

Я – трейдер.

## Обращение к читателю

Уважаемый читатель!

Боюсь, ты держишь в руках уникальную книгу (а как же иначе - все авторы так думают). Она уникальна тем, что своим содержанием не похожа ни на одну другую из области финансовых рынков, какие бы неправильные выводы в ней ни делались))).

Чтобы убедиться в этом, я специально перелопатил гору литературы. А еще тем, что раскрывает секреты торговли, во-первых, еще не ставшие ширпотребом, и, во-вторых, основанные на вечно не стареющих принципах, прошедших проверку веками, а значит имеющих многолетнюю же перспективу.

Впитав в себя идеи этой книги и дух рынка, ты начнешь выигрывать сразу и почувствуешь невероятное наслаждение от ощущения контроля над рынком. Но до настоящего мастерства будет еще очень далеко, ведь именно эта иллюзия контроля может тебя погубить. Ты станешь настоящим мастером только тогда, когда научишься обуздывать себя и, прежде всего, свою гордыню. Я проверял это на себе много раз, и советую послушаться моего совета. А не послушаешься, будешь потом *крокодиловы локти кусать*. © (Моя шутка)

Эта книга, дорогой читатель, и о тебе тоже! Я буду рассказывать тебе, среди прочего, о тебе самом, о том, какой ты трусливый, жадный и иррациональный. Ты, конечно, об этом догадываешься, но, почему-то, закрываешь на это глаза и ничего с этим не делаешь.

М. Жванецкий говорил: «Да, я толстый, лысый и глупый, но если меня кто-нибудь полюбит, я буду читать книги и делать зарядку».

Поменяем несколько слов в этом шедевре, чтобы привязать его к биржевой торговле. Вот что получится: «Да, я трусливый, алчный и иррациональный, но если я стану выигрывать на бирже, вы удивитесь, как я изменюсь». Ну, не смешно ли?

И сразу вспоминается один анекдот:  
Женщина приходит к врачу.

- Доктор, у меня две проблемы. 1. Прыщи и 2. У меня нет секса. Мужчины меня не любят.

- Гм... прыщи...мужчины не любят...прыщи...мужчины не любят...Вы знаете, замкнутый круг получается.

Ты, уважаемый читатель, ходишь по замкнутому кругу, если за несколько лет занятия трейдингом не только не стал показывать впечатляющие результаты, но и не перестал проигрывать. А точнее - ты ходишь по закручивающейся спирали, потому что у такого пути, как и у спирали, есть конец, точка. Твои неудачи на рынке порождают в тебе страх. Твои проигрыши делают тебя еще более алчным, чем ты был – конечно,

тебе же хочется как можно быстрее вернуть потери. И, самое главное, ты не знаешь свой бизнес и ты иррационален.

И вот с этим багажом патологий ты идешь на рынок снова и снова, а рынок делает твою ношу все тяжелей и тяжелей. Ты просто не понимаешь, что, только избавившись от этого багажа разом, то есть целиком, ты сможешь разорвать порочный круг и начать СТАБИЛЬНО выигрывать. Сначала надо делать зарядку и читать книги, а потому уже у тебя появится шанс, что тебя кто-нибудь полюбит.

## Предисловие

Почему книги по трейдингу получаются такие толстые? И нужна ли очередная книга, когда написано такое количество толстых книг, что, кажется, и сказать-то нового больше нечего?

Идея книги и концепции, которые я в ней собирался изложить, родились у меня до того, как было прочитано большинство книг по техническому анализу и психологии финансов известных и уважаемых авторов. По мере чтения этих толстых книг я понимал, что все, до чего я дошел собственной головой и опытом, так или иначе уже описано в них, вплоть до метафор и аллегорий, которые я планировал использовать в своем нетленном произведении. С одной стороны это удручало, так как выходило, что я собирался изобрести колесо. С другой стороны - хоть как-то утешало самолюбие, ибо получалось, что я не такой уж дурак. Подобное чувство я испытал уже однажды, когда шестиклассником пришел к некоему философскому умозаключению (его я даже записал в свой дневник), которое вскоре почти слово в слово нашел не у кого-нибудь, а у Альберта Эйнштейна.

Так откуда берутся толстые книги? А оттуда же, откуда и разнообразные толстые справочники и словари. В таких книгах пересказывается разными (а порой и одинаковыми) словами и выражениями один и тот же опыт, который у всех трейдеров, в общем-то, одинаков, и который быть другим и не может.

Толстые книги в беллетристике нужны, так как они передают идею на эмоциональном уровне. Ведь можно же было и Толстому и Ремарку одним или двумя предложениями написать, что война – явление отвратительное и уродливое, однако восприятие на таком рациональном уровне сильно отличается от того, когда описываются сломанные войной судьбы и жизни отдельных людей, семей и целых поколений. И тогда до читателя на эмоциональном уровне доходят все ужасы и недопустимость повторения войны.

Научиться торговать по справочнику по тех.анализу – то же самое, что пытаться выучить язык по разговорнику. Сформулировать свой вопрос ты сможешь, а вот понять ответ – вряд ли.

У меня был такой случай: В 2001 году я в составе участников президентской программы по подготовке управленческих кадров побывал в Японии на курсах по маркетингу в сфере производства. За пять недель, что длилась программа, нахватался разных японских слов и выражений. В 2006 году я получил вид на жительство в Германии, где познакомился со своей будущей женой - Сабиной. Несколько лет спустя мы сидели в японском ресторане в Дрездене с Сабиной и ее старшей дочерью. Я решил

блеснуть своими познаниями в японском и спросил пожилую официантку, где находится туалет. Звучит примерно так: «Суми масен, тоирэ ва доко дес ка?» Мне в течение двадцати секунд на чистом японском объясняли, как туда пройти. Из всего ответа я понял только жест, указывающий направление. Было смешно. Всем.

Я хотел написать совсем тонкую книгу и, более того, мог бы всю идеологию изложить на одной странице А4 или, как говорят, уместить торговую систему на спичечном коробке. И лишь желание передать материал на уровне, близком к чувственному, и желание дать возможность максимально проникнуться изложенными в книги идеями, делает ее несколько пухлей, чем могло быть.

Когда известного скульптора по имени Микеланджело де Франчэско де Нері де Миниáто дэль Сэра и Лодóвико ди Леона́рдо ди Буонаррóти Симóни спросили, как он создает скульптуры, он ответил, что просто отсекает от куска мрамора все лишнее. Неправда ли, в самом имени скульптора много «лишнего»? Настолько много, что сразу и не узнаешь великого итальянского мастера, известного у нас как Микеланджело Буанорроти или просто Микеланджело.

Вообще, в нашей жизни многие предметы и понятия настолько обрастают «культурным слоем», что от нас ускользает их главная суть. Так происходит, в частности, в словообразовании. Мы уже редко делим слово на приставку, корень, суффикс и окончание, а воспринимаем его целиком.

Когда я учился в филиале одного американского института в Праге, меня по началу забавляли некоторые слова и выражения чешского языка, который мне пришлось осваивать (хотя обучение проходило на английском). Например, на баках с мусором у них написано *Odpadky*.

Мне раньше никогда в голову не приходило делать семантический анализ слов *отходы и отбросы*, которые имел в виду автор сообщений на мусорных бачках в Чехии))). Позже, выучив немецкий язык, я обратил внимание и на немецкие отходы (тоже))). По-немецки это слово *Abfall*, имеющее тот же корень, что и в чешском языке, обозначающий *падение*, и ту же приставку – *от*. Все-таки, насколько нам по смыслу ближе немецкий язык, чем английский! Ну что такое *Waste* (отходы)? А ведь они из одной, романо-германской группы.

В маркетинге, который я еще буду неоднократно упоминать по ходу пьесы, специалисты для более глубокого понимания рынка, вынуждены «опускаться» до самых базовых понятий и разбирать их суть. Так, товар для специалиста по маркетингу, представляет собой триединую сущность:

1. Есть собственно товар, или его физическая сущность
2. Есть его сущность, связанная с тем, какую потребность он удовлетворяет
3. Есть так называемый дополнительный товар – определяет возможные дополнительные услуги, такие как послепродажный сервис, который получает потребитель вместе с товаром, бесплатную доставку и т.п.

Если взять, например, гражданский и уголовный кодексы РФ и отсечь все лишнее, то получится римское право. Именно поэтому студенты изучают его в правовых академиях в качестве основного предмета. А если отсечь все лишнее от римского права, то, как ни крути, получится закон божий и десять заповедей.

Одна из последних прочитанных мной книг по трейдингу была книга одного известного западного биржевика F. Насколько концептуально созвучны моим собственным убеждениям были первые несколько глав этой книги, настолько разочаровывающим было окончание. Начали за здравие, а кончили полосами Болинджера и прочими MACD. Прочитав до конца именно эту книгу, я понял, что хочу написать еще одну, в которой необходимо отсечь все лишнее, вроде свечного анализа, каналов, мувингов, ценовых паттернов, фрактальных структур и прочего, не имеющего к прибыльному трейдингу прямого отношения.

В принципе, из этой книги F. могло получиться неплохое произведение, если бы он расставил нужные акценты и сосредоточился на изучении всего нескольких рыночных концепций, о которых весьма поверхностно рассказал в начале книги.

Надо также отметить, что многие зарубежные издания доходят до нас в не совсем удачном переводе, как и в этом случае. Угадывается, что переводчик никогда не занимался трейдингом. Кроме того, при прочтении книги я ловил себя на мысли, что даже безупречные с точки зрения лингвистики и правильные, по сути, части книги, все равно не понятны большинству читающих, не познавших «законов божьих» в трейдинге.

Итак, я хочу отсеять все лишнее и оставить только то, что составляет основные причины ценовых движений, лежащие в плоскости человеческой психологии, и которыми, по моему глубокому убеждению, и при согласии ряда уважаемых и известных трейдеров, включая F, являются:

- АЛЧНОСТЬ
- СТРАХ
- БОЛЬ

Добавлю еще от себя:

- РЫНОЧНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ
- КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ

Я хочу не просто порассуждать об этих понятиях в общем смысле, а показать, как без посредничества классического технического анализа можно прогнозировать ценовое движение, отталкиваясь только от психологии участников рынка. На самых разных тайм-фреймах.

Более того, весь технический анализ является прямым следствием психологии. Различные ценовые паттерны рождаются вследствие повторяющегося поведения участников рынка, а не наоборот, хотя между ними и существует известная положительная обратная связь.

Интересно, что такое понятие как БОЛЬ не так часто можно встретить в литературе в качестве фактора, влияющего на развитие рыночных котировок, и я не сразу на него

натолкнулся у того же F. Почему-то оно появилось не в самом начале его книги вместе с АЛЧНОСТЬЮ и СТРАХОМ, а где-то в середине, особняком.

Рассуждая о главных элементах рыночных процессов, я хочу дать новые определения таких ключевых понятий, как: импульс, поддержка и сопротивление, перепроданность/перекупленность и тренд. Эти понятия используются в известных мне трейдерских кругах неосмысленно, как штампы, а, между тем, являются исключительно важными концепциями для удачного прогнозирования дальнейшего ценового развития. Либо придется совсем от них отказаться, как ни странно это поначалу звучит.

Прямо здесь, в предисловии, хочу выразить свое отношение к часто возникающему вопросу о том, чем является трейдинг – работой или игрой. А точнее, как к нему следует относиться. Я убежден, что относиться к нему надо как к тому, чем он в действительности является. Я много слышу, что добиться успеха в трейдинге можно, только относясь к нему как к работе. Я боюсь, что при таком отношении, за красивыми фразами (в купе с рассуждениями, что мы, трейдеры, являемся частью экономических процессов, что с нашей помощью реальный сектор может хеджировать риски и т.д.) можно запросто забыть, что занимаемся мы именно игрой или спортом, что, в общем-то, одно и то же. И что без атрибутики игры ни понять, ни объяснить рыночные процессы невозможно. И что по мере продвижения к финалу игры противник наш все сильнее и сильнее. И что если мы не хотим выбыть из игры где-нибудь в четвертьфинале, нам нужно приспосабливаться к постоянно меняющимся правилам игры.

Но как ни относишься к трейдингу, одно я знаю точно: чтобы преуспеть в любом коммерческом проекте, нужно иметь конкурентные преимущества. Какое преимущество у табачного киоска по дороге на работу перед загородным супермаркетом? Он ближе. И курильщик купит пачку сигарет там, где ему удобней, несмотря на то, что в киоске они дороже. Какое преимущество у нашего автопрома? Наши машины, при стабильном неважном качестве дешевле, и чинить их можно в любом гараже, и поэтому наши люди будут продолжать покупать наши машины.

Уверен, что подавляющее большинство читателей не сможет сформулировать четко, каким конкурентным преимуществом они обладают, чтобы переигрывать конкурентов и стабильно зарабатывать трейдингом. И даже просто не задумывались над этим.

Если вы не знаете ответ – вы обречены. Вспомним известную киношную фразу: «Если за первые полчаса игры ты не смог вычислить лоха за столом, значит, ты и есть лох»

Когда вы нажимаете кнопку «бай» на устремляющемся ввысь импульсе, на что вы рассчитываете, вы задумывались? Может у вас реакция лучше, чем у конкурентов, или у вас Интернет-соединение быстрее? Почему же вы думаете, что вы не последний покупатель в этот момент?

Хочется надеяться, что после прочтения этой книги вы сможете дать ответ и на этот вопрос.

Прошу прощения у авторов печатных и интернет-изданий, которые могут подумать, что различные приемы описания и сами идеи были заимствованы из их трудов.

Перечислю некоторые из метафор, которые, как мне казалось в начале, были моими изобретениями: *трейдинг как игра в покер, трейдинг как перетягивание каната, трейдинг как игра в музыкальные стулья, стакан наполовину пустой или наполовину полный, боль как причина совершения сделок.*

Повторюсь, что все написанное появилось на свет вследствие раздумий и умозаключений, а не пиратских действий, кроме немногих случаев, в которых я сошлюсь на первоисточник по ходу книги или просто поставлю кавычки без указания автора, если я его не знаю или не помню.

## **Кому предназначена данная книга?**

Я рассчитываю, что читатель хорошо знает технический анализ, имеет, несмотря на это знание, солидный стаж убыточной торговли, не понимая, почему академическое рыночное образование не способствует росту депозита а, поэтому, открыт для новых идей и мнений.

Я так же рассчитываю, что читателю нет необходимости рассказывать про риск менеджмент и манименеджмент, в частности, и про прочие стандартные элементы трейдинга. В общем, я рассчитываю, что читатель уже прочел основные книги по трейдингу. А самое главное, чего мне бы хотелось, это чтобы читатель успел побывать во всех рыночных передрыгах, в которых побывал я сам, чтобы максимально осмысленно, принимая близко к сердцу, прочесть эту книгу.

Мне кажется, новичкам будет довольно сложно не только понять, но и оценить по достоинству излагаемые идеи. Поэтому я, все-таки, рекомендую им набраться терпения, поторговать некоторое время на реальном счету, воочию убедиться в «подлости рынков» (Т.Бернхем) и затем приступить к изучению данного материала.

Я думаю, что трудно будет понять и согласиться с материалом и тем, кто ни разу не слышал о понятиях, на которые я периодически ссылаюсь, так как я не буду разжевывать все концепции, которыми пользуюсь в книге. Если я употребляю слово не из бытового лексикона, или упоминаю каких-нибудь авторов, то будьте уверены, что я о них не где-то краем уха услышал, как делают некоторые авторы, а добросовестно проштудировал первоисточники. И, будьте любезны, сами поизучайте материалы на упоминаемые темы, ибо в задачу данной книги это не входит. Благо, устройство в вашем кармане – не только для того, чтобы «листать фотографии котов и спорить с незнакомыми людьми».

Почему, собственно, эта книга называется «Я - трейдер»? Ну, во-первых, названия с всякими там «тайнами», «секретами» и «мастерством» уже давно разобраны))). Одним из последних мне пришло на ум название «Анатомия биржевой торговли». К моему

тогдашнему разочарованию, очень похожее название уже было закреплено за его автором, В. Дорси.

Во-вторых, и это главное, когда меня раньше кто-нибудь спрашивал, кем я работаю, мне очень хотелось отвечать, что я – трейдер. Но слова как-то застревали на губах, и я не смел так говорить, принимая во внимание мои бесконечные проигрыши на бирже и тающий капитал. И вот теперь, когда я пишу эту книгу, я могу, наконец-то, без колебаний отвечать Я – ТРЕЙДЕР.

Нужно было потерять огромные деньги в начале трейдерской карьеры, прежде чем я начал переосмысливать подходы к трейдингу и изучать дело, которым занимаюсь, и, прежде всего, себя. Познавая себя в трейдинге, я переносил эти знания на других участников рынка, находящихся в одной со мной ситуации.

Переосмыслить весь свой опыт было необходимо, потому что сзади была финансовая пропасть, и идти можно было только вперед...

Для меня, как человека, закончившего физический факультет университета по специальности «Физика твердого тела» (одной из сложнейших дисциплин современной физики) и имевшего профессиональную склонность докапываться до сути вещей, такое переосмысление было необходимым, логичным и крайне продуктивным.

Рисунок 1. это скрин показателя моей доходности с ресурса моего брокера (Сахо Bank) в тот период, когда я потерпел одно из значительнейших поражений на бирже. Мой депозит опустился тогда примерно на 90% всего за неделю. Обычно, после таких просадок игрок покидает рабочее место, и если не навсегда, то надолго. Самое печальное было то, что денег на новый депозит, сравнимый с предыдущим взять было неоткуда. Они были последними из тех, что я на протяжении предыдущих 6 лет регулярно оставлял на бирже. В общей сложности я потерял (или как у нас говорят «слил») к тому времени около 20 депозитов. Этим последним поражением можно иллюстрировать хрестоматии по психологии трейдеров. Несмотря на то, что к тому времени все элементы пазла для успешной торговли у меня уже были, лишь жареный петух (который клюет куда ни попадя) заставил сложить их в картину.

