именно предложил акцию. У одних трейдеров отличная результативность, а идеи других, хотя и привлекательны на первый взгляд, ведут к убыткам. Я отслеживаю качество идей, которые попадают ко мне.
- C.** Биржевой символ. Можно также добавить столбец для названия акций.
- D.** Размер сделки. Если я выхожу из позиции не сразу, а в несколько приемов, то вставляю за этой строкой дополнительные строки и распределяю размер между ними.
- E.** Длинная или короткая позиция. С помощью функции «Условное форматирование» я окрашиваю ячейку, в зависимости от того, длинная это позиция (l) или короткая (s). Короткая продажа для профессионалов такое же обычное дело, как и покупка.
- F.** Цена входа.
- G.** Дата входа.
- H.** Приказ на вход (не заполняется, если вы входите по цене приказа). В случае нелегитимного приказа и/или при исполнении приказа по другой цене здесь указывается цена размещенного приказа.

- I.** Проскальзывание при входе. Здесь производится расчет, сколько долларов получено или потеряно, и ячейки выделяются красным или зеленым цветом в зависимости от результата. Использование лимитных приказов иногда приводит к положительному проскальзыванию.
- J.** Комиссия при входе. Если вы вставляете дополнительную строку (см. пункт D), не забудьте разделить комиссию.
- K.** Цена выхода.
- L.** Дата выхода.
- M.** Приказ на выход (аналогично столбцу H выше).
- N.** Проскальзывание при выходе (аналогично столбцу I выше).
- O.** Комиссия при выходе.
- P.** Дополнительный сбор, которым облагаются продажи. При короткой продаже заполняется после получения подтверждения; в остальных случаях заполняется после закрытия длинной позиции.
- Q.** Прибыль/убыток. Валовая прибыль или убыток до комиссии, но после вычета проскальзывания при его наличии.
- R.** Чистый результат. Чистая прибыль или убыток после комиссии и дополнительного сбора.
- S.** Чистый результат, Spike. Идеи сделок приходят от группы Spike так часто, что я выделяю для них отдельный столбец.
- T.** Чистый результат, вебинары. Аналогично столбцу S.
- U, V, W, X.** Эти четыре столбца показывают рейтинг каждой сделки; мы поговорим о них в следующих главах.

ДНЕВНИК ТРЕЙДЕРА — КЛЮЧ К УСТОЙЧИВОМУ УСПЕХУ

Совершать ошибки — обычное дело, но только не повторяйте их! Все новаторы делают ошибки. Когда я беру человека на работу, то всегда говорю, что ошибки — часть его должностных обязанностей! Ошибки неизбежно сопутствуют освоению нового, но повторение ошибок свидетельствует о легкомыслии или психологических проблемах.

Лучше всего учиться на собственных ошибках с помощью дневника трейдера. Он превращает радость успехов и боль неудач в золото опыта.

Дневник трейдера — это графическое представление ваших сделок. В нем описываются входы и выходы на графиках со стрелками, линиями и комментариями. Я создаю запись в дневнике для каждой покупки и продажи. Своевременно обновлять дневник мне помогает правило: я не завтракаю, пока не внесу в него описание сделок предыдущего дня. Это заставляет обновлять дневник до открытия рынка и начала нового торгового дня.

Важно документировать каждую сделку. Единственное исключение из этого правила — очень активная внутридневная торговля. Если каждый день совершается с десятков сделок, то можно позволить себе отражать в дневнике только каждую третью или четвертую сделку.

Зачем вести дневник, если уже есть электронная таблица?

Скорее всего, вы носите с собой фотографии дорогих для вас людей и вещей. У многих в бумажнике, в сумочке или на рабочем столе есть фотография жены, подруги, мужа, детей, собаки, дома или автомобиля. Я хочу, чтобы у вас были также и «портреты» сделок. Это поможет познакомиться с ними поближе. Ведение дневника трейдера — лучший способ учиться на собственном опыте.

Чтобы делать снимки графиков и создавать примечания к ним, я использую программу SnagIt. Она позволяет сохранять изображения экрана, рисовать и писать на них, а также вставлять их в дневник. Я пользуюсь этой программой почти ежедневно, чтобы обновлять дневник и делиться идеями с друзьями. В электронных письмах я обмениваюсь с другими не длинными описаниями, а графиками, размеченными с помощью SnagIt.

Для ведения дневника трейдера подходит программа Microsoft Outlook. У нее фантастически широкие возможности, но большинство пользователей знакомы лишь с некоторыми ее функциями и используют только для почты.