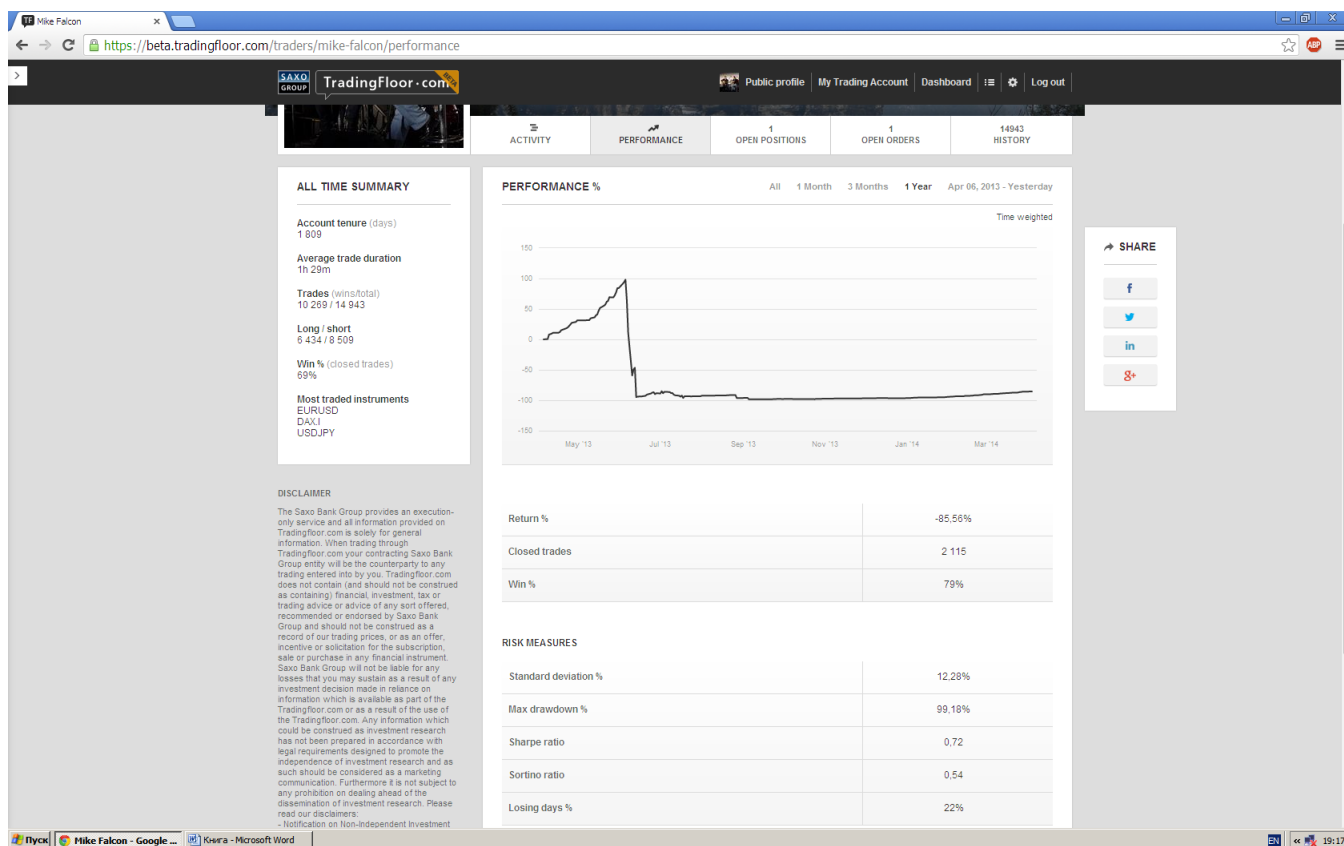


Рис 1. Показатель доходности за 1 год. В начале графика виден рост депозита на 100% за 2 месяца и резкая просадка с возвращением к начальной отметке и дальнейшей потерей порядка 90% величины депо в конце июля 2013 г.

Участок кривой, тянущийся параллельно и вплотную к отметке «-100%», казалось бы, едва наклоняется вверх. Однако, это просто эффект нормирования. На рисунке 2. приведен тот же график доходности за три последних месяца изучаемого периода, где за точку отсчета берется состояние счета 3 месяца назад. Как видно из графика, за этот период счет прирос примерно на 300%. А на самом деле, менее чем за 8 месяцев мне удалось более чем удесятить остаток депозита и, тем самым, полностью восстановить счет каким он был на момент последней катастрофы. (Просто ресурс не дает возможность произвольно выбрать отчетный период).

Но самое примечательное то, что раньше мне удавалось стабильно и существенно приращивать депо на протяжении максимум двух месяцев, после которых неизбежно следовал обвал по причинам, хорошо известным многим, торгующим на бирже. Об этом подробно будет рассказано в главе «Рыночная психология». (Там мы поговорим о психологии трейдеров, о некоторых когнитивных заблуждениях и о прочих врагах торгующих). А тут – восемь месяцев непрерывного роста с максимальной просадкой в 3%. Такая форма графика доходности – мечта любого инвестора.

О важности долгосрочной стабильности результата написано, в частности, в двух замечательных книгах Насима Талеба «Одураченные случайностью» и «Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости».

В «Черном лебеде» Талеб, среди прочего, критиковал индуктивный подход в познании, чем не мало меня радовал и поддерживал, когда я решил написать свою книгу, именно минув эмпирический опыт (несмотря на то, что он у меня был). Я познавал рынок от общего к частному, путем мысленных рассуждений о том, как это



должно быть, исходя из того, что я знаю о себе и мне подобных, исходя из того, что мне регулярно хочется делать на рынке в определенных ситуациях, и какие эмоции я при этом испытываю. Я думал о рынке и воображал себе всякие ситуации на графике цены везде, где можно (и нельзя): на лыжной прогулке, в гостях, за преферансным столом, на свадьбах и даже похоронах. Я мог вскочить среди ночи, включить компьютер и начать проверять одну из своих очередных догадок, изучая графики разных инструментов на разных тайм-фреймах. Результаты этих ночных бдений и неприличествующих обстоятельствам раздумий читатель и найдет в этой книге.

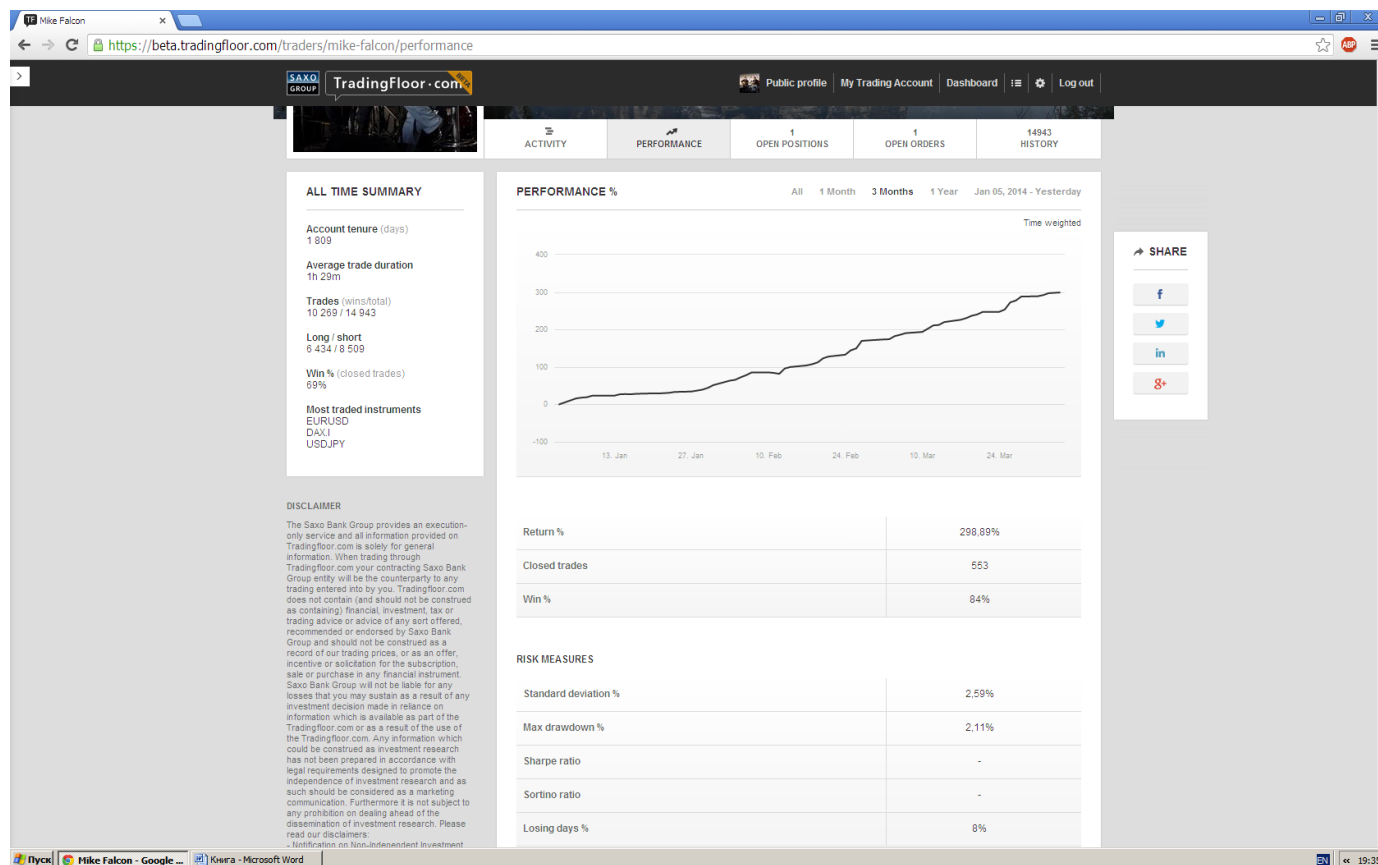


Рис. 2 Показатель доходности за 3 месяца. Рост депозита – 300%. Максимальная просадка за этот период составила 2.59%. Количество убыточных дней – 8 %. Это примерно 5 дней из 66 торговых (если брать 22 сессии в месяц).

Уверен, что вдумчивый и ищущий читатель, побывавший в похожей ситуации, но, как и я, не желающий опускать руки, извлечет пользу из написанного.

Приятного прочтения! И желаю профитов!

2014 г.

**- Какой у факта аргумент – Все футболисты обречены на проигрыш - Проигрывать тоже приятно – Пойду на петушиные бои, поработаю – Здесь пленных не берут: или ты или тебя - Продажа видеомагнитофона не покрывает карточного долга - Катала за спиной – Казино и игра с преимуществом - В карты не подсматривать и информацией не обмениваться – В какую игру мы играем – Почему, все-таки, 90% игроков теряет деньги на бирже – Памятник рыбке.**

Можно было бы, конечно, опустить рассуждения об игровой природе трейдинга, но это было бы сделано в ущерб моему стремлению пропитать читателя насквозь своей «религией», чтобы по прочтении не осталось никаких вопросов и сомнений по поводу истинности прочитанного.

Вообще-то, употребляя слово «Истинность» в данном случае, я не претендую на некую абсолютную истину, а имею в виду свою собственную научную (или не очень) гипотезу, призванную описать рынок, как целиком, так и по частям. Гипотезу, состоящую из множества теорем, часть из которых, как я выяснил в ходе ее проработки, уже были эмпирически доказаны в разное время разными учеными, а часть еще предстоит доказать или опровергнуть. Гипотезу, которая, даже в случае ложности ее отдельных положений, помогает мне стабильно зарабатывать биржевой игрой.

Если входящие в состав гипотезы положения все-таки ложны, то вынужден признаться, что я оказываюсь в положении тех самых «суеверных голубей», связывающих свое кормление с проведением с их стороны определенных ритуалов (опыт подробно описан в книге Т. Бернхема «Подлые рынки и мозг ящера»), а значит, когда-нибудь мне предстоит сильно разочароваться в своих умозаключениях и начать поиск новых «ритуалов», чтобы рынки снова бросали мне хлебные крошки.

### *Какой у факта аргумент*

Всякий раз, сталкиваясь с изречениями тех, кто ведет многочисленные семинары по трейдингу, типа: «если вы пришли сюда поиграть, то вот вы и проиграете», я спрашиваю мысленно говорящего: «а почему, а зачем ты это сказал, а где аргументация?» Я понимаю, что под этим имеется в виду серьезное отношение к трейдингу. Но это не одно и то же. Мы знаем, как можно относиться и к работе, особенно не любимой.

Я только ЗА серьезное отношение к трейдингу; с этим не поспоришь. Но как к игре.

Когда моему сыну было 4 года, он, как все дети, задавал очень много разных вопросов, простых ответов на которые взрослые часто не находят. И вот однажды на прогулке он задал очередной такой вопрос (не помню, о чем), ответ на который казался очевидным (Да, нам, взрослым, но не ребенку. А, может, он просто меня подкалывал). И на вопрос «Почему то-то и то-то» я ответил: «Не почему, факт такой». И тут он выдает дословно (4 года!!!): «А какой у этого факта аргумент»?!!

Он, кстати, вырос неглупым человеком. В этом году заканчивает математический факультет госуниверситета, но, к сожалению, мои неоднократные попытки сбить его с «пути истинного», предлагая заняться биржевой спекуляцией, к успеху не привели. К сожалению - потому, что он имел бы огромное преимущество, получив даром знания и опыт, за который мне в свое время пришлось заплатить всем своим имуществом и огромным количеством времени.

### *Все футболисты обречены на проигрыш*

Так вот, никто, почему то, не говорит профессиональным игрокам в покер или в бильярд (которые только этим и зарабатывают на жизнь), не говоря уж обо всех без исключения профессионалах в разных видах спорта, таких как футбол, хоккей, теннис, гольф и т.д., что раз они решили поиграть, то и дорога им одна – к проигрышу.

Согласно определению, игрой называется непродуктивный вид деятельности, мотивировкой участия в которой может быть сам процесс. Уже одно это делает биржевую деятельность игрой, т.е. деятельностью, в которой ничего не производится. А для некоторого рода участников, как бы ни малочисленны они были, действительно сам процесс определяет их интерес, не зависимо от исхода.

### *Проигрывать тоже приятно*

А есть еще экзотические участники, которые получают сильные эмоции от проигрышей и слышат в своей социальной группе несчастными и упиваются этой своей ролью, хотя бы потому, что становятся объектом обсуждения и жалости. В своей книге «Все о жизни» российский философ и писатель Михаил Веллер в рамках своей теории энерговитализма показывает, что положительные и отрицательные эмоции одинаково важны в жизни человека, и что к последним он стремится так же сильно, как и к первым. Еще раньше «некто» Зигмунд Фрейд описал стремление к отрицательным эмоциям как к способу наказать себя за «постыдный» интерес к сексу в период созревания человека.

### *Пойду на петушиные бои, поработаю*

Но главное не то, что правильнее называть биржевую спекуляцию тем, что она представляет на самом деле, то есть игрой, а то, что не следует называть ее работой. Ибо за такой риторикой ускользает из внимания главный принцип этой деятельности: Выигрыш одних это проигрыш других. В этой игре нет обоюдовыгодных сделок, в отличие от работы. На работе и представить то трудно, что в результате своей деятельности ты будешь терять деньги. Тут нет понятия «проигрыш» разве что, в худшем случае, тебе задержат или вообще не выплатят зарплату. Разумеется, исключение составляют владельцы бизнеса, проигравшие конкурентную борьбу или попавшие под форс-мажорные обстоятельства и потерявшие все или часть инвестиций. В игре же понятие «проигрыш» имеет самые серьезные последствия, главным образом, психологического свойства, определяющие само лицо рынка.

Если в случае с акциями и другими реальными активами, еще как то можно за уши притянуть аргументацию в пользу работоспособности (скажем так) биржевой деятельности, через ее связь с инвестиционной деятельностью, то в ситуации, когда спекулянты имеют дело уже не с реальными активами (акции, валюта, сырье, etc.), а с всевозможными деривативами, такими как, например, контракт на разницу на фьючерс на фондовый индекс, то говорить здесь можно только о заключении пари о дальнейшей стоимости того, что уже скромно называют просто «инструментом» (который и на баланс предприятия то не занесешь). А если это пари, то, пардон, какая это работа? Или может игра на скачках и тараканьих бегах или петушиных боях тоже работа?

Об игровой природе биржевых спекуляций много размышлял и написал в своей книге «Университеты биржевого спекулянта» Виктор Нидерхофер. Вот цитата из этой книги: «Подозреваю, что работа профессионального картежника в казино гораздо ближе к управлению капиталовложениями, чем беспорядочная активность миллионов игроков на бирже».

Любопытно, что эту книгу я прочел тоже после того, как сел за свою. Ниже, где я буду рассказывать про свои отношения с казино, описывая игру в «оазис покер», я сделал буквально тот же самый вывод, что и В. Нидерхофер. Только двадцатью годами позже))).

Сам он цитирует в своей книге Эрнста Касселя: «Когда я был молод, люди называли меня игроком, когда оборот моих сделок увеличивался, меня стали называть спекулянтом. Теперь меня зовут банкиром. Но все это время я занимался одним и тем же».

*Здесь пленных не берут: или ты или тебя*

Полно случаев, когда компании, такие как Кока-кола и Пепси-Кола, Эппл и Ай-Би-Эм и прочие, годами «мирно» сосуществуют, деля рынки между собой. На бирже, однако, есть ты и твой противник, и между вами существует непримиримое противоречие, потому что этот рынок, где идет игра с нулевой (даже с отрицательной, с учетом расходов на сделку) суммой, нельзя поделить. Или ты или тебя.

В этой игре обыграть соперника можно, только воспользовавшись его ошибками. Как бы это жестко и цинично ни звучало, но успех в этой игре зависит от умения ждать, когда противник оступится. Мы - как падальщики, ждущие отбившуюся от стада больную антилопу. Да, мы питаемся мертвечиной, но это жизнь. И об этом мы будем говорить очень подробно в этой книге.

Нас в дальнейшем будут интересовать лишь рациональные (в определенном смысле) участники игры, мотивированные конечным результатом - а именно, материальной выгодой – а не самим процессом. Хотя, по иронии, будучи рациональными по постановке цели, они, в массе своей, иррациональны по способу ее достижения, о чем мы подробно поговорим в разделе «Рыночная психология».

Именно иррациональность рыночных игроков составляет фундамент, на котором можно строить выигрышные стратегии. Мы здесь не будем спорить об эффективности или неэффективности рынков, а будем опираться на концепцию неэффективности

рынка, связанной с иррациональностью участников, как на данность. Об этом написан не один труд. Стоит лишь отметить один курьезный факт, что Нобелевские премии в области экономики за 2013 год получили одновременно сразу два экономиста – Роберт Шиллер и Юджин Фама - стоящие на противоположных позициях по данному вопросу. Это лишь говорит о неоднозначности рыночной реальности, но нисколько не меняет общего подхода к анализу рынка с поведенческой точки зрения.

### *Продажа видеомэгнитофона не покрывает карточного долга*

Я играю в карты, сколько себя помню. Играть в преферанс я научился лет в семь от своего старшего брата. Мы делили одну комнату, и он часто изучал преферансные расклады на своей кровати, имитируя игру втроем. Играть в преф я позже научил всех своих одноклассников, и вот мы периодически расписываем пульку на протяжении уже лет тридцати пяти. За свою жизнь я переиграл также во все прочие известные карточные игры. Самое сильное увлечение азартными играми пришлось на студенческие годы – мы играли с утра до вечера, иногда даже вместо занятий, пропуская какую-нибудь лекцию или пару. А могли, собравшись у входа в универ, вообще не пойти на занятия и целый день просидеть в разных пустовавших аудиториях. Потом, когда универ закрывался, мы перебирались во двор соседнего детского сада и играли до полуночи при свете газет, которые сжигали для этого пачками. Это было, конечно, безумие, и окончилось оно, как и следовало ожидать, не хорошо.

К нам в компанию затесались откуда то со стороны профессиональные каталы, и постепенно мы перешли с интеллектуальных, игр, типа преферанса, на исключительно азартные, типа очка и секи. Совсем вскоре мне довелось играть с ними один на один, и я за вечер проиграл громадную для меня сумму – 4500 рублей. Моя стипендия тогда составляла 75 рублей в месяц (с учетом отличной учебы и приплаты от министерства обороны СССР), а зарплата в тот же год, когда я после выпуска стал работать инженером в одном НИИ, составляла 117 рублей в месяц чистыми. У меня был отечественный видеомэгнитофон ВМ12, который по большому благу достался нашей семье. Он официально стоил 1200 рублей, и мне, благодаря тогдашнему дефициту, удалось его продать за 2300 рублей. Оставшиеся деньги отец взял в кассе взаимопомощи на своем заводе, и я выплачивал их следующие два года.

### *Катала за спиной*

Это не просто мемуары, а история с продолжением и моралью, которая имеет отношение к биржевой торговле. Поэтому слушайте дальше. Однажды я наблюдал за игрой тех самых катал с одним из студентов с соседнего факультета и заметил, как один из катал, стоя за спиной студента и заглядывая тому в карты, знаками и мимикой передавал информацию о картах своему подельнику. Вот так вот примитивно и просто они обыгрывали бедолагу. И тогда я понял, что и со мной они, скорее всего, проделывали какие-нибудь бесхитростные трюки, когда оставили меня без штанов. Конечно, было поздно что-то доказывать. Но мораль сей басни такова, что в любой

игре, чтобы победить, нужно иметь преимущество, и в данном случае таким преимуществом было простое подглядывание в карты.

### *Казино и игра с преимуществом*

Мало того, что я был заядлым картежником, я еще и просидел девять лет безвылазно в казино. Мой рекорд непрерывного пребывания в одном казино – 53 часа, т.е. больше двух суток без сна и нормальной еды, если не считать бутерброды, которые там дают, и чай. Редко проходил хотя бы день, чтобы я не посещал казино. Иногда пропускал работу, потому что, зайдя на часок перед работой в одно из таких заведений, уходил, в лучшем случае, вечером того же дня или даже под утро следующего, в зависимости от того, как складывалась игра. Я был, однозначно, лудоманом. Была даже такая нелицеприятная история. Девушка, с которой мы жили в гражданском браке, однажды заболела и попросила меня сходить в аптеку купить что-нибудь от высокой температуры. По пути в аптеку я заглянул на «пятнадцать минут» в ближайшее казино, но домой вернулся только под утро. Она после этого от меня ушла, и я ее понимаю. Вылечило меня наверно то, что я уехал жить в Дрезден, где казино можно встретить в случае везения, а не как у нас в те времена – на одной улице по пять штук. А вскоре после этого их запретили и в России.

Поэтому, если вы хотите поподробней узнать о работе казино, обращайтесь за любой консультацией))).

Биржевую игру и, в частности, торговлю на ФОРЕКС часто сравнивают с казино. Причем, делают это, зачастую, люди, которые понятия не имеют, как утроено казино и какие там действуют законы.

Ну, во-первых, это сравнение совсем не справедливое хотя бы потому, что в казино заведение имеет в каждой игре преимущество. Его математическое ожидание всегда выше, чем у игрока.

(Всегда, да не всегда, но об этом чуть позже). На финансовом рынке шансы игрока составляют в самом плохом случае 50% (не считая долей процента в виде расходов на сделки). Другое дело, что распоряжаются игроки своим шансом не грамотно.

Если говорить о рулетке, то, например, при стратегии ставки на красное или черное, которые по закону больших чисел должны выпадать с равной вероятностью, «неприятность» для игрока появляется в случае выпадения zero, не имеющего цвета. Вероятность такого события составляет  $1/37$  (на игровом поле находятся 37 полей с цифрами, включая zero). Это и является в данном случае преимуществом казино. Если же игрок ставит все время на цифру, вероятность выпадения которой составляет те же самые  $1/37$ , то в случае угадывания, выплата, в зависимости от политики конкретного казино, составляет 1:35, 1:34 или даже 1:33, т.е. казино удерживает в свою пользу от 5 до 10 % «справедливого» выигрыша. Таким образом, выиграть в рулетку, ходя в казино всю жизнь (а не зайдя туда пару раз на удачу), невозможно. Если только вы не в сговоре

с крупье, который наловчился бросать шарик так, чтобы он попадал в определенный сектор. Или если сама рулетка не с дефектом, что приводит к похожему результату. Или (как в одном кинофильме) если вы не пользуетесь мобильным телефоном, на котором стоит сканирующая с помощью видеокамеры программа, которая рассчитывает ускорение шарика и колеса рулетки и выдает вероятный сектор падения шарика. Именно поэтому при игре в рулетку все технические устройства, типа мобильного телефона, использовать не разрешено.

Однако есть в казино игры, в которые при определенных навыках и ситуациях можно выигрывать. О такой игре, как Блек Джек, или, по-русски, очко, написана не одна книга и снят не один фильм. Профессиональные игроки в Блек Джек, называемые «счетчиками», во время игры подсчитывают по определенной методике вышедшие из игры карты и повышают ставки, когда казино теряет математическое преимущество в следствие сложившейся ситуацией с оставшимися в колоде картами. Таких игроков быстро вычисляют и, в лучшем случае, просят больше не приходить в заведение, а в худшем – могут побить и отобрать выигрыш. Их даже не спасает то, что действуют они обычно в команде, так как служба безопасности казино просто так зарплату не получает.

И вот теперь - о моих отношениях с казино.

Я обыгрывал казино, и даже одно время думал, что это станет моим делом на жизнь))).

В двух казино, принадлежавших моим хорошим знакомым, меня просто попросили не играть. Говорили, что я как за зарплатой прихожу каждый день. А в одном, всякий раз, как я садился за стол, против меня выставляли «специально обученного крупье». Только ни они, ни я сам, не имели тогда четкого представления, почему я регулярно уношу из заведения деньги. И не малые. А вот теперь, спустя годы, благодаря тому, что игра снова стала моей профессией, я, переосмысливая весь мой игровой опыт, совершенно ясно понимаю, как мне удавалось обыгрывать длительное время казино. И сейчас я расскажу об этом.

Моей специализацией был покер. Но не тот покер, по которому устраивают чемпионаты мира, а некий упрощенный его вариант, существующий в большинстве казино. Я расскажу правила тем, кто их не знает, и напому тем, кто их забыл. В казино за игровым столом сидят до шести человек и играют они не против друг друга, а против заведения в лице крупье. Каждый игрок, включая крупье, получает пять карт. (Причем, у крупье последняя карта кладется картинкой наверх). Карты у игрока складываются в разные комбинации, ранжирующиеся по старшинству. Самая младшая комбинация – Туз Король, затем идут в порядке возрастания пара (две одинаковых карты), две пары, тройка (три одинаковых карты), стрит (например, девять-десять-валет-дама-король), флеш (пять карт одной масти), фул-хаус (тройка плюс пара), каре (четыре одинаковых карты), стрейт-флеш (стрит из карт одной масти) и роял-флеш (стрейт-флеш от туза до десятки). Чтобы выиграть у крупье, нужно иметь на руках старшую, чем у крупье комбинацию.

До начала раздачи игрок делает входную ставку, называемую «анте», в размере, установленном правилами за конкретным столом. Разница между минимальной и максимальной ставкой может быть очень существенной. Игрок сам выбирает размер ставки в этих пределах. Подняв карты, игрок пытается найти у себя одну из перечисленных комбинаций. Если комбинаций нет, то он имеет право «купить» за одно «анте» еще одну карту из колоды, а точнее поменять ненужную ему карту на карту из колоды у крупье, которая потенциально может привести к появлению выигрышной комбинации.

В покере, в случае если комбинация у игрока старше, чем у крупье и начинается с двух пар, то она оплачивается с премией. Надо еще сказать, что игрок, решивший продолжать игру, должен удвоить свое «анте», прежде чем крупье перевернет свои оставшиеся карты, для сравнения с картами игрока. Но есть одна неприятность, заключающаяся в том, что, чтобы игрок получил премию, нужно чтобы у самого крупье имелась хотя бы минимальная комбинация, или, как говорят «была игра».

В качестве примера сейчас и далее рассмотрим ситуацию, когда у игрока после раздачи образовалась неполная комбинация стрейт-флеш: пиковые шесть-семь-восемь-девять и, к примеру, валет червей. Валет червей в данном случае – та самая ненужная карта, которая будет обменена на новую карту из колоды. В правилах покера каждого казино имеются тонкости, которые оно может менять хоть ежедневно – как в сторону либерализации, так и ужесточения. Одна из таких тонкостей – количество обменов, которое может совершать игрок в надежде получить искомую комбинацию.

В одном из моих любимых казино можно было совершать до трех покупок (обменов карт), где каждая новая покупка стоила игроку очередное «анте». Например, в нашем случае я рассчитываю купить пятерку или десятку пик и делаю первый обмен за одно «анте». Если я получаю ненужную карту, то могу поменять ее еще раз уже за два «анте». Если и этот обмен ничего не принес, то следующий обмен обойдется мне в три «анте». Таким образом, серия из трех обменов при нулевом результате обогатит казино на  $1+1+2+3 = 7$  «анте» (включая начальную ставку). Кроме того, если у игрока, в результате обмена или с раздачи, сложилась хорошая премиальная комбинация, а у крупье нет игры, казино разрешало игроку попытаться «купить» игру путем обмена старшей карты крупье на карту из колоды. И делать это в разных казино в разное время позволялось от одного до трех раз по той же схеме, что и покупка игроком карты для получения премиальной комбинации. Т.е.  $1+2+3$  «анте» за три покупки. В каких-то казино позволялось менять одновременно любое количество карт за одно «анте» – в общем, вариаций было очень много.

Как оплачиваются премиальные комбинации? Две пары оплачиваются как два к одному (т.е. два удвоенных «анте»), тройка – три к одному, стрит – четыре к одному, флеш – пять к одному, фул-хаус – семь к одному, каре – двадцать к одному, стрейт-флеш – пятьдесят к одному, роял-флеш – сто к одному. Повышающиеся премии связаны с уменьшающейся вероятностью получить с раздачи или собрать премиальную комбинацию.

*В карты не подсматривать и информацией не обмениваться*



По стандартным правилам, игрокам запрещено показывать друг другу карты или иным образом обмениваться информацией. И это естественно, так как дополнительная информация о картах коллег за покерным столом уменьшает преимущество казино, точно так же, как это происходит в Блек Джеке.

Только такой информацией нужно было еще уметь воспользоваться, а в те времена, в конце 90-х годов, когда казино только начали появляться в городе, их основными посетителями были бандиты и новые русские, IQ которых был, мягко говоря, не очень велик. Поэтому казино закрывало глаза на нарушение требования об обмене информацией, хотя крупье, согласно инструкции, регулярно «напоминали» игрокам об этом правиле. Казино зарабатывали хорошие деньги вопреки нарушению всех стандартов.

Далее. В покерной колоде 52 карты, по 13 каждой масти. От двойки до туза. Представим себе, что за покерным столом (а это типичная ситуация того времени) заняты все шесть мест. Тогда после раздачи, после того, как мы показали друг другу карты, нам становится известна 31 карта, включая одну перевернутую картинкой вверх карту крупье. А неизвестными остаются, соответственно, 21 карта.

Положим, что я сижу последним за столом (что я и старался всегда делать) с той самой заготовкой на премиальную комбинацию – пиковый стрейт-флеш от шестерки до девятки. За годы, проведенные за игровым столом, мне было достаточно одного взгляда на карты игроков, чтобы запомнить все карты и определиться со своими дальнейшими действиями. Допустим, игроки передо мной поменяли семь карт. Таким образом, неизвестными остались четырнадцать карт, еще находящихся в колоде к моменту, когда очередь обмена подошла ко мне. Подсчитаем вероятность мне собрать стрейт-флеш. Мне нужна либо пиковая пятерка, либо пиковая десятка. При условии, что ни до, ни после обмена игроками, сидящими передо мной, среди их карт нужных мне двух не оказалось, мой шанс получить нужную карту до моего первого обмена составляет 2 из 14. Перед вторым обменом – 2 из 13, и перед третьим обменом 2 из 12. Если хоть одна из нужных карт у игроков имеется, то вероятность, соответственно уменьшается в два раза. Что я получу в случае, если после третьего обмена мне удалось купить одну из нужных карт? Я получу комбинацию, премиальная выплата по которой при наличии у крупье игры, составит сто «анте» (пятьдесят к одному удвоенному «анте»). При этом мои затраты составили 7 анте –  $1+1+2+3$ . При этом может оказаться, что у крупье не будет игры – и тогда я просто теряю 6 «анте» (так как наградой мне в таком случае является возврат одного анте от казино) - или его комбинация будет выше (старший стрейт-флеш, например), и тогда я теряю еще и удвоение, т.е. 9 «анте». Как уже говорилось, вероятность с третьей покупки получить стрейт-флеш составила  $2/12$  или 16.6% с потенциалом выигрыша 100 «анте» и потенциалом убытка 6 или 9 «анте». Если производить такие же действия сотни и тысячи раз, то в итоге у меня будет на каждые десять эпизодов 166 «анте» в виде оплаченных премий и 60 или 90 «анте» в виде понесенных убытков. Согласитесь, не плохой расклад, и, явно, не в пользу казино.

Предположим, для сравнения, что я пытаюсь при тех же условиях собрать «стрит», имея на руках заготовку 7-8-9-10. Недостающие карты здесь шестерка или валет любой масти (их в колоде всего 8 – по две каждой масти). Получить их до первого обмена можно с вероятностью 8 из 14, до второго – 8 из 13, до третьего – 8 из 12. После десяти эпизодов премиальная выплата после трехкратного обмена составит 53 «анте» (8 за

стрит, умноженные на вероятность 66.6%) , а убытки – те же 90 «анте», что делает третий обмен нецелесообразным, второй обмен – почти целесообразным - 49 (8 за стрит, умноженные на вероятность 61.5 %) «анте» выплат против 40 «анте» убытков ( $1+1+2 \times 10$ ). По крайней мере, плюс – не минус. Один обмен дает тоже не выдающийся результат: почти 28 «анте» выплат против 20 «анте» убытков, но, все же, лучше, чем первые два варианта.

Такой подход, как мы видим, проводит четкую границу между игрой на удачу в компании подвыпившей спутницы, не знающей цену деньгам, и расчетливыми действиями, нацеленными на получение долговременного статистического преимущества перед казино. Я знаю, сколько я могу потерять. Я знаю, каков мой выигрыш в случае удачи. И я знаю, какова вероятность выиграть или проиграть.

А теперь скажите: вам это ничего не напоминает?

А вот что вам это должно напоминать, господа трейдеры:

Если говорить на биржевом языке, то для случая со стрейт-флеш с тремя обменами:

1. Мы точно знаем величину прибыли – 100 пунктов
2. Мы точно знаем вероятность выигрыша -16,6%
3. Мы точно знаем риск – 6 или 9 пунктов – возьмем максимальный, т.е. 9 пунктов.

Если сыграть в игру с такими условиями 100 раз, мы получим 1660 пунктов прибыли и 900 пунктов убытков. Итого, чистая прибыль составит 760 пунктов.

В сделках на рынке мы из трех вышеозвученных моментов точно знаем только один – наш риск или величину нашего убытка, так как это то, что мы можем сами устанавливать, т.е. это величина Stop Loss. Как же определить другие два? Как оценить вероятность убытка, и какова величина обоснованной прибыли? Об этом мы поговорим дальше.

*В какую игру мы играем*

А пока я вам расскажу об одной глупой игре, которую я сам придумал. Глупее, наверно, только игра, в которой мы в юности сравнивали серийные номера рублевых купюр цифра за цифрой, и побеждал тот, у кого очередная цифра больше. Рубль, естественно, уходил победителю.

Итак. В игре принимает участие условно неограниченное число игроков, которых мы условно разобьем на три группы. Суть игры в том, чтобы то поднимать большой палец вверх, то опускать его вниз. Проигрывает тот, кто остается в меньшинстве – т.е. у игроков двух групп палец, например, вверх, а у игроков третьей группы он вниз. Эта игра – на деньги. Поэтому дадим каждой группе по кучке денег. Можно для иллюстрации взять мелкие монеты или спички или семечки. Сразу поставим игроков в неравные условия, дав первой группе больше всего семечек, второй группе – меньше, и

третьей – еще меньше. Теперь наделим участников каждой из групп определенными поведенческими, т.е. запрограммируем их поведение следующим образом:

Группа номер один поднимает или опускает палец, когда ей вздумается, потому что у нее больше всех семечек. Группа номер два действует таким образом, что внимательно следит за группой номер один, и едва группа номер один поднимет палец, как группа номер два уже тоже держит палец вверх, как показано на рис. 3. А третья группа повторяет действие первых двух, т.е. как только она увидела, что у обеих групп палец вверх она тоже поднимает палец. Но, если вы видите рисунок, до того, как она это сделает, она успела оказаться в меньшинстве и поэтому отдала по семечке абсолютно всем участникам группы номер один и тем участникам группы номер два, у кого палец тоже в этот момент был вверх (надо отметить, что таких в группе номер два было большинство, так как они очень внимательно следят за действиями первой группы). Это показано на рисунках 3 и 4.

Теперь, когда группа номер три определилась, что надо поднять палец вверх, группа номер один тут же опускает его вниз. За ней следует группа номер два, и, таким образом, группа номер три вновь оказывается в меньшинстве, отдавая по семечке участникам из групп один и два. При многократном повторении этой процедуры семечки участников третьей группы заканчиваются, и они выбывают из игры. Впрочем, как и некоторые не очень ловкие участники второй группы.



Рис. 3 Начало первого раунда игры. Участники группы 3 проиграли группе 1.

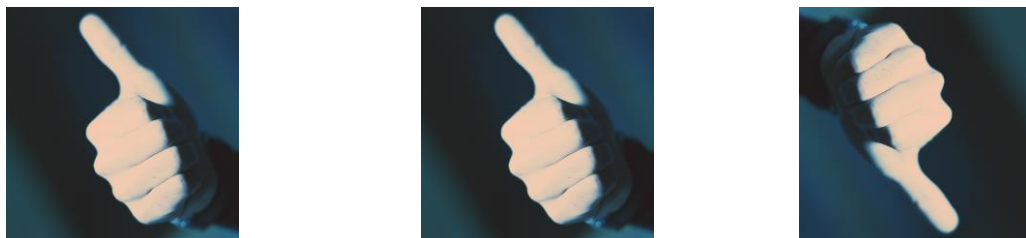


Рис. 4 Конец первого раунда игры. Участники группы 3 проиграли группе 1 и 2.

Я уверен, что вы догадались, что речь идет о реальной игре, в которую мы с вами играем, и игра эта называется «финансовый рынок» (ну, или товарный, или фондовый – не принципиально).

Группа номер один это власть и деньги имущие. Они покупают/продают инструменты, когда им угодно и никогда не проигрывают по той простой причине, что у них денег настолько много, что они могут удовлетворить любое избыточное предложение или спрос. Их доходы постоянно растут, что только укрепляет их влияние и преимущество. Это называется «кумулятивное преимущество», но так как я обещал быть попроще, назовем это «деньги к деньгам». Если они покупают, то актив непременно растет, поскольку их спрос превысит любое существующее в этот момент предложение.

Давайте изобразим этот факт поднявшейся на одну ступеньку стоимостью актива, как на рис. 5. Как только сей факт замечен участниками из группы номер два (которые представляют собой крупных игроков, ставших таковыми в силу своей ловкости и опыта), они повторяют действие группы один и тоже покупают актив. Но продавать им могут только участники из группы три, которые запрограммированы на повторение действий групп 1 и 2 из прошлого цикла (тогда когда актив снижался в цене). А поскольку их покупательная способность ниже по определению, чем у группы 2, то и группа 2 удовлетворяет их предложение с избытком, что приводит к новому росту актива. Добавим палочку роста на рисунке. Теперь игроки из группы три готовы покупать, потому что видят рост актива, спровоцированного действиями групп 1 и 2. Однако, они в этой цепочке последние, и того, кто бы им мог продать больше нет, кроме группы 1, которая, в силу своей мощи двигает цену актива вниз. В результате снижения стоимости актива группа 3 теряет деньги, а рисунок дополняется палочкой вниз. Это производит эффект на группу номер 2, которая тоже продает актив опять же группе номер 3, которая все еще настроена на покупку, и группа 3 снова теряет деньги, а на рисунке появляется еще одна палочка вниз. Теперь группа 3 убеждена, что актив падает, и готова к новым потерям, так как покупатели вновь оказываются сильнее.