Откройте вкладку «Календари» в Outlook, создайте новый календарь и назовите его «Трейдинг». Любой календарь можно представить в дневном,

Trading					
Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Sat/Sun
February 12	13	14	15	16	17
E-minis research	E-minis trade and rese	E-minis research	E-minis research	E-minis research	
Sugar Long (Entry grad	Wheat long (Entry grad	OEX put	Sugar sold (Mar 07) (E	Sugar, add to longs (Et	
WTW short (Entry grad		STTS sold (Exit 64%, T			18
		Sugar long (Entry grad			
		Wheat long (Entry grad			
19	20	21	22	23	24
holiday	E-minis research	E-minis research	E-minis research	Cotton long (Entry 72%	
	MW short (Entry 82%)		ENR short (Entry 40%)	E-minis research	
			Wheat sold half 497.5		25
					CPST long-term
26	27	28	March 1	2	3
E-minis research	CPST long (Entry)	CHTR sell (Exit 77%)		OEX put sell (Exit 60%)	
ENR add to short twice	OEX put sell (partial) (e			S&P short (Entry 26%)	
MW add to short (Entr				Sugar sold (Exit 80%,	4
5	6	7	8	9	10
AEOS cover (Exit 38%)	OJ short (Entry 48%)	Cocoa cover (Exit 70%)	Cotton sell (Exit 56%,	E-minis day	
CI short (Entry 28%)		Coffee add L (Entry 34	E-minis day		
Cocoa short (Entry 35)		DECK add S (Entry 63)	OJ add L (Entry 28%)		11
Coffee Long (Entry 13)		E-minis Day (24% of re			
CPST add long (Entry 3		MT add S (Entry 35%)			
12	13	14	15	16	17
CI cover (Exit 94 % Tr	Cocoa S add (Entry 71	CPST L add (Entry 33%)	E-minis day	E-minis day	
Cocoa short (Entry 28)	E-minis day (1 good 2 b	DECK cover (Exit 76%)		IKN sell (Exit 69%, tra	
Coffee add (Entry 93%)	IKN long (Entry 31%)	E-minis day			18
E-minis research		F L add (Entry 80%)			
HNT cover (Exit 20%,		MT cover (Exit 35%, T			

Рис. 3.2. Дневник трейдера в Outlook

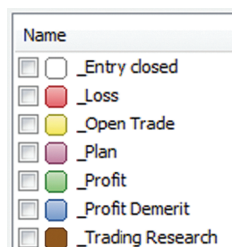
Описание значений цветов см. на рис. 3.3.

недельном или месячном формате. Я предпочитаю месячный формат, в котором виден список всех моих сделок, и открытых, и закрытых (см. рис. 3.2).

Вместе с коллегами и друзьями, Керри Ловворном и Джеффом Паркером, мы создали для Outlook специальное расширение, позволяющее вести дневник трейдера. Оно получило название АК-47. Поначалу мы пользовались им сами, а затем предложили широкой публике — его описание можно найти на сайте www.elder.com.

Когда вы щелкаете мышью по календарю, чтобы внести запись о новой сделке, Outlook позволяет задать имя записи. Имена записей отображаются в месячном формате, и если создать систему правил для маркировки их цветом, то ячейки с именами становятся информативными (см. рис. 3.3).

Большинство записей в моем дневнике содержат два графика — недельный и дневной. В зависимости от сделки я также могу добавить месячный

Рис. 3.3. Маркировка записей в дневнике трейдера

Календарь в Outlook содержит таблицу цветов, каждому из них можно присвоить название, и тогда записи будут легко узнаваемыми. Здесь цвета, которые выбрал я, но вы можете задать другие.

Нет цвета. Вход в сделку, которая уже закрыта. При выходе из сделки я делаю две вещи — создаю новую запись в дневнике, документируя выход, а также возвращаюсь к записи о входе в эту сделку и изменяю ее цвет на «закрыто».

Красный. Выход с убытком.

Желтый. Открытая сделка. При входе в сделку я отмечаю ее желтым цветом. Когда я открываю дневник в Outlook, желтые метки сразу бросаются в глаза, напоминая о том, что эти сделки открыты и ими нужно управлять.

Фиолетовый. Запланированная сделка. После входа в нее я перетаскиваю ячейку в поле того дня, когда сделка была открыта, и меняю цвет на желтый — сигнал открытой сделки.

Зеленый. Прибыль.