Игра заканчивается, когда у группы 3 заканчиваются деньги. А чтобы игра продолжалась, нужны поступления новых денег и новых игроков. Именно поэтому весь общественный транспорт уклеен объявлениями о курсах подготовки к легкой жизни, с бешеными заработками за час работы в день, из любого уголка нашей замечательной планеты с ее пляжами и пальмами, яхтами и коктейлями.

И эти деньги несутся из реальной экономики слесарями, инженерами, трактористами (я действительно имел дело с человеком, решившим «посвятить жизнь» ФОРЕКСу, который уехал из деревни, где работал трактористом, и проиграл все накопленные деньги, а так же взятый в банке кредит на триста тысяч рублей.), в общем, всеми теми, кто захотел стать финансово независимыми и успешными, не понимая, с чем им придется столкнуться.

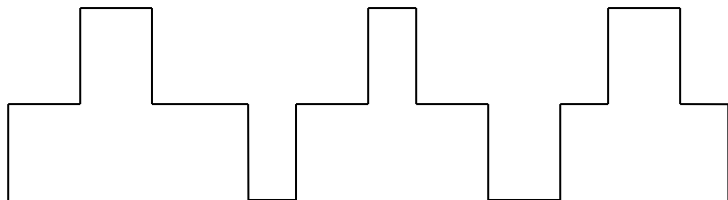


Рис.5 Так выглядит цена любого инструмента в самом упрощенном виде, исходя из поведенческих особенностей участников рынков. Рисунок не изображает возврат цен на старые уровни, а показывает цикличность процесса, поддерживая тем самым, кстати, волновую теорию.

### *Угадай мелодию*

Хочу сделать небольшое лирическое отступление, но, как всегда, с моралью.

В известном телевизионном шоу «Угадай мелодию» участникам предлагают угадывать популярные мелодии, проиграв на фортепиано первые несколько нот из этих мелодий. Но до того как они будут проиграны, среди участников проходит аукцион, в ходе которого они предлагают угадать мелодию с минимального количества нот, в соответствии со своим представлением о собственной музыкальной эрудиции. Ставка начинается с семи нот. Но выиграть в этом шоу невозможно, если не пытаться понижать ставки, потому что с семи нот мелодию может угадать любой человек без полного отсутствия музыкального слуха. Почти невозможно угадать мелодию с двух нот, или велик шанс ошибиться, поэтому аукцион проходит при попытке найти компромисс между минимальным количеством нот и максимально возможной музыкальной информацией для более или менее квалифицированного предположения (или как говорят в англоязычных странах «informed guess”).

Побеждает тот участник, кто, конечно же, достаточно эрудирован в музыкальном плане, но также тот, кто правильно смог найти этот самый компромисс. Как дополнительные, но не главные, преимущества выступают скорость реакции и решительность.

А вот и мораль: Даже не мечтайте обыграть рынок, если вы все время пытаетесь угадывать мелодию с семи нот. Когда вся информация в наличии, когда все ваши индикаторы кричат, что пора входить в позицию, будьте уверены, что уже поздно.

**Искусство биржевых спекуляций заключается в том, чтобы делать ставки по самым ранним признакам начала движения, по первым двум-трем отзвучавшим нотам.**

А мой подход к торговле заключается в том, чтобы угадать движения, пока еще не прозвучала вообще ни одна нота. И это, на мой взгляд, самый перспективный метод.

Как я это делаю, вы поймете, прочитав книгу до конца.

Надо понимать, что описанные участники групп (может быть, кроме первой) это не конкретные лица, а некие усредненные типы с определенными повадками, которые, тем не менее, могут мигрировать из группы в группу, ведя себя по-разному в разных ситуациях. Кроме того, участники внутри группы тоже неоднородны и, скажем, в группе номер три можно встретить «элиту», которая продержится в этой финансовой войне дольше других. Как на фронте, по статистике, офицер по сравнению с рядовым. А в группе номер два можно встретить аутсайдеров, которым в итоге уготована судьба группы 3.

Свойства нашей игры также описываются так называемой «логистической кривой» - вы можете в литературе по социологии и экономике встретить и такое название. Или еще ее называют функцией Ферхюльста, используемой для моделирования роста численности населения. Внизу показан график этой функции. Он отражает тот факт, что по мере наступления дефицита материальных ресурсов, рост численности населения должен замедляться. В экономике ею также иллюстрируют истощение потребителей нового продукта. А у нас, очевидно, происходит насыщение со стороны покупателей/продавцов. К чему это приводит, обсуждается во второй части книги.

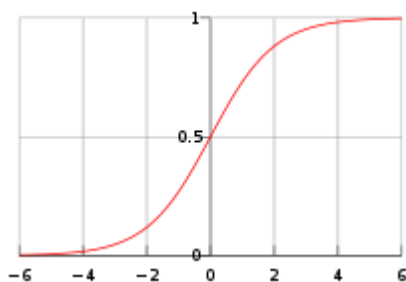


Рис. 6 Логистическая кривая

Известная сентенция о потере денег девяносто процентами игроков приобретает теперь другую окраску. Обычно называют массу причин, почему теряются деньги на бирже: неумение пресекать убытки и давать прибыли расти, неумение сдерживать эмоции, переторговка, отсутствие системы и прочее. Это все правильно, но это не главное. Избежание такого рода ошибок может лишь замедлить процесс потери денег средним игроком, а главная причина в том, что

**ТАК УСТРОЕНА ЭТА ИГРА. И ВСЕ.**

Или, как говорил М. Жванецкий, «Что с человеком ни делай, он упорно ползет на кладбище»

(Я люблю творчество М. Жванецкого, поэтому и цитирую его так часто)

И эта игра есть ни что иное, как обыкновенная финансовая пирамида (причем, узаконенная), в которой организаторы пирамиды получают деньги всегда, а остальные

члены – за счет вновь прибывших. Как только в пирамиду иссякает приток новых членов и их денег, она рушится. А на ее месте растет новая.

Этой игре присуща обычная логика процесса имущественного расслоения. Мы играем в игру, где малое число участников с огромными деньгами противостоит огромному числу участников с малыми деньгами. Ухудшает наше положение еще и то, что этим участникам с большими деньгами принадлежит биржевая (и внебиржевая) инфраструктура.

С точки зрения перераспределения богатства, рынок можно представить в виде черного ящика с пирамидой внутри, как на рисунке 7. В этот ящик поступают деньги из реальной экономики. В ящике они попадают на основание пирамиды, затем перераспределяются в соответствии с законами черного ящика (которые мы, в принципе, знаем) таким образом, что оказываются в верхней части пирамиды. Оттуда они выводятся в виде инвестиций и потребительских расходов в реальную экономику. И этот цикл повторяется вновь и вновь.

Если хотите, рынок, таким образом, это механизм эксплуатации широких масс, участников реальной экономики, через финансовую сферу.

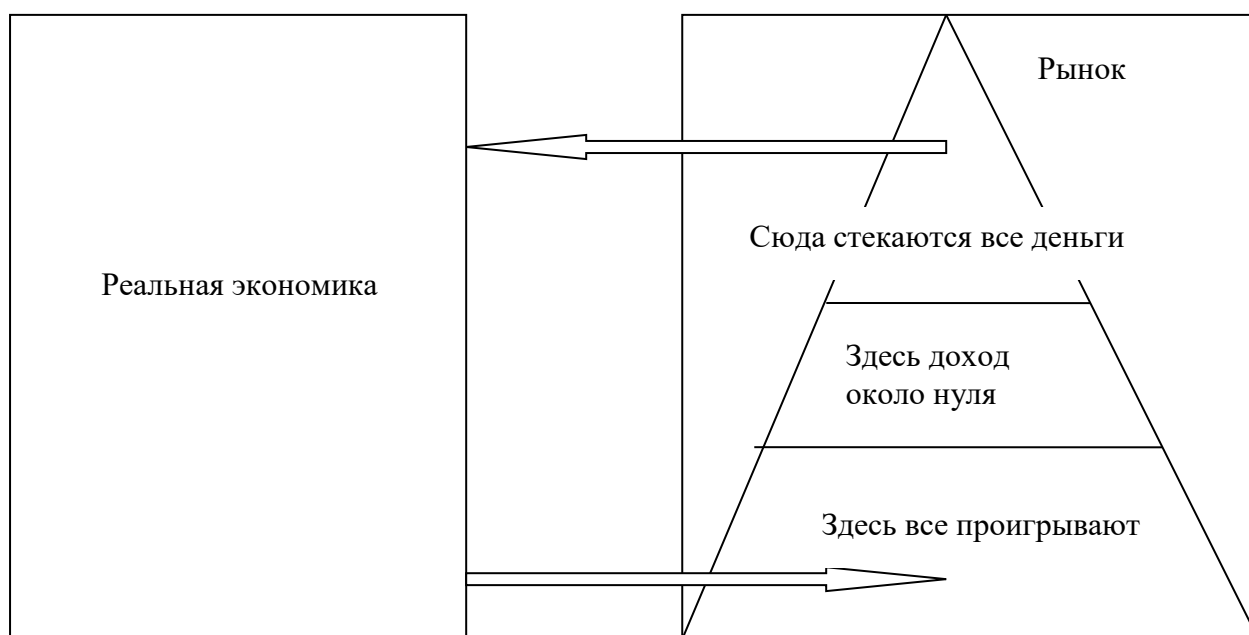
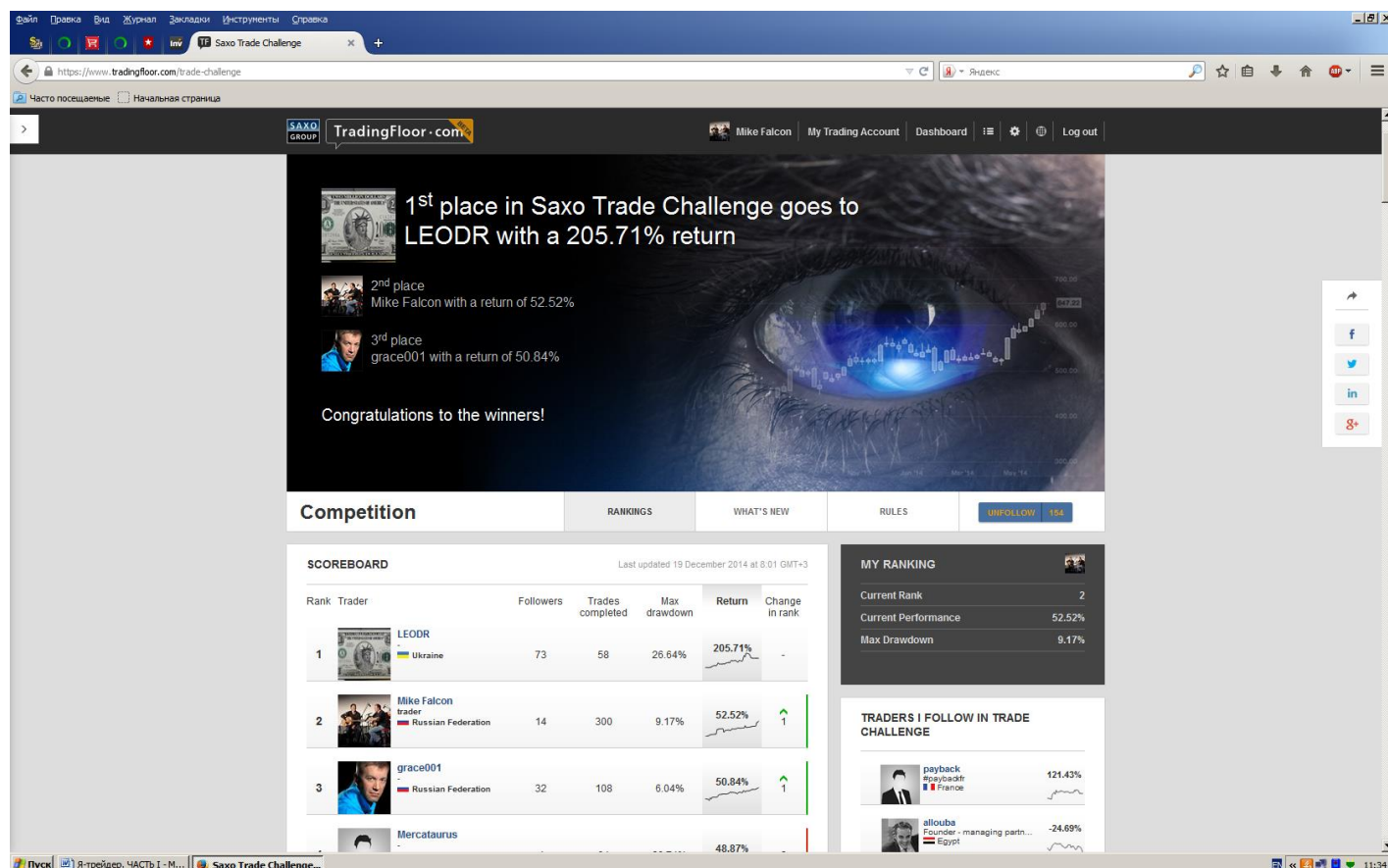


Рис.7 Схема перераспределения богатства посредством рыночной пирамиды

Не далее как вчера, 19.12.2014 года, были подведены итоги двухмесячного соревнования среди трейдеров-клиентов Saxobank с реальными торговыми счетами. Ваш покорный слуга занял 2-е место, показав доходность 52,52%.

Также я получил неплохой денежный приз. Особенно было приятно его получить в день своего рождения – 19 декабря. И особенно приятно было то, что это первый конкурс, в котором я принял участие. Собственно, участвовал я для того, чтобы получить кредит доверия читателей этой книги.)))

На скриншоте внизу выведены первые строки рейтинга. Я выступал под ником Mike Falcon.



Скриншот итогов конкурса трейдеров, организованного Saxobank.

Должен признаться, что я бы не занял столь высокого места, не существуй в конкурсе жестких требований к максимально допустимой просадке. Некоторые участники закончили конкурс с показателями доходности более 100%, а двое, включая обладателя первого места, - даже более 200%, но они не удовлетворили критерию по просадке не более 30%.

Обиднее всего, думаю, было трейдеру из Франции, который сделал по итогам более 200%, и чья просадка составила 30.1%. То есть из конкурса его выкинула 0.1%. Но в большом спорте всегда так. И тут уж не до обид.

Моя максимальная просадка за время конкурса составила 9.17%, и справедливости ради, надо сказать, что, возможно, показатель моей доходности мог быть существенно



выше достигнутого, если бы я сознательно не пошел на снижение риска с целью войти в топ 10 участников состязания.

Итоги конкурса, в целом, подтвердили статистику, о которой мы говорили выше: Около 80% участников потеряли деньги (кто-то больше, кто-то меньше, были и полностью слившие депозиты), процентов 15 существенно нарастили капитал, а остальные или не потеряли ничего, или показали доходность, не сильно отличающуюся от альтернативных инвестиций с низким риском (банковские депозиты, казначейские облигации, etc.)

### *Рыночная толпа*

Группа три из моей глупой игры, собственно, и есть та самая «рыночная толпа», которая так часто упоминается в разных источниках.

Немного перефразировав австрийского писателя Штефана Цвайга (известного у нас как Стефан Цвейг, хотя по правилам немецкого языка он должен звучать именно как Штефан Цвайг; когда немцам говоришь Стефан Цвейг, они даже не понимают, о ком речь), можно дать очень точную характеристику «толпе», у которой «неприученная к работе мысль не способна заглядывать в будущее, и, подобно недальновидному инстинкту животных, откликается только на непосредственные раздражители».

Перестать быть частью толпы очень легко. Надо только перестать делать несколько вещей, о чем мы будем подробно говорить в следующих главах. Но это будет только началом попытки восстать против логики процесса проигрывания денег на бирже. Как, уйдя из группы три и оказаться в элите группы два – уже не такая тривиальная задача.

Как попасть в группу номер один? Скорее всего, никак; по крайней мере, не с одной тысячей долларов на торговом счету.

Рыночную толпу можно сравнить и со стадом овец и еще с чем угодно похожим. Но нагляднее всего выступает сравнение со стаями рыбы, особенно в плане отношений между крупной, средней и мелкой рыбой. (Как ни «жаль», но именно такая метафора используется в замечательной во всех отношениях книге М. Дагласа «Дисциплинированный трейдер. Бизнес-психология успеха». И это тоже чистое совпадение. Кстати, из множества книг по психологии трейдинга я бы рекомендовал эту книгу особенно. И именно эта книга меня максимально «приятно разочаровала», потому что в ней сконцентрированы большинство метафор и психологических этюдов, которые я «изобрел» для описания рынка).

В океане мелкая рыба питается водорослями, планктоном, биомусором, а сама идет на корм средним хищникам, а те, в свою очередь, вместе с мелочью достаются крупным хищникам.

Главная характеристика мелкой и средней рыбы – то, что они всегда находятся в стае и ведут себя как стая. Рыба может какое-то время плавать хаотично, и вдруг все рыбешки разом поворачиваются в одном направлении, а потом резко разворачиваются в другом.

У моего брокера – Saxo Bank – помимо того, что это просто замечательный по всем показателям брокер, есть еще он-лайн ресурс [tradingfloor.com](http://tradingfloor.com). В переводе с английского – торговая площадка. Это аналог физической площадки, существовавшей на биржах до той поры, пока они не стали вытесняться электронными площадками. На площадке можно видеть всех зарегистрированных участников, имеющих реальные торговые счета у Saxo, посмотреть их профайл и наблюдать, как они торгуют. Если какой-то участник показывает регулярно хорошие результаты, можно копировать его сделки. Помимо этого есть на сайте много аналитики и прочих полезных вещей.

Но для чего я это рассказываю, так это для того, что на сайте можно воочию наблюдать, как ведет себя толпа. Сначала можно видеть бессистемные входы в сделки в самых разных направлениях – это когда на рынке спокойно. Можно также видеть, как отдельная рыбка хватается свой планктон – фиксирует свои один-два пункта - как только цена чуть-чуть начинает идти против позиции. Потом, когда начинается резкое движение в определенном направлении, рыбки стаей мечутся в сторону цены, тут же разворачиваясь синхронно в другую сторону, фиксируя убытки, когда цена делает серьезный сдвиг обратно. Стаей очень легко манипулировать, что крупная рыба и делает.

Точно так же, как казино было для меня отличным полигоном, где я оттачивал свое игровое мастерство в условиях, когда борьба шла не на равных с организатором игры (т.е. со статистическим перевесом в пользу казино), так и нахождение на торговой площадке дает неоценимую возможность изучать психологию главной движущей силы рынка. Почему и в каком смысле «главной», мы поговорим во второй части.

Среди рыбок есть и «элита». Это те, кого случайно не сожрали в первые несколько месяцев или, даже, лет плавания в открытом океане. Если обычная рыбка просто следует своим инстинктам, завидев добычу или опасность, то элитная рыбка уже имеет МНЕНИЕ. Например, она уже не ждет выхода цены из диапазона, а считает, что выход должен произойти в определенную сторону, и, т.о., занимает торговую позицию исходя из своего мнения. Элитная рыбка также, например, научилась соединять прямой линией соседние максимумы или минимумы, растягивать сетку Фибоначчи и делать другие манипуляции с графиком, что придает ей значимость, как в собственных глазах, так и в глазах своей стаи. Этим же приемам она охотно учит только что вылупившихся из икринок рыбок стаи, которых гордо именует «учениками». Очевидно, что опыт, передаваемый рыбкой молодой поросли, это все равно опыт стаи, который, проходя через все последующие поколения икринок, вносит важный вклад в поддержку биологического равновесия в океане.