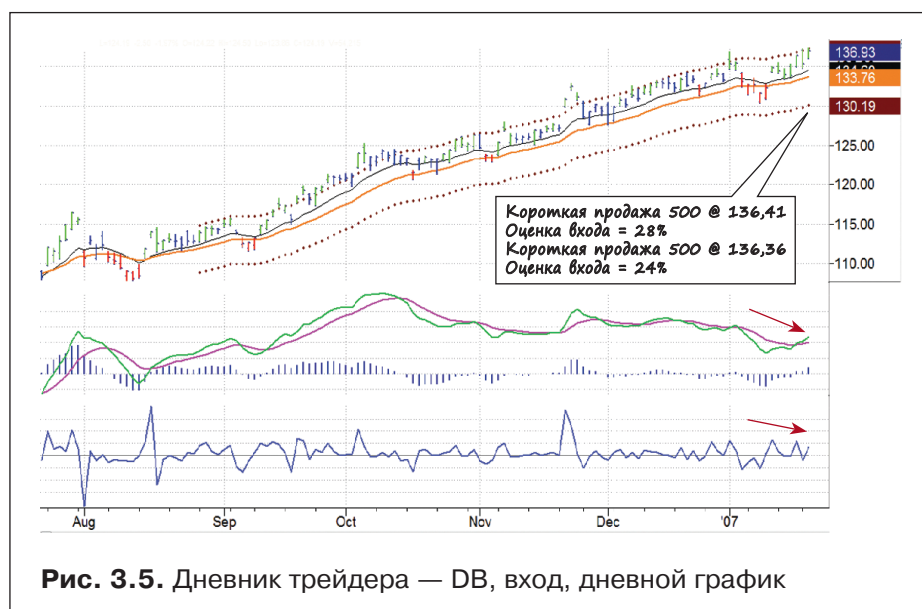
Синий. Недостаточная прибыль. Я заработал на этой сделке, но меньше, чем рассчитывал, или нарушил собственные правила.

Коричневый. Исследования (бумажная сделка).

или внутридневной график. На рис. 3.4 и 3.5 представлены примеры записи из дневника.

На недельном графике DB (рис. 3.4) указан источник идеи этой сделки — электронное письмо от друга, который провел несколько рыночных сканирований и поделился со мной результатами. Наклонные красные стрелки указывают на медвежьи расхождения. Вертикальные стрелки показывают, где акция резко падает. Есть также ремарка с упреком за излишнюю торопливость при входе. Настроение у меня было слишком медвежьим, к тому же покоя не давала упущенная накануне сделка, идею для которой принес мой собственный поиск.

Дневной график DB (рис. 3.5), приведенный ниже, показывает больше медвежьих расхождений и ложный прорыв вверх (очень сильный торговый сигнал). Он документирует мой вход в сделку и оценку качества двух моих приказов на продажу по 100-балльной шкале. Графики помогают мне сегодня вспомнить эту сделку и вынести из нее полезный опыт. Что я сделал правильно? Что я сделал неправильно? Можно ли повысить качество входа в сделку?



Теперь, прежде чем перейти к следующему разделу, было бы интересно, наверное, узнать, как я вышел из короткой позиции по DB. Вход в сделку вы видели, но что если бы я забыл, как вышел из нее, и просто сказал, что DB упала, и позиция была закрыта? Много ли было пользы от этого?

КАК ДОКУМЕНТИРОВАТЬ ПЛАН ТОРГОВЛИ

Надеюсь, я убедил вас в необходимости ведения дневника трейдера. Обещаете завести его? Если да, я снова открою Outlook и покажу вам запись о выходе. Взгляните на рис. 3.6 и 3.7.

Я полагаю, что для плана торговли лучше всего подходит тот же формат, что и у дневника. Во время сканирования акций делайте краткие записи о тех, которые вас заинтересовали, в электронной таблице или в блокноте с тремя столбцами: дата, тикер и комментарии. Идея в том, чтобы сузить поиск до нескольких перспективных акций. Выбрав несколько кандидатов, нужно проанализировать их и составить план действий для каждой перспективной акции.

Когда вы находите перспективную для торговли акцию, напишите план в том же формате, что и у дневника. Сделайте снимок недельного графика с помощью SnagIt, пометьте его сигналы стрелками и линиями и напишите пояснения. Вставьте график с пометками в новую запись в календаре Outlook. Теперь сделайте снимок дневного графика, разметьте его и поместите в ту же запись в Outlook под недельным графиком. Присвойте записи