Еще одна причина проигрывания подавляющим большинством на бирже, которая тесно связана с главной, это то, что маленькие рыбки за свою короткую жизнь просто не успевают становиться «премудрыми пескарями» из одноименной сказки Салтыкова-Щедрина. В книге Малкольма Гладуэла «Гении и аутсайдеры. Почему одним все, а другим ничего?» приводятся результаты исследований, в которых показывается, что для достижения мастерского уровня в какой бы то ни было области – спорт, музыка, программирование, пилотирование, etc. – мастерам требовалось не менее 10000 часов практического опыта.

Если принять, что за год проходит около 250 торговых сессий, где трейдер сидит за экраном по 8 часов, то получится, что, чтобы приобрести достаточный для прибыльного трейдинга опыт, нужно не менее пяти лет.

Свой первый депозит в 2000 долларов я проиграл семь лет назад за неделю. У меня были источники дохода и горячее желание постичь этот бизнес, благодаря чему я возвращался на рынок всякий раз после проигрыша очередного денежного вливания. К счастью, денег хватило ровно настолько, чтобы стать премудрым пескарем. Вообще, если посмотреть все истории успеха на финансовых рынках, то они о людях, которые за карьеру теряли несколько раз все и при этом не сдавались, а находили в себе силы возвращаться в игру – Д. Ливермор, В. Нидерхофер и многие другие.

Маленькие рыбки с их «опытом» крайне необходимы, и спасибо им, что они есть. Ведь без них оборвалась бы биологическая цепочка и жизнь в океане прекратилась бы. Это они своей алчностью и страхом двигают цены на приличные расстояния. Еще раз большое им спасибо. Так же, как во многих странах есть памятники лягушке, как символу медицинской науки, так и необходимо поставить памятники рыбке. Где-нибудь рядом с биржами, скажем, у ног быка и медведя.

Среди морских млекопитающих распространен способ охоты, когда животные делятся на загонщиков и собственно охотников и, тем самым, быстро и эффективно получают добычу. На финансовых рынках происходят постоянно очень похожие процессы. Крупный игрок просто вынужден делать это периодически, ибо ни набрать позицию, ни «разгрузиться» большим деньгам без этого иногда невозможно, особенно в условиях низколиквидного рынка. Очень показателен также случай, описанный в книге «Записки биржевого спекулянта» Э. Лефевра, когда к Джесси Ливермору обратилась группа держателей крупного пакета акций одной из компаний с просьбой продать его по хорошей цене, так как эти акции уже долгое время не двигались ни в какую сторону. Ливермор рассказывает, как он искусственно создавал тренд по этим акциям, покупая их на новых минимумах и сам же продавая их на новых максимумах. Рыночная толпа среагировала, как и положено, ажиотажным спросом, загнав цену на акции очень высоко, а Ливермору, таким образом, удалось сбыть весь пакет по очень хорошей цене.

А все же, могут ли рыбки, объединившись, победить охотников? Могут ли сотни тысяч владельцев маленьких торговых счетов обыграть крупных участников?

Ответ – ни практически, ни теоретически не могут.

Почему не могут практически? Потому что такой толпе невозможно организовать спонтанно под флагом какой-то идеи, в то время как крупный капитал управляется всего несколькими хозяевами, которые могут противостоять разрозненной толпе и в одиночку, а уж тем более, объединившись. Случаи, когда толпа организуется под влиянием страха или ажиотажа, не в счет. Ибо в таких ситуациях контрагентом толпы до определенного момента выступает не крупный игрок, а другая часть толпы. А крупный игрок и есть тот фактор, который спровоцировал обвал или взлет. В общем,

если толпе и «удается» объединиться в одном направлении, то делает она это, как обычно, слишком поздно, постоянно оказываясь не по «правильную» сторону спроса и предложения. Подробнее об этом мы еще поговорим впереди.

Почему теоретически не могут? Потому что это бы означало «вить себе самому веревку». Толпа, являясь по определению игроками с низкой капитализацией, пользуется для быстрого «успеха» маржинальным кредитованием, т.е. использует большие кредитные плечи. Особенно это касается внебиржевых рынков, таких как ФОРЕКС, а также фьючерсных рынков. Кто предоставляет им кредитные плечи? Да никто иной, как самые крупные участники финансовых рынков, владельцы биржевой инфраструктуры, крупнейшие мировые банки. Можете вы себе представить, чтобы банк, который вы хотите обыграть, еще вам в этом и помогал? Я – нет. Если такая ситуация возникает, вас ставят в такие непривлекательные условия, что охота участвовать в игре быстро отпадает.

Например, на после-новостных панических или ажиотажных рынках вам либо предлагают спрэд огромного размера, либо вообще не дают совершить сделку. В быту, когда вы приходите в банк продать доллары, а у банка их и так избыток, вам просто предлагают такой невыгодный курс покупки, что вы сами передумаете продавать свои доллары. Это тот же завышенный спрэд на ФОРЕКСе. Банки не имеют право по закону выставлять односторонние котировки, поэтому вы увидите нормальный курс продажи и заниженный курс покупки. Теперь скажите, как вы хотите обыграть банк на его игровом поле?

Даже если предположить, что однажды рыбки или овцы начнут делать все «правильно» [например, начитавшись умных книжек, вроде этой)) и/или набив себе шишки в трейдинге], все равно они не станут обыгрывать организаторов и крупных игроков, потому что правила игры снова поменяются, в зависимости от того, какие новые приемчики начинает использовать рыночное большинство.

И так будет до тех пор, пока рыбки/овцы не перестанут сбиваться в стаи/стада. Случись такое, это очень сильно осложнило бы жизнь охотникам. Но поскольку стадный инстинкт является одним из сильнейших и древнейших, то возникновение проблем у крупных игроков откладывается на очень неопределенный срок. По крайней мере, уже почти четыреста лет (с момента появления первых бирж) таких проблем не существовало.

В заключение этой главы скажу, что чтобы зарабатывать на бирже, нужно научиться обыгрывать соперников точно так же, как вы бы это делали при игре в покер, в шахматы, шашки, теннис и еще сотню игр, где, по большому счету, действуют общие принципы и присутствуют схожие элементы, включая обман и притворство.

## **Рынок**

Мне трудно выделить особо какую-либо главу этой книги. Но если бы меня заставили это сделать, я бы сказал, что эта глава и есть самая важная. Хотя, с

практической точки зрения, глава, где описывается психология рынка и ее применение, а так же вся вторая часть книги могут показаться важнее.

Что мы представляем себе, когда говорим «рынок»? Прежде всего, место, под открытым небом или под навесом, где толпа народа ходит в поисках нужных им вещей или продуктов. Когда речь идет о финансовом рынке, хотя принципиальной разницы с рынком в бытовом понимании нет, здесь, все-таки, необходимо расставить точки над Е. И это настолько важно, что приходится, не смотря на всю «продвинутость», как мне кажется, этой книги, начинать с азов, а именно, с определения. Очень многие думают о финансовом рынке как о бездонном колодце – сколько хочешь, зачерпнул, сколько хочешь, вылил, и не важно и не понятно, откуда там берется вода.

Вот с этого заблуждения и начинается раскручиваться спираль когнитивных искажений, уводящая трейдера все дальше от его голубой мечты.

Через какое-то время после окончания университета по специальности «Физика», мне довелось учиться по программе МБА в Рочестерском Институте Технологий (США) по специальности «Маркетинг», и я долгое время работал в разных компаниях руководителем службы маркетинга. Так вот, как специалист-маркетолог, скажу вам, что рынок, в маркетинговом смысле, это ПОСТАВЩИК и ПОТРЕБИТЕЛЬ или ПОКУПАТЕЛЬ и ПРОДАВЕЦ, в нашем случае.

И НИЧЕГО БОЛЬШЕ. Это вам подтвердит любой толковый биржевик, это вы можете услышать на семинарах успешных трейдеров.

Это справедливо особенно сейчас, когда физические биржевые торговые площадки (где мы под рынком могли бы еще понимать место совершения обмена) практически полностью вытеснены электронными. Только эти два компонента вместе делают рынок рынком. Как только исчезает хотя бы один из них, исчезает и сам рынок. Представьте празднично шатающихся мимо прилавков с картофелем людей без копейки в кармане. Это рынок? Нет. Это, скорее, сельскохозяйственная выставка. Или, наоборот, тех же людей, но с деньгами, желающих купить картофель, и бегающих в его поиске мимо пустых прилавков. Это рынок? Тоже нет. Рынок там, где есть желающие обменять свой картофель на чужие деньги. И наоборот.

Можно часто слышать такую фразу (даже от очень уважаемых трейдеров): движение, скажем, вверх заканчивается тогда, когда заканчивается последний покупатель. С этим трудно поспорить, однако, если еще немножко подумать, то можно и нужно добавить, что движение вверх также заканчивается, когда исчезает и последний продавец. Эта ситуация похожа на ту, что я описал, когда мимо пустых прилавков ходит толпа с деньгами. То есть, в обоих случаях исчезает рынок, пусть и кратковременно.

Пофантазируем немного опять же на тему картофеля. Пусть жена дала вам задание сходить на рынок и купить 10 кг картофеля и без него домой не возвращаться. Вы пришли на рынок и увидели сидящих там трех бабушек, торгующих картофелем. У одной он стоит 10 руб, у другой - 11 руб, и у третьей – 13 руб. Походив мимо них и приценившись, вы останавливаетесь у той, у которой картофель по 10 руб за килограмм. Беда только в том, что у нее остался один килограмм (естественно, ведь она

продала свой товар быстрее других), и вы забираете последний, направляясь к другим бабушкам за недостающими 9 килограммами. Забираете у второй бабушки все ее три килограмма, и вы в пути к третьей бабушки, у которой картофеля еще много (он ведь дороже). Третья бабушка, видя, как вы, не торгуясь, сметаете весь товар, сориентировавшись, быстро переписывает ценник с 13 на 15 руб. Вам делать нечего – вас домой без шести килограмм не пустят, и вы покупаете остаток. А теперь еще немного пофантазируем и представим, что третья бабушка настолько пожадничала, что вообще обнаглела и переписала ценник на 150 руб. за килограмм. Ваши действия? Вы, уверен, решаете, несмотря на перспективу скандала с женой, отказаться от покупки оставшихся шести килограмм, тем более что ваша жена, как и вы, человек рациональный, и поймет ваше решение.

Приведенные примеры одновременно демонстрируют действие закона спроса и предложения и показывают, как цена может прекратить расти, когда исчезает продавец или когда он ставит нереальный ценник, что, в общем то, одно и то же.

Забегая вперед, отмечу, что это очень частая ситуация на финансовом рынке, когда сильный рост цены приводит к исчезновению продавцов, а, значит, к завершению процесса взаимовыгодного обмена))). Об этом подробнее в последующих главах.

Маркетинг – понятие настолько же узкое, насколько и широкое, и простирается гораздо дальше, чем принято считать на обывательском уровне. Многие ставят знак равенства между маркетингом и рекламой. Однако реклама составляет лишь крошечную часть функций маркетинга. И когда я вижу в какой-нибудь фирме дверь с табличкой «Отдел маркетинга и рекламы», у меня возникает беспокойство за будущее этой фирмы, потому что у руководства явно имеются заблуждения о роли и месте маркетинга в делах фирмы. Или, когда выясняется, что отдел маркетинга на фирме есть просто красивое название отдела продаж, то это беспокойство только усиливается.

В самом широком смысле задачей маркетинга является максимальное удовлетворение потребителей, и к маркетингу можно отнести любую деятельность предприятия – от рыночных исследований до послепродажного обслуживания. Свою задачу по удовлетворению потребителей отдел маркетинга выполняет с помощью тщательно спланированного комплекса мероприятий под названием «маркетинговая стратегия». В нее входят и изучение рынка (потребителей, конкурентов) и планирование производства, и формирование цен продукции и услуг, и связь с общественностью и даже отношения внутри коллектива, а также взаимодействия между отделами фирмы.

Посему отдел маркетинга должен приравняться на предприятии к генштабу на войне, и ему должны подчиняться все без исключения подразделения, так как только он способен эффективно координировать деятельность компании, цели которой идеально совпадают с целями самого отдела маркетинга – максимальное удовлетворение потребителей и, тем самым, получение долгосрочного рыночного преимущества и, в конечном итоге, прибыли.

Ряд руководителей предприятий, на словах недооценивая роль маркетинга, на самом деле, сами того не подозревая, выполняют в своей работе большинство его функций. Как я уже писал во введении, в 2001 году я принимал участие в обучающей программе «Маркетинг в сфере производства» в Японии. Перед нами выступали учредители и

руководители ряда известных японских компаний, таких как Matsushita, ANA (японские авиалинии) и т.д. Всем запомнился один лектор – учредитель и директор крупной носочно-чулочной фабрики в пригороде Токио. Начал он с вопроса, что мы хотели бы от него услышать. Когда мы объяснили через переводчика, что собрались мы по поводу маркетинга, он, очень веселясь, заявил, что не знает никакого маркетинга, и что он знает только одно – надо делать хорошие носки по доступным ценам, чтобы покупатели были счастливы. В подтверждении своих слов он распечатал упаковку с парой носков своего производства и стал их перед нами жевать зубами, демонстрируя их отменное качество. Надеюсь, вы понимаете, что все, начиная с его слов и кончая цирковым представлением, могло бы быть частью маркетингового плана компании, который он выполнял, может быть, сам того не осознавая, или, по крайней мере, неформально.

Мы, трейдеры, действительно должны быть, в сфере сказанного, очень хорошими маркетологами, а не просто притворяться ими. Мы должны прекрасно разбираться в рынке – покупателях и продавцах, понимать, чем они дышат, знать все их надежды и чаяния. И отчаяния [Каламбур)).

И этим вопросом мы вплотную займемся в «Рыночной психологии» и во второй части книги.

Все рынки, так или иначе, похожи друг на друга, и овощной рынок не сильно отличается от рынка финансового. Поэтому я все время провожу между ними параллели.

В чем, однако, разница между этими рынками? Если на овощном рынке обмен денег на овощи производится, как правило, к взаимному удовольствию сторон (так как каждый получил, что хотел), то на финансовом рынке удовольствие одной из сторон очень скоротечно, ибо она очень быстро узнает о том, что совершила невыгодную сделку.

Преследуя каждый свою цель, одни участники рынка, на основании своего взгляда на происходящее, вступают в отношения с другими участниками, имеющими свое, противоположное представление о происходящем, благодаря чему, все-таки, и становятся возможными сделки купли-продажи.

Однако наличие возможности проигрыша и сам проигрыш делают финансовый спекулятивный рынок отличным от овощного и всех прочих не спекулятивных рынков. Именно здесь мы должны провести межу. Финансовый спекулятивный рынок имеет собственное лицо.

При этом участники финансового рынка, как и любого другого, НЕ взаимодействуют ни с какими там скользящими средними, ни с облаками Ишимоку, ни с каналами, ни с уровнями Фибоначчи, ни с фрактальными структурами, ни с линиями Болинджера и ни с какими другими объектами, которые трейдеры с большой тщательностью наносят на график. Странно при этом слышать, как трейдеры спорят, как, например, правильно строить трендовую линию – по хвостам или по закрытиям, что напоминает спор

тупоголовых с остроголовыми (о том, с какой стороны правильно разбивать вареное яйцо) в сказке про Гуливера.

Итак, трейдеры НЕ взаимодействуют ни с чем и ни с кем, кроме друг друга. Точно так же, как это НЕ делает цена инструмента, поскольку она является отражением консенсуса продавца и покупателя, а не консенсуса, скажем, покупателя и какой-то там линии сопротивления. Если вы с этим согласитесь, вам есть смысл читать дальше. Если нет, можете на этом остановиться и идти рисовать свои каналы ап-тренда, а потом засорять форумы Интернета рассуждениями про их «ложный пробой».

Конечно, некий графический объект часто может отражать мнение какой-то группы или «мнение» роботов механических торговых систем. Я даже скажу, какой именно группы. Возьмем, к примеру, линию поддержки. В данном случае этой группой является элита рыбьей стаи. Это они научились соединять соседние экстремумы прямой линией, и это они научились покупать на откатах. Конечно, это же так просто. Зачем над чем-то еще думать и что-то анализировать.

И самое интересное, что их методики не идут принципиально в разрез с механизмами трендообразования, в результате чего рынок их иногда вознаграждает. Если бы этого не случилось, их интерес к трейдингу таял бы быстрее их рыночных депозитов.

Позже мы будем разбирать вопрос о том, почему сложно поломать тренд, и тесно связанное с этим понятие поддержки/сопротивления. А пока вспомним игру про поднятые пальцы и отдадим себе отчет в том, что соединить локальные минимумы для построения линии поддержки возможно только тогда, когда цена уже сделала два хода вверх. А это значит, что два пальца уже указывают на Север, и теперь только самые ловкие участники из группы три могут извлечь какую-то выгоду из теряющего пар движения вверх. Именно поэтому рынок вознаграждает их совсем не часто или, по крайней мере, далеко не регулярно.

Еще интересно, что иногда точка пересечения цены с «линией поддержки» почти идеально совпадает с реальным уровнем поддержки, и тогда ничто не может разубедить элиту рыбок в их невежестве. А если цена развернулась, невзирая на «линию поддержки» (под ней), то появляются разговоры о «ложных пробоях» или дискуссии о правильном методе построения такой линии – по hi low или по close. В споре побеждает та сторона, чья методика лучше приближает линию поддержки к разворотной точке.

Мне не хотелось бы забегать далеко вперед, и примеры, которые я сейчас приведу, адекватно воспринимались бы, практически, после прочтения книги целиком и, особенно, второй части, но по-другому мне не удастся убедительно проиллюстрировать правоту вышенаписанных тезисов, а отсылать к этим примерам в конце книги тоже не совсем правильно. Поэтому я все же приведу пару примеров, рискуя быть неубедительным в глазах некоторых читателей.

Итак, примеров можно было бы привести бесчисленное множество, но я возьму совсем свежие из своей практики.

Фьючерс на индекс DAX в конце октября 2014 года находился в восходящей фазе и вплотную приблизился к так называемой «линии поддержки», построенной по low на часовом графике, как на рисунке 8.





Рис. 8 Фьючерс на индекс DAX. Часовой тайм-фрейм.

Перейдем теперь на минутный график, чтобы разглядеть «контакт» цены с «линией поддержки» на рисунке 9. Он расположен в розовом круге.



Рис.9 Момент контакта цены фьючерса DAX с «линией поддержки».

Теперь проведем красную горизонтальную линию по минимуму минутной свечи, от которой на самом деле оттолкнулся индекс. Эта линия проходит по цене 8841.14. А теперь проследим за этой линией в исторической части графика, сутки назад, как показано на рисунке 10.



Рис. 10 Историческое поведение фьючерса на индекс DAX за сутки до контакта цены с «линией поддержки». В розовом круге.

Отмотав историю на сутки назад, мы увидим, что линия 8841.14 есть ничто иное, как реальная поддержка, от которой и произошел тот самый отскок.

Разница между точкой пересечения «линии поддержки» с ценой и реального уровня поддержки составляет 3 пункта. «Да это ж ерунда, - скажут некоторые - Какие-то три пункта. Это даже ложным пробоем считать нельзя».

Хорошо, вы меня убедили про три пункта, и я снова слежу за DAX спустя еще почти сутки. И наблюдаю картину как на рисунке 11.



Рис 11. Повторный контакт цены фьючерса DAX с «линией поддержки», спустя сутки.

Как и в прошлый раз проведем горизонтальную линию на отметке 8816.93, от которой произошел отскок, и проследим ее судьбу, показанную на рисунке 12.



Рис. 12 Историческое поведение фьючерса на индекс DAX за 2 суток до повторного контакта цены с «линией поддержки»

В розовом круге показано место, на котором сформировался реальный уровень поддержки.

Теперь никто не упрекнет меня в том, что разница между двумя уровнями – лежащим на пересечении «линии поддержки» с ценой и уровнем отскока – не значительная (это уже более 30 пунктов). Теперь рисовальщики каналов, линий S/R, мувингов и прочего инструментария технического анализа в один голос заявят о «ложном пробое».

Но никакого ложно пробоя не было! Как не было, и быть не может никакой линии поддержки. Нельзя пробить то, чего не существует!

Следующий пример мнимого «ложного пробоя», показанный на рисунке 13, говорит сам за себя и не нуждается в комментариях.



### Рис. 13 Мнимый «ложный пробой» «линии поддержки» DAX. Тайм-фрейм 1М

Отмечу только, что все отскоки от «линии поддержки» на рисунке 12 при внимательном рассмотрении происходили от реальных горизонтальных уровней поддержки, а вся картина – пример невероятного совпадения, при котором точки контакта цены с «линией поддержки» приходились многократно на реальные уровни поддержки. И именно эти совпадения могут ввести и вводят в заблуждение апологетов технического анализа по поводу его работоспособности.

Как я уже сказал, вам пока может показаться неубедительным, что отмеченные выше места и есть точки формирования реальных уровней поддержки. Для этого нужно дочитать книгу до конца или, по крайней мере, главу «Поддержки и сопротивления».

Меня также могут упрекнуть в тенденциозности в поиске примеров, и привести десяток-другой случаев, когда линия поддержки/сопротивления сослужила хорошую службу в принятии решения о входе в позицию. Но, во-первых, я взял первый попавшийся пример из недавней практики, ничего специально не отбирая, а, во-вторых, на этот десяток примеров я найду еще десяток, где линия, построенная на графике, так и останется обычной линией, как и многие другие бесславные графические объекты. То есть, в лучшем случае, они будут давать ровно 50% сигналов на вход в позицию, которые, впрочем, при внимательном изучении окажутся следствием тех самых совпадений, шансы появления которых, как мы видели, достаточно велики.

Когда мы перейдем к анализу графиков во второй части книги, мы будем смотреть, не то, в какую линию или «уровень поддержки» (надо еще разбираться, что это вообще такое) уперлась цена, и не как закрылась свеча, и не положение цены относительно пасти аллигатора (можно еще долго перечислять бесплодные постулаты технического анализа), а то, как должны или могут вести себя покупатели и продавцы в складывающейся ситуации, исходя из мотивации их поступков.

*Если кто-то купил, значит, кто-то продал*

Поскольку сделки на рынке всегда двусторонние, то каждый купленный доллар означает каждый проданный доллар. Это аксиома. И когда слышишь, что «сейчас на рынке больше покупают, чем продают», то видишь, что человек не знаком с этой аксиомой))). Потому что покупают ровно столько, сколько продают. Понятно, что, скорее всего, говорящий имеет в виду то, что мотивация покупателей выше, чем мотивация продавцов, но это совсем другая песня. Поймите, что это не придирка к словам. Такие, казалось бы, мелочи, в виде неправильной риторики, нанизываясь на спираль когнитивных искажений, в итоге образуют одну большую искаженную картину рынка.

Аналогично, не правильно говорить «рынок пошел против меня». Рынок не может идти против тебя, потому что ты и есть рынок. Рынок не может идти против рынка. Очевидно, имеется в виду, что цена идет против твоей позиции, вследствие коллективных действий покупателей и продавцов. Но за такой риторикой ты подсознательно снова рассматриваешь рынок как стихию, как нечто единое, неделимое,

как бездонный колодец. А раз так, то ты, опять же, подсознательно исключаешь возможность анализа внутренних свойств такого объекта и пользуешься в последствии суррогатом анализа в виде откровений элитных рыбок.

### *Знай свой рынок*

Как часто мы слышим, что такой то брокер плохой, потому что не выводит наши сделки на рынок. Особенно часто такие обвинения можно услышать в адрес дилинговых центров (ДЦ), «обеспечивающих доступ» на ФОРЕКС.

Господа, торгующие на ФОРЕКСе, я хочу, чтобы вы понимали, о каком рынке мы говорим в данном случае! И вам должно быть проще это сделать после того, как мы обсудили, что такое рынок в принципе.

Сам ФОРЕКС представляет собой гигантский обменный пункт валют, в масштабах планеты,

### **НО ЭТО НЕ ВАШ РЫНОК.**

И все эти триллионы долларов суточного оборота тоже не про вас. Вы участвуете совсем в другом рынке - в розничном рынке обмена валют. Вы ходите, другими словами, в маленький обменный пункт валют по соседству с вашим домом, который представлен вашим ДЦ. Ваших денег просто не хватает для того, чтобы стать полноценным участником мирового валютного рынка. Сам ДЦ тоже, в общем случае, не участвует в мировом валютном рынке, а просто берет много наличности оптом у своего так называемого поставщика ликвидности и продает ее вам в розницу, кому сколько надо. Он поэтому и называется дилер.

Когда вы пришли в обменку продать свои 100 долларов, будьте уверены, что до вас там побывал другой клиент, который купил 100 долларов. Тот клиент, вы, и еще тысячи таких как вы и он, и есть ВАШ РЫНОК. И чем больше у ДЦ клиентов, тем больше вероятность того, что сделки между ними замыкаются друг на друга. Редкие случаи, когда ДЦ вынужден хеджировать свой риск, возникаю в момент, когда большинство клиентов или несколько крупных клиентов вдруг решают одновременно продавать или покупать. Тогда только у ДЦ возникает несбалансированная валютная позиция, которая попадает на внешний рынок.

У вас должно быть в этой связи лишь две заботы:

1. Чтобы ДЦ не рисовал вам несуществующие котировки (на что он имеет полное право, согласно договору на обслуживание, который, я уверен, вы и не читали подробно).

Время таких нечистоплотных ДЦ, однако, уже прошло, и вся клиентура сосредоточена в немногих крупных ДЦ с хорошей репутацией. Таких, например, как Saxo Bank

2. Чтобы ДЦ не пользовался вашими деньгами в своих рискованных операциях, а лучше, вообще не участвовал в них. В этом случае риск его банкротства стремится к нулю.

Таким образом, вы торгуете внутри вашей обменки. Сделки клиентов могут быть синхронными и разнонаправленными, и тогда замыкаются друг на друга, а могут быть несинхронными, и тогда ДЦ выступает контрагентом по очереди то одной, то другой стороны. Теперь вы, наверно, понимаете, почему я взял в кавычки выражение «обеспечивающих доступ». Никакой доступ вам не обеспечивается, потому что вы – участники совсем другого рынка.

Вообще, знать, как устроен ФОРЕКС и, в частности, розничный ФОРЕКС, очень полезно, но это не входит в задачу книги.

Точно так же крупные участники мирового рынка ФОРЕКС не могут жаловаться на то, что их сделки не выводятся на межгалактический рынок, даже если бы такой существовал, так как их рынок ограничен относительно небольшим количеством крупнейших мировых банков и фондов.

Всех вышеперечисленных недостатков лишена торговля на биржевых рынках (в отличие от ФОРЕКСа, который является внебиржевым рынком), но целью главы не является разбор инфраструктуры рынков, а пример с ФОРЕКСом - лишь иллюстрация понятия «рынок».

Почему вы вынуждены торговать через ДЦ? Потому что он вам дает бесплатное программное обеспечение, известное как «торговая платформа», туда же поступает бесплатная информация по котировкам, он обеспечивает вас безумными кредитными плечами (известны ДЦ, дающие плечо 1:1000, а без этих плеч торговать вам никакого смысла нет, потому что заработок будет копеечным в соответствии с размером вашего депозита). В конце концов, он обеспечивает ликвидность, выступая стороной сделки, в те моменты, когда на биржевом рынке ее может не быть. Все, вроде бы хорошо, да только плата за эти «услуги» очень высока, и контроль над вашими средствами отсутствует, так как большинство дилеров пока не регулируются соответствующим законодательством.

Как только ваш депозит преодолеет планку в 10 000 – 20 000 долларов, собирайте вещички и перебирайтесь к биржевому брокеру.

### *Рынку «не нравятся» крайние цены*

На рынке не бывает сильно разных цен. Рынок отвергает экстремальные значения цены в пользу некой средней цены. Каким образом? С помощью пресловутой «невидимой руки».

Цены изначально устанавливаются игроком с наибольшей рыночной долей. Если же такого игрока нет, то они складываются стихийно в соответствии с законом спроса и предложения.

Представим себе, что на рынке розничной продажи бензина есть доминирующая фирма, занимающая, к примеру, 80% рынка. Тогда ее маркетинговая стратегия будет «Ценовой лидер». Другие участники, мелкие продавцы топлива с одной-двумя заправками, в таком случае вынуждены применять стратегию «Следование за лидером». Продавать дороже им невозможно, потому что потребители не любят переплачивать, а продавать дешевле не имеет смысла, так как это будет означать постоянный недобор

прибыли. Вот и получается, что цены на сформировавшемся рынке колеблются в очень незначительном диапазоне, называемом «Рыночная цена».

*Рыночная цена и средняя цена не одно и то же. Ох уж эта 89 МА.*

Однако не будем отождествлять понятия «Рыночная цена» и «Средняя цена». Хотя такой соблазн есть. В частном случае рыночная и средняя цены могут совпадать, но в общем случае – нет. Мало того, что рыночная цена и средняя цена не одно и то же, ведь, как я позже покажу, именно «рыночная цена» имеет для нас первостепенное значение, так еще для описания ценовой картины используются пресловутые МА (Moving Average) или «скользящие средние» (а так же куча индикаторов на их основе). Видимо, скользящие средние призваны каким то образом привязать текущую цену к «объективной» цене, с чем они справляются крайне скверно.

Во-первых, потому, что построение МА содержит в себе верх субъективизма, имея в виду, что трейдеры очень свободно обходятся с периодом построения МА и с прочими ее параметрами. Как говорится, «волюнтаризм»))).

Излюбленный многими период МА – 89. Непонятно, почему именно 89. «Так это же число Фибоначчи», - возразят некоторые. Тогда, скажите на милость, при чем тут Фибоначчи и какой рыночный феномен должна описывать МА с периодом, относящимся к ряду Фибоначчи? Ах да, я, наверно, слишком рано требую от вас рационального подхода к трейдингу, ведь мы только в начале пути к прозрению))).

Во-вторых, даже если предположить, что с помощью МА удалось как-то усреднить цену за субъективное число периодов, то остается большущий вопрос по поводу полезности знания этого значения с точки зрения прогнозирования дальнейшего ценового развития.

Как пользуются МА «продвинутые» трейдеры (сразу скажем, что «малопродвинутые» трейдеры совершают сделки от МА, пользуясь ими как поддержками/сопротивлениями)? Они говорят, что МА указывает им направление, в каком нужно совершать сделки, а совсем продвинутые говорят, что могли бы обойтись и без нее, хотя и рисуют ее у себя на графике.

Ок, допустим, что за 89 (или сколько там еще) периодов цена демонстрировала стабильный рост, что эта МА и засвидетельствовала, и что, кстати, видно и так, без всякой МА.

Почему вы думаете, что следующие 89 периодов не ознаменуются радикальным изменением направления цены? Особенно, если этот период роста пришелся на окончание коррекции даун-тренда старшего порядка.

Какие идиоты, спросите вы, будут продавать, когда очевидно, что цена растет и 89 МА это показывает? А я вам скажу, кто эти «идиоты» и заодно посоветую перечитать главу «Трейдинг как игра и игра как профессия» и ее раздел «В какую игру мы играем».

Итак, когда вы и еще тысяча «умных», таких как вы, вооруженных 89 МА, делающей сделки покупки предпочтительными и очевидными, покупаете инструмент, то продать его вам могут только те «идиоты», которые регулярно забирают прибыль с рынка. У вас. Ведь загнулась 89 МА в тот момент, когда два больших пальца руки (из моей игры) смотрят на Север.

Поговорим немного в этом ключе вообще обо всех объектах, наносимых трейдерами на график. Для примера возьмем коррекцию Фибоначчи 61.8%.

Она «хороша» тем, что содержит в себе минимум субъективизма при построении – натянул ее на соседние экстремумы, и все. Хотя некоторые и здесь привносят элемент творчества, растягивая ее по закрытиям свечей, а не по hi и low.

Когда я спрашиваю трейдеров, почему коррекция 61.8% должна работать, мне говорят: «Ты что, не понимаешь?! Ее же видят все и про нее знают все!» Давайте подумаем, что следует из того, что ее видят и знают все.

Если бы, зная о коррекции 61.8%, трейдеры единодушно вставали в позиции, противоположные ей, то кто бы тогда был контрагентом таких сделок, если «все» скопились на одной стороне? А раз нет контрагента, нет и рынка, а значит, невозможны сделки (смотрите начало главы). Заметьте, что это не тот случай, когда контрагентом могли бы выступить «идиоты», продающие, когда «все» покупают. Они, как раз, должны были бы оказаться на той же стороне, что и «все». Но это еще больше усугубило бы ситуацию с ликвидностью.

Правда, эти же «идиоты» могли бы воспользоваться ситуацией, когда «все» входят в позиции на коррекции, для набора или ликвидации собственной позиции, направленной в противоположную «всем» сторону, так как ценовые уровни, где сосредоточена масса ордеров в одном направлении, являются местами, обеспечивающими прекрасную ликвидность. Так происходит, например, и в случаях пресловутой охоты за стопами.

Как и в случае коррекции 61.8 %, за уровнями, содержащими большое количество стоп-приказов, образуется место повышенной ликвидности для желающих набрать позицию в направлении, противоположном этим приказам. Или разгрузить ранее набранную позицию.

Догадываясь теперь, что не все принимают во внимание эту самую популярную коррекцию Фибоначчи, а значит, входят в позицию из каких-то своих соображений в сторону коррекции, мы сталкиваемся с ситуацией самой обычной неопределенности, которой характеризуется рынок.

Подытожим. Сделку на уровне 61.8% коррекции Фибоначчи провести либо НЕВОЗМОЖНО, в случае, когда, все-таки, «все» захотят войти в позицию на этом уровне, либо НЕЦЕЛЕСООБРАЗНО, так как исход ее не определен. Конечно, я немного утрирую и делаю это намеренно. Там, где нет однозначности, мы всегда думаем в терминах вероятности. Только не говорите, что на уровне 61.8% вероятность движения смещена в сторону против коррекции. Как бы вы смогли оценить такую вероятность? Да никак. Более того, если бы такое смещение вероятности действительно существовало, не нужны были бы никакие изошренные торговые системы, и все бы постоянно выигрывало на бирже, просто входя в позицию на таком откате. Как мы знаем, все не выигрывают, а наоборот.

И, все же, чем уровень 61.8% не так уж плох? Да просто тем, что он находится к одному экстремуму ближе, чем к другому. И если вы будете входить регулярно на этой коррекции и не забывать ставить стопы под/над ближним экстремумом и тейки вблизи дальнего экстремума, то такая игра вывезет вас в перспективе в плюсы, так как потери будут регулярно меньше прибылей.



**Но это только при условии равновероятности (50/50) движения от 61.8% в верх и вниз.**

Именно этим, по всей видимости, определяется такая его популярность. Чуть позже, однако, я вам покажу, что такого равновероятного развития ситуации на уровне 61.8% быть не может.

Вход на коррекции 61.8% (плюс/минус) - просто хорошая привычка брать больше, чем терять, независимо от точки и причины входа в позицию, а тогда гораздо «интереснее» уровни коррекции в 66% и в 75%, ибо в первом случае соотношение риска к прибыли составляет 1 к 2, а во втором случае – 1 к 3. Это, во-первых, и больше, чем в случае коррекции 61.8%, и конкретнее, так как мы имеем целые соотношения, с которыми удобнее иметь дело при расчете доходности системы, а не какие то абстракции в виде 38.2 к 61.8.

Перенастройте свою сетку Фибоначчи. Уберите все стандартные значения и оставьте 66% и 75%, и вы убедитесь, что «работают» они ничуть не хуже, если не лучше стандартных настроек.

Обобщим. Эти рассуждения касаются любого объекта на графике, который видят или могут видеть «все», и который «дает сигнал» на вход в позицию. Такими объектами могут быть разные каналы, линии поддержки/сопротивления, включая горизонтальные уровни поддержки/сопротивления, фигуры теханализа (флаги, вымпелы, головы с плечами etc.) и прочее.

Но поскольку любая очевидность имеет два эффекта: в виде дисбаланса спроса и предложения, с одной стороны, или неопределенности, с другой стороны, то, следовательно, ни один объект, впрочем, как и простые алгоритмы торговли, доступные большей части рыночной толпы, не могут дать долгосрочного статистического преимущества. Об этом же пишет в своей книге «Университеты биржевого спекулянта» Виктор Нидерхоффер: «Список ошибок, которые может допустить спекулянт, возглавляет слепая вера в примитивные торговые стратегии, которые предлагают гуру».

В фильме «Крах» рассказывается, как раз, о том, как перестает работать алгоритм торговли, когда он становится достоянием широкого круга участников рынка. Если помните, там герой фильма обнаружил и взял на вооружение корреляцию между графиком прогноза погоды и графиком цен. Когда его действия стали повторять те самые «все», система перестала работать, а он обанкротился и покончил жизнь самоубийством.

### *Универсальная финансовая постоянная*

Вообще говоря, в финансах, впрочем, как и в жизни, присутствует некая универсальная постоянная. Подобно тому, как в физике или химии существуют постоянные Планка или Менделеева. И эта постоянная связывает размер куша с вероятностью его получить. То есть произведение размера куша на вероятность его получения есть величина постоянная. В случае «честной» игры величина этой константы равна единице, т.е. вероятность получить куш обратно пропорциональна его

размеру. В случае менее «честных» игр эта величина не равна единице. Потому что и казино должно получать свои проценты, и страховые компании хотят свою прибыль, и биржевая инфраструктура тоже хочет зарабатывать, для чего, собственно, она и создавалась.

Чтобы было понятнее, вернемся снова в казино и сядем за рулетку, где нагляднее всего можно продемонстрировать универсальный финансовый закон.

При ставке на число вероятность нашей победы составляет 1:37. Если бы выплата составляла «честные» 37:1, то в этом случае финансовая константа равнялась бы единице. А в случае выплаты 35:1, как во многих казино, константа становится равной 35/37, то есть, чуть чуть не в пользу игрока.

В лотерее, чем больше выигрыш, тем меньше шансов его получить. В казино то же самое. В страховом бизнесе, чем меньше вероятность страхового случая, тем меньше страховая премия. В банковском деле размер процента по депозиту прямо связан с вероятностью его невыплаты. Если банк или другая кредитная организация предлагают немислимый процент по вкладу, ждите их банкротства. Вот почему в самых надежных банках самые маленькие проценты. Поэтому же у стран с наивысшим кредитным рейтингом самые маленькие ставки по казначейским облигациям.

Это снова к слову о том, возможно ли постоянно много зарабатывать на торговле с использованием очевидных моделей.

Если, например, вы долго ждали момента для входа в сделку, и вот этот момент, как вам кажется, наступил, когда цена подобралась к «значимому» экстремуму («ведь теперь можно войти в позицию с минимальным риском, поставив стоп за экстремум» - думаете вы), то не рассчитывайте, что, как только вы совершили сделку в его близи, цена сразу же побежит к другому экстремуму, волоча за собой огромный мешок ваших денег, которые вы получите на другом конце.

Согласно универсальному финансовому закону, этот экстремум будет с огромной вероятностью протестирован на предмет наличия за ним стопов, включая ваш, перед тем как действительно повернуть в интересующую вас сторону. Если же ваших стопов там не окажется (то есть, если вы торгуете без них), то после нескольких таких азартных игр цена, все-таки, действительно уйдет в противоположную вашей сделке сторону, волоча за собой огромный мешок ваших денег, которые вы не увидите уже никогда. И, кстати, именно отсутствие большого числа желающих совершить сделку от «значимого» экстремума, как бы, «гарантирует» то, что стопы «проверены» не будут, так как это не интересно крупным игрокам, ибо их срабатывание все равно не обеспечивает необходимой ликвидности.

И это логичным образом связано с понятием об игре с нулевой суммой и зависит от того, на какой стороне рынка скопилось больше игроков, а точнее, больше капитала.

А давайте-ка перепишем универсальный финансовый закон в виде математической формулы – первой и последней в этом труде)))

$V \times K = \text{const}$ , а если игнорировать интересы организаторов (биржи, клиринговых компаний, дилеров, брокеров, etc.), то  $V \times K = 1$

где:

К – размер куша

В – вероятность его получения

Тогда В можно рассчитать, поделив константу на К:

$$B = 1/K$$

И тогда вот какой занятный вывод можно сделать: Чем больше произошла ценовая коррекция (и, следовательно, чем больше куш, имея в виду, что ваш стоп каким-то образом завязан на ближний экстремум, а тейк – на дальний), тем меньше вероятность того, что цена пойдет в сторону первоначального импульса хотя бы до базового экстремума. И получается, что вход на «всеми» любимой коррекции 61.8% дает ровно 38.2%-ную вероятность того, что цена уйдет в прибыльную сторону. А вход на 75% коррекции понижает эту вероятность до 25%. И так далее. Единственное место, где вероятности сравниваются это середина движения. Но игра в орлянку никогда не приносила долгосрочных выигрышей.

Ой, народ, как интересно получается: Самая высокая вероятность получить какие-то деньги – при входе на крохотной коррекции или совсем без нее. Но при этом нельзя рассчитывать на жирный куш, то есть брать надо по минимуму, вплоть до одного тика. Самый жирный куш можно получить на коррекции близкой к 100%, но вероятность того, что тебе его дадут, ничтожно мала.

Ранее в этой главе я уже говорил, что в рынке нет никакой геометрии с математикой, поэтому нам и здесь придется дать рыночному феномену «человеческое» объяснение, исходя из взаимодействия участников.

Кто же тогда такие эти «нехорошие» ребята, которые не дадут сорвать жирный куш? Этим вопросом мы займемся во второй части, но общий краткий ответ можно дать прямо сейчас. Эти ребята относятся к одной из трех категорий:

1. Менее терпеливые игроки, входящие на более мелких откатах, и, следовательно, находящиеся в убытках, после того как цена ушла значительно выше/ниже точки входа
2. Игроки-моментум трейдеры, сумевшие войти где-то на ранних стадиях формирования импульса и находящиеся в плюсах до начала его коррекции. После того как «их» импульс претерпел существенную коррекцию, они, разочарованные динамикой курса, захотят все-таки получить то, что им «полагалось» и что рынок чуть-чуть не отнял. То есть, на коррекции коррекции (или волне В, если оперировать понятиями волнового анализа) прибыльные позиции будут закрываться и препятствовать дальнейшему продвижению цены в сторону первоначального импульса.

По такому механизму, к слову, формируются всевозможные консолидации, известные как флаги, вымпелы и треугольники.

3. Крупные игроки, которым нужны ваши входы на откатах для решения собственных задач. Ведь ваши входы на глубокой коррекции (где можно войти хорошим объемом, имея в виду близость стопа) – источник ликвидности для крупного игрока.

К слову, о треугольниках. В процессе его формирования цена оказывается сначала в непосредственной близости у одного экстремума, чем увеличивает вероятность его пробития (согласно только что сделанному выводу), а затем у другого, тем самым, сравнивая вероятности выхода за любой из двух экстремумов. А значит, треугольник, выпел и прочие диапазонные консолидации, вопреки утверждениям технического анализа, не могут являться фигурами продолжения тренда, не нарушая универсальный финансовый закон.

Выход из таких консолидаций в любую из сторон равновероятен, так как обе стороны рынка продемонстрировали одинаковую силу (или слабость). А определяющим фактором при выборе стороны пробоя будет случайность, к коей можно отнести и «злой» умысел отдельных участников рынка.

Тогда вывод напрашивается такой, что стратегия на основе входа в позицию на откате (где бы трейдер ни входил) - дело никак не более перспективное, чем прочие нехитрые стратегии.

Но «все» же знают, черт побери, что цена развивается волнообразно! Почему же тогда нельзя входить на коррекции? Это ведь, как минимум, не противоречит эмпирическим данным!

Однако дело вовсе не в самой коррекции и ее размере, а в чем-то еще. О чем мы и поговорим во второй части книги.

### *Рыночная цена*

А сейчас я вам расскажу жизненную рыночную историю, иллюстрирующую разницу между рыночной и средней ценами. Собственно, отсюда постепенно мы и начнем осваивать науку графического анализа и трейдинга на основе графиков, хотя этому и будет посвящена отдельная глава.

Я уверен, что после этого вы станете по-новому смотреть на графики и вообще начнете разбираться в том, что же на самом деле происходит на рынке.

Я очень люблю мед, и это то немногое, что я покупаю на рынке, (в этот раз - в смысле места; за остальными продуктами я хожу в продуктовый магазин). Самый большой рынок сельхозпродукции организуется у нас в Саратове на его центральной площади, под названием «Театральная», потому что она примыкает к театру оперы и балета, и по размерам сравнима с Красной Площадью в Москве. Обычно ярмарки устраиваются по выходным дням. На площади можно встретить любую сельхозпродукцию: хлеб, молочные продукты, мясо, овощи, фрукты и т.д.

И вот однажды в воскресенье утром я пошел на площадь за медом. Надо сказать, что ярмарка обычно не разбита на участки, специализирующиеся на определенной продукции. В частности, мед можно встретить на всей площади, но, тем не менее, есть место, где продавцы меда кучкуются, образуя, как бы, ярмарку на ярмарке.

Придя на площадь, я подошел к первой встречной продавщице меда и спросил, сколько стоит мед. Она ответила, что он стоит 400 рублей. По моим представлениям и имеющейся у меня информации (еще одну «медовую» историю я расскажу в главе «Рыночная психология»), мед должен был стоить в два раза дешевле, поэтому я спросил

ее, почему так дорого. Она возразила: «Зато, попробуйте, какой у меня мед». Пробовать я не стал, но решил, что похожу еще по ярмарке и приценюсь, о чем и сообщил продавщице.

Через несколько минут, как и ожидалось, я наткнулся на место компактной торговли медом. И, в полном соответствии с моим представлением о цене меда, выяснил, что он стоит 200 рублей за килограмм. Естественно, речь идет об однотипном меде, скажем, о гречишном меде нового урожая, собранном в мае. Так же естественно (так как рынок это место, где можно торговаться), что можно было сговориться с продавцом, чтобы тот уступил рублей десять.

Итого, рыночная цена (РЦ) в тот день представляла собой узкий диапазон в 190-200 рублей за килограмм. Кроме того, был один продавец, который продавал мед по 150 рублей (у него я, в конце концов, и купил мед), потому что, с его слов, ему нужно было еще возвращаться в райцентр, что в пяти часах езды на машине, поэтому он хотел продать мед побыстрее. Торговля у него, само собой, шла бойчее всего.

Как вообще возможно, чтобы кто-нибудь купил мед у той тетки по 400 рублей? Такого покупателя вполне можно себе представить. Это может быть:

1. Такой же человек, как и я, наткнувшийся, как только вошел на ярмарку, на мед по 400 рублей, но либо которому лень, либо у которого нет времени на изучение рыночной конъюнктуры.
2. Очень рациональный человек, решивший, что разброс цен на рынке не «имеет права» быть большим по закону баланса спроса-предложения, а значит, ему досталась именно РЦ.
3. Легко внушаемый покупатель, которого убедили рассказы продавщицы об исключительном качестве ее меда.

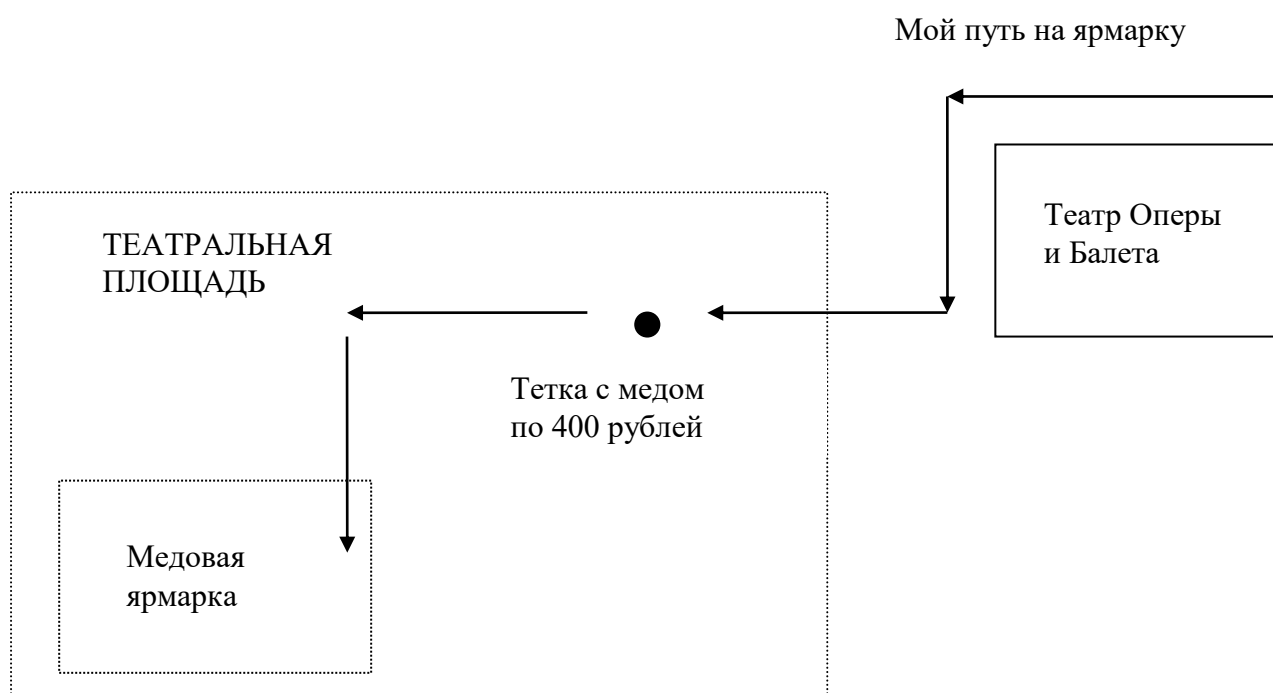


Рис. 14 Схема рынка, включая мой путь, медовую ярмарку и место, где продавался мед по 400 рублей за килограмм.

А давайте попробуем изобразить графически ситуацию с ценами на мед в тот день.

По оси X отложим время, а по оси Y – цену на мед, в общем-то, как мы и привыкли делать при изображении графика цены какого-нибудь инструмента.

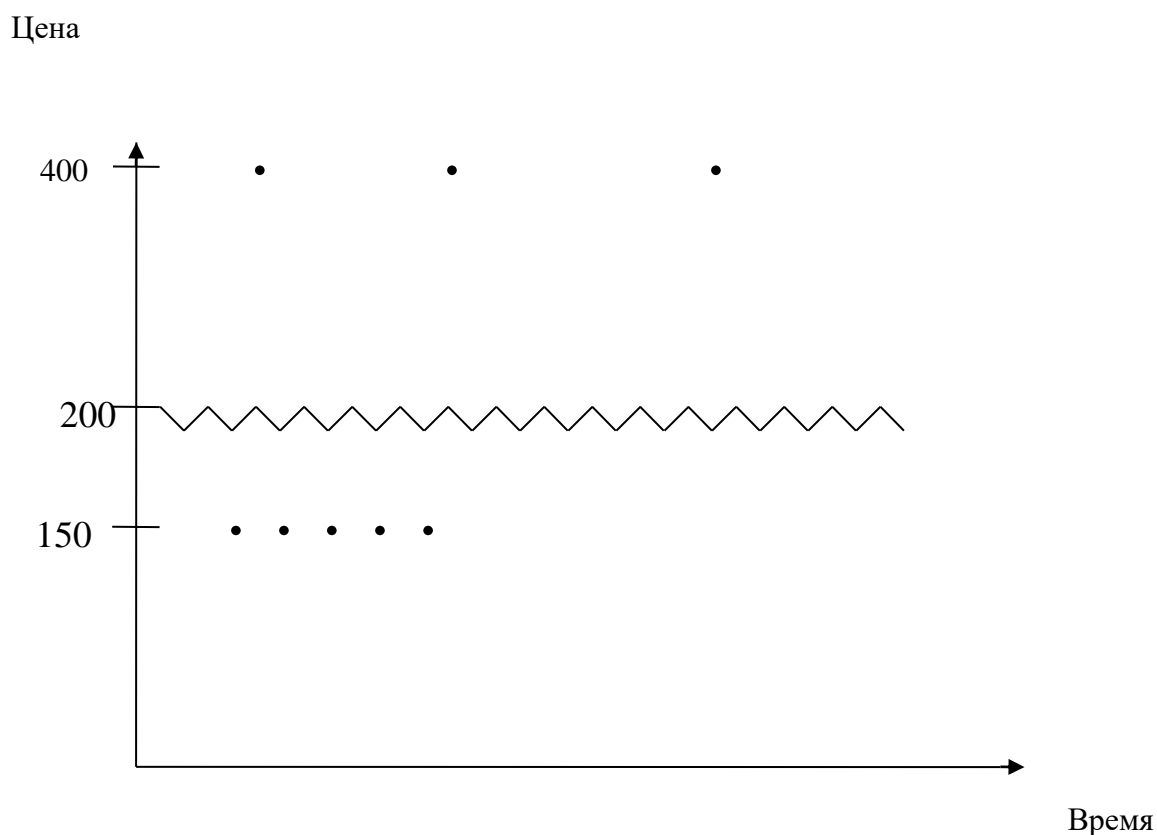


Рис. 15 График цены на мед на ярмарке за весь день.

Зигзагообразная полоса соответствует рыночной цене, расположенной в узком диапазоне, с учетом возможности торговаться. Черные точки наверху графика – единичные акты купли-продажи по завышенной цене. Черные точки внизу графика – акты купли-продажи по заниженной цене. Так как заниженная цена является более привлекательной, то сделки по этой цене происходят чаще, и к середине дня мед по этой цене просто исчезает.

Такой график немного непривычен для нас, и чтобы привести его к привычному виду, надо сделать допущение, что в тот момент, когда происходит сделка по 400 рублей, сделок по 200 рублей не происходит (такого конечно не бывает на реальном продуктовом рынке, что и отражает график на рис. 8., а вот на финансовом рынке именно так и есть – не может быть одновременно двух разных цен). Аналогично, в

момент совершения сделок по 150 рублей, сделаем вид, что по 200 рублей сделок тоже не происходит.

Тогда график примет вид, как показано на рисунке 16.

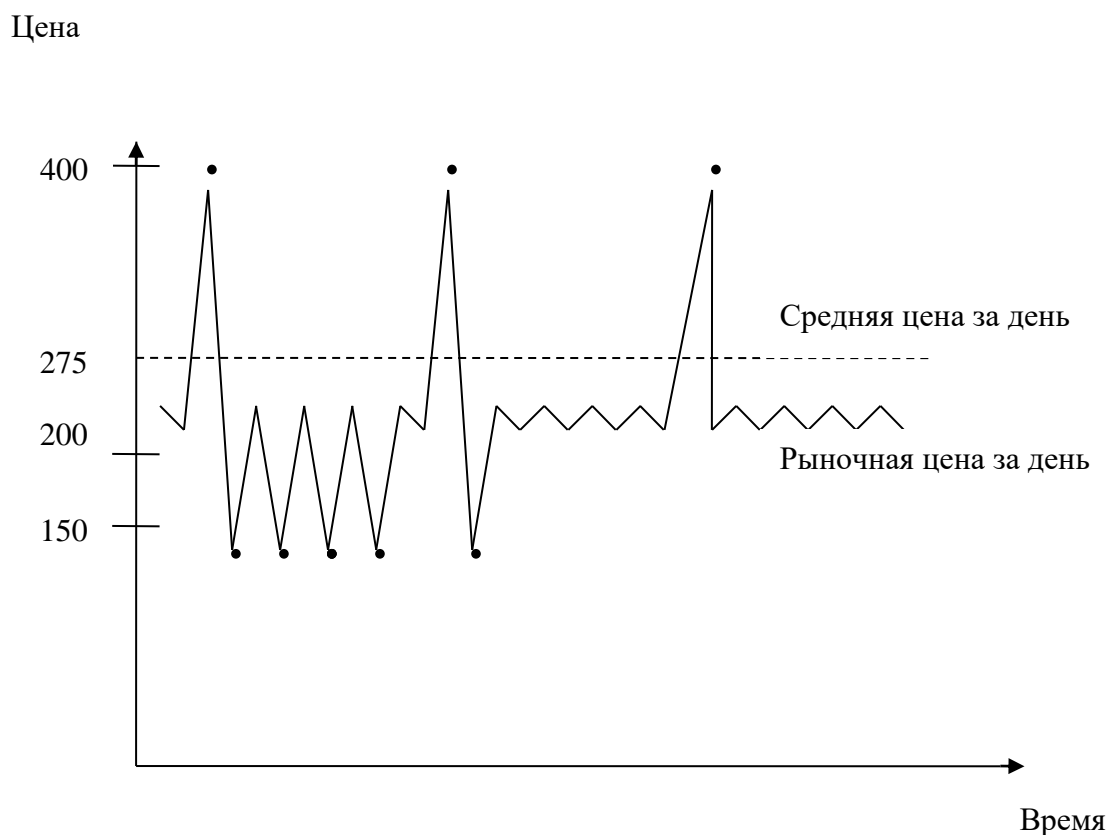


Рис. 16 График цены на мед с допущением о неодновременности сделок по рыночной цене и по завышенной/заниженной цене.

Теперь этот график очень похож на те, что мы постоянно наблюдаем во время торговли на бирже. В частности, перед нами график консолидации цены в диапазоне 150 – 400 рублей за килограмм. Отметим, что рыночная цена (200 рублей) не совпадает со средней ценой, которая составляет 275 рублей за килограмм. Как формируются рыночные цены и на что они влияют, а также, в каком случае рыночная и средняя цены могут совпасть, мы разберем во второй части книги.

Строго говоря, линии соединяющие цены, должны быть вертикальными, но мы их сделали с наклоном, чтобы они не сливались, и чтобы график принял максимально привычный вид.

Что же такое «рыночная цена»? Теперь вам должно быть понятно, что это цена, по которой было продано наибольшее количество меда в ярмарочный день. А значит и потрачено денег на мед.

Если продавцы по доминирующей цене (200 рублей) не смогли продать мед в количестве, сравнимом с количеством проданного меда по цене 150 рублей, то 150

рублей и есть рыночная цена, несмотря на то, что меда по этой цене было сравнительно очень немного. Если вы придете на площадь через неделю, а мед там будет продаваться, в основном по 300 рублей за кило, при этом отдельные продавцы будут его продавать по 500 или по 200 или, даже, по 150 рублей, то 300 рублей и есть новая «рыночная цена».

Какие бы кульбиты не проделывал ценовой график, вы теперь должны знать, что в этом хаосе «спрятана» рыночная цена. И она спрятана не только в консолидациях, как на медовой ярмарке, но и еще на некоторых участках ценового графика, о чем мы подробнее поговорим в следующей части книги.

Она именно спрятана, потому что по виду графика легко вы обнаружить ее не сможете. Существуют, конечно же, прямые методы обнаружения таких цен, которые опираются на открытую информацию по объемам сделок (лента сделок и «стакан»), но, во-первых, при неправильной их интерпретации они могут повести по ложному следу, а во-вторых, на ФОРЕКСе их просто нет, а торговать как-то надо.

А как же тогда узнать то, чего нельзя узнать? Примерно так же, как открывают звезды и другие космические объекты, которые не видны ни в один, даже самый мощный, телескоп. Такие объекты вычисляют. Во время торговли я не пользуюсь ни стаканом, ни лентой сделок, но на основании прямых и косвенных «улик» я не только вычисляю место расположения РЦ, но и оцениваю эффект, который они могут оказать на будущие цены при определенных условиях. Объемы, по моему глубокому убеждению, на спекулятивных рынках, вторичны по отношению к графику. То есть они возникают не на пустом месте, а в связи с историческим поведением цены, которую и отражает график. Разумеется, они сами становятся впоследствии частью исторического процесса через положительную обратную связь, но это не то же самое, что курица и яйцо.

Изучению рыночной цены на финансовом рынке посвящены, среди прочих, работы Петера Штадлмайера, с именем которого связывают новое направление анализа графиков с помощью так называемого «рыночного профиля». Рыночные цены он и его сподвижники называют «стоимостными зонами». Отметим, для справедливости, что родоначальником метода VSA (Volume Spread Analysis), лежащим в основе, как считается, методов анализа Штадлмайера, является Ричард Вайкофф.

И хотя, как сам метод анализа, так и появившиеся на его основе системы торговли с использованием рыночных объемов, безусловно, содержат в себе максимальную долю объективности в понимании механизмов, лежащих в основе ценовой динамики, им, на мой взгляд, не хватает некоторых нюансов в анализе, связанных с субъективностью в прогнозе поведения носителей этих объемов (т.е. участников сделок купли-продажи) в стоимостных зонах и с упрощением взгляда на объемы, как имеющие непреложные прогностические свойства.

В частности, метод построения рыночного профиля связывает напрямую объем и время, проведенное на ценовом уровне. Во второй части книги я покажу, что в общем случае это делать нельзя, как и нельзя суммировать все объемы, получаемые при совершении сделок на определенных уровнях, независимо от времени, проведенном на них ценой. Так же нельзя игнорировать ряд обстоятельств, при наступлении которых



пользоваться рыночным объемом по неизменной методике тоже не получится. Но это все будет позже.

Как я уже писал, на медовой ярмарке продавец и покупатель расходятся после сделки оба «счастливые», ибо каждый получил, что хотел. Ну, может быть, покупатель немного расстроится, если найдет по пути домой мед дешевле, поняв, что переплатил 10 или 20 рублей. Но это не принципиально.

Другая история была бы, если бы мед на ярмарке покупался не с целью потребления, а с целью извлечения прибыли путем дальнейшей перепродажи или, так сказать, переполучки.

Давайте зададимся в этой связи вопросом: «А можно ли извлечь выгоду, продавая или покупая по рыночной цене? Прежде чем ответить, давайте вспомним короткий анекдот про то, как один пенсионер продавал вареные яйца по цене ниже рыночной на сырые яйца. Когда его спросили, в чем тогда суть бизнеса, он ответил, что, во-первых, он при деле, а во-вторых, еще бульон остается.

Теперь отвечаем на вопрос. В принципе - можно, но для этого надо после покупки меда по 200 рублей садиться рядом с теткой, торгующей по 400 рублей, ставить ценник 395 рублей и ждать случайного покупателя, заходящего на рынок со стороны театра оперы и балета. Понятно, что заработать много денег нам вряд ли удастся. Аналогично, трудно будет заработать, если продавать мед по 200 рублей, а потом метаться по ярмарке в поисках торопящегося до темноты домой, продавца по 150 рублей. Пока мы будем его искать, весь мед по этой цене уже раскупят. Такими операциями занимаются так называемые арбитражеры, но это не легкий и не дешевый хлеб.

Таким образом, ни покупать, ни продавать по рыночной цене, с целью извлечь прибыль, НЕЛЬЗЯ. Также НЕЛЬЗЯ участвовать в формировании рыночной цены. Это тоже очень важно. Но об этом позже, когда я вам буду рассказывать про наказание за попытку заглянуть в будущее и про рыночное пушечное мясо.

Покупка же по ценам ниже рыночной и продажа по ценам выше рыночной – удел немногих профессионалов с прямым доступом на биржевые серверы, с полной информацией по рыночным ордерам, и прочими преимуществами.

А зачем нам тогда знать про рыночные цены? А это уже тема другой главы.

## **Рыночная психология**

На место эпиграфа к этой главе хотелось бы поместить слова все того же Михаила Жванецкого:

«Все мы движемся, движимые желанием».

Не прекращаются дебаты о том, какой метод анализа рынков наиболее эффективен в прогнозировании будущих курсов валют, акций, сырья и т.д. Фундаментальный (ФА) или технический анализ (ТА)? Как и не утихают дискуссии об эффективности или неэффективности рынков.

Про эффективность/неэффективность рынков я уже немного писал, теперь выскажусь про фундаментальный анализ и потом скажу, чем будем заниматься мы.

Я хочу сразу отсеять всякие сомнения по поводу бесполезности фундаментального анализа, по крайней мере, на той стадии эволюции рынков и в том их состоянии, которое мы наблюдаем.

Поясню. Во-первых, весь тот массив фундаментальных данных, которые лежат в основе ФА и которые необходимо обработать и проанализировать, это просто неподъемная ноша для среднего участника рынка, особенно в условиях, когда времени на раздумья и анализ, мягко говоря, не много.

Во-вторых, большинство таких участников, то есть, рыночная толпа, понятия не имеют, как взаимосвязаны и как влияют на конечный результат макро- и микроэкономические показатели. И, в этой связи, я еще раз повторю, пока без объяснений, что именно рыночная толпа является основной движущей силой рыночных цен, а не крупные игроки, как это, может быть, принято считать. Но и это не совсем так. Я позже расскажу, как бы поступал я, будь у меня, условно говоря, 100 миллиардов долларов (честно сказать, после пары десятков миллионов я бы бросил трейдинг), чтобы манипулировать рынком.

В-третьих, если мы возьмем, например, акцию, то ее способность приносить доход, которая влияет на ее цену, складывается из дивидендных выплат и роста курсовой стоимости. Чтобы определить перспективы роста курса акции, требуется информация по эмитенту, которую мы получаем в виде регулярной отчетности компании. А вот с отчетностью полная беда. Данные отчетности очень часто искажаются, и примеров связанных с этим скандалов с крупными и средними компаниями просто тьма.

Кроме того, и это в-четвертых, компания-эмитент имеет вполне легальную возможность манипулировать такой отчетностью, так как не существует унифицированных международных правил финансового отчета. Да даже внутри того же GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) существуют лазейки.

Компания может отнести прибыли или убытки на будущие периоды отчетности, в зависимости от того, что ей выгодно в настоящий момент. На этом «попадалась», например, компания General Electric, являющаяся на Уолл-стрит образцом манипуляций с показателями прибыльности в зависимости от текущих потребностей.

Например, складские запасы можно отнести к активам, если иметь в виду, что в них вложены деньги, которые компания надеется вернуть через продажу готовой продукции. Но компания может и должна отнести их в затратную часть, если то, что она складировала, уже явно не будет пользоваться спросом. Здоровье компании в данном случае будет выглядеть по-разному, в зависимости от того, как она представила положение дел.

Суммируя все вышесказанное, зададимся риторическим вопросом: можно ли говорить об объективности экономической информации и, уж тем более, строить на ее

основе какие-то прогнозы? А приплюсуем сюда скандалы с мировыми рейтинговыми агентствами. А скандалы по поводу махинаций со ставками LIBOR летом 2012 года со стороны крупнейших банков, включая, например, королевский банк Шотландии...

Итак, мы не будем заниматься ФА. Кроме того, не будем мы заниматься и ТА. А, тогда, чем?

### *Финансовая бихевиористика*

Даже закрыв глаза на искажение действительности и манипуляции с отчетностью, мы окажемся перед неумолимым фактом, что все рыночные механизмы приводятся в действие человеком, существом крайне иррациональным, что вынуждены признавать все больше экономистов разных школ. А изучением этого феномена занимается относительно молодая наука «Бихевиористика» (behaviour, англ. – поведение). На эту тему опубликовано уже не мало работ, среди наиболее известных авторов которых – Джордж Сорос, написавший «Алхимию финансов».

Финансовая бихевиористика (ФБ) – понятие более широкое, чем технический анализ. ТА занимается, как бы, обнаружением и классификацией следов, оставляемых «животными» (участниками рынков) на «полях» котировок инструментов. Бихевиористика же изучает самих «животных», чтобы сказать, какие они могут оставить следы и, тем самым, является прародительницей ТА. Например, ТА указывает на треугольник, как фигуру продолжения тренда, а ФБ показывает, как человеческая психология рождает треугольники.

В результате, с практической точки зрения, гораздо эффективней вникнуть в психологию участников рынка и делать выводы о ценовом развитии на основе поведенческих особенностей рынка, чем запоминать бесчисленные паттерны ценовых графиков и их комбинации, десятки бессмысленных индикаторов, не только засоряющих график и мешающих его анализу, но и уводящих от сути происходящих процессов и отучающих трейдера думать.

Несмотря на прослеживающуюся родственную связь между ФБ и ТА, можно сказать, что их эволюционные пути сильно разошлись, и даже утверждать, что ТА в своем догматизме вообще давно перестал эволюционировать, а его упоминание в профессиональных кругах вызывает саркастическую улыбку.

Я позже уделю немного времени так называемому «свечному анализу», как яркому примеру застывших догматов ТА, не способствующих, и, даже, препятствующих объективной оценке рыночной ситуации.

Почти нет сомнений в том, что наступит время (может, годы спустя, а может, десятилетия), когда о ФБ тоже будут вспоминать с иронией, как о модном увлечении конца 20 – начала 21 века, после того, как ее постигнет та же участь, что и разнообразные рыночные теории и методы анализа, казавшиеся (особенно их создателям) венцом творческой мысли в вопросе описания и прогнозирования рынка.

Говорят, что человеческая природа (лежащая в основе ФБ) не меняется столетиями, о чем свидетельствуют многочисленные истории о мировых рыночных пузырях и крахах,

проходящих все время по одному и тому же сценарию. Это правда. Но правда также и то, что в ходе исторического развития у таких сценариев постепенно выбивается из под ног фундамент:

1. Растет информированность участников рынков. Резко выросли объем общедоступной рыночной информации (включая просветительскую) и скорость обмена информацией
2. Растет конкуренция за деньги иррациональных участников финансовых пузырей
3. Растет вмешательство в рынок нерыночных сил в виде регулятивной деятельности государства, препятствующей появлению и/или росту таких пузырей.

*«Движение – все, конечная цель – ничто»*

Эти слова, считавшиеся троцкистским лозунгом, принадлежат, на самом деле, лидеру II Интернационала и правого крыла немецкой социал-демократии, Эдуарду Бернштейну.

Может быть, историки просто перепутали в свое время фамилии Бронштейн (настоящая фамилия Льва Троцкого) и Бернштейн))).

И хотя эти слова были сказаны в другое время и по другому поводу, они, как нельзя хорошо, подошли бы в качестве лозунга любому трейдеру.

Что толку, что все, и я с вами в том числе, знают, что, скажем, дни американского доллара сочтены? Об этом, кстати, уже говорят не первый год, а он и теперь «живее всех живых».

Да, громадный и все растущий американский долг, несбалансированная экономика, огромные государственные (прежде всего, военные) расходы, хронический дефицит государственного бюджета, вроде, указывают на неизбежность девальвации доллара США. Но сможете ли вы воспользоваться этим знанием, играя на понижение доллара, если он периодически (и очень неплохо) усиливается против всех валют? Ответ очевиден. Мы здесь снова говорим о тщетности попыток прогнозирования, в данном случае, курсов валют на основе ФА.

Как тут не вспомнить слова Ларри Ливингстона, прототипом которого стал знаменитый биржевой игрок Джесси Ливермор, из книги «Воспоминания биржевого спекулянта»?

«Нельзя сказать, что продажи, прибыли, общемировые условия, политика и технология не играют роли в конечной цене акции. Эти факторы, в конце концов, оказывают свое влияние, и цена фондового рынка и отдельных акций может отражать эти факторы, но именно эмоции всегда доводят их до крайностей»

Итак, нам нет никакой пользы от того, что мы знаем, что валютный курс из пункта А через несколько дней/недель/месяцев/лет придет в пункт В, потому что наш торговый счет, во-первых, может не выдержать перегрузок, связанных с заковыристостью траектории валютного курса, если конечно мы пытаемся заработать больше, чем могли бы, положив сбережения в надежный банк (то есть, если мы готовы рисковать значительными суммами, особенно в условиях маржинального кредитования). Во-

вторых, потому, что даже при условии, что открытая позиция ни разу не уводила нас в минус, и не давала выходить из нее с убытком, путешествие из А в В может занять те самые недели и даже месяцы, и тогда вся полученная прибыль, поделенная на время, даст, опять же, доходность, не сильно отличающуюся от инвестиций с низким риском.

А вы сами разве не помните моменты в своей торговой практике, когда вы говорили: «я ведь знал, что евро туда дойдет» после того, как вас закрыли по стопу или вы сделали добровольный отказ от своего первоначального взгляда на ситуацию, когда все пошло не по плану?

А посему нам важен не конечный курс, а сам путь к этому курсу. То есть, мы хотели бы знать именно ТРАЕКТОРИИ курсов.

Главный герой фильма «Пророк» (“Next”) Крис Джонсон, которого сыграл Николас Кэйдж, видел будущее максимум на две минуты вперед, и это не мешало ему выпутываться из сложнейших ситуаций, придуманных авторами сценария, а также вести вполне сносную жизнь, в том числе, обыгрывая, казино.

И, значит, «движение – все, цель – ничто».

При этом, однако, нам придется расстаться с идеей прогнозирования большей части интересующих нас траекторий. Давайте посмотрим, почему.

Пусть из пункта А в пункт В (под пунктами в данном случае мы имеем в виду ценовые уровни) курс идет замысловатым путем, состоящим из какого-то числа прямых отрезков. Например, из пяти, как показано на рисунке 17.

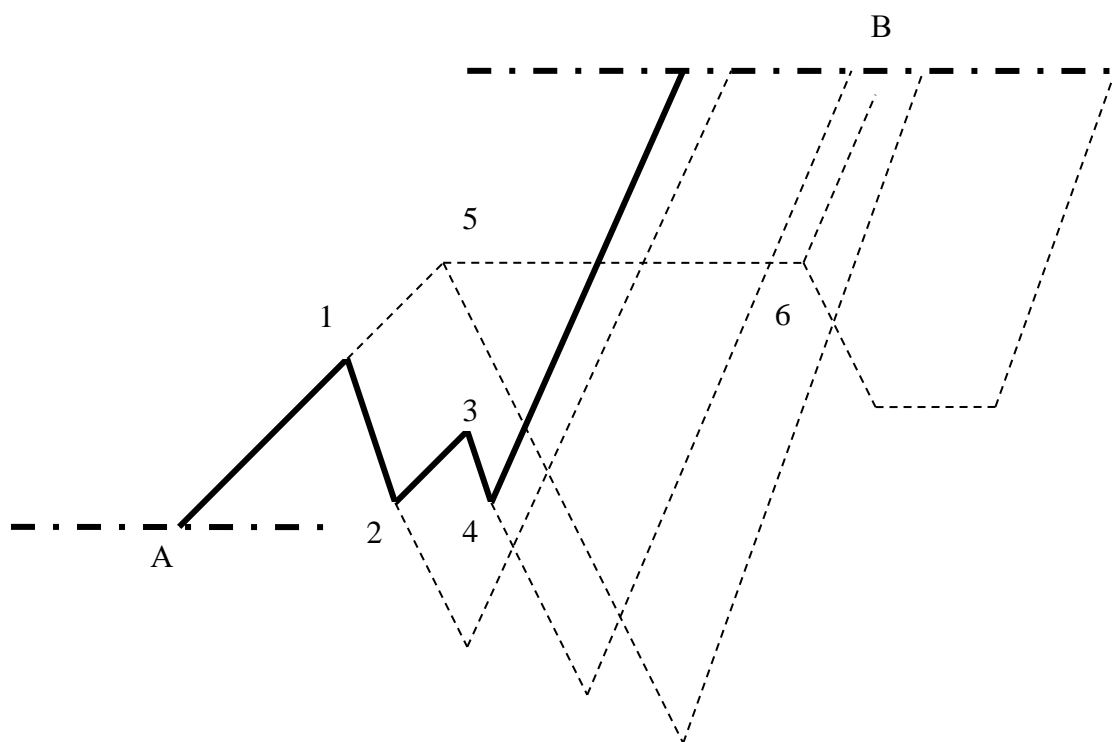


Рис. 17 Путь, проделанный ценой из пункта А в пункт В. Сплошными линиями обозначен фактический путь, а пунктирными – несколько путей из бесконечного множества альтернатив. Штрих-пунктиры – ценовые уровни.

Пусть вероятность дальнейшего движения в каком либо направлении из каждого промежуточного пункта близка к 50%. То есть, что из пункта 1 цена с вероятностью 0.5 окажется в пункте 2 и с такой же вероятностью в пункте 5. Из пункта 2 в пункт 3, равно как и из пункта 5 в пункт 6, цена попадет с такой же вероятностью, а вот из пункта 1 в пункт 3, равно как из пункта 1 в пункт 6, именно по такой траектории цена попадет уже с условной вероятностью, равной произведению первых двух, то есть 0.25, так как пункты 2 и 5 представляют собой развилки.

Из пункта 1 в пункт 4 цена попадет по заданной траектории уже с вероятностью 0.125. А из пункта 4 в конечный пункт В – с вероятностью 0.0625. С вероятностью 0.125 цена попадет из пункта 1 в конечный пункт по альтернативному пути (через пункты 5 и 6)

Таким образом, при данной «способности» прогнозировать ценовое движение, уже в пункте 1 нам лучше забрать прибыль, если нам удалось купить инструмент в пункте А, даже несмотря на то, что конечная остановка (пункт В) нам известна. Ведь нам не известно, как глубоко цена может уйти ниже нашей точки входа, если «вдруг» цена решит проделать такой путь.

А вот это вот «вдруг» и есть невозможность спрогнозировать будущее движение с достаточной (больше 0.5) степенью вероятности.

Джон Кейнс, о котором речь пойдет чуть позже, говорил, что рынки способны оставаться иррациональными дольше, чем мы можем сохранять нашу платежеспособность.

Пусть теперь у нас имеется какой-то подход к торговле, увеличивающий возможность правильного прогнозирования дальнейшего движения из заданной точки до 70%. Тогда из пункта 1 цена доберется в пункт 2 или 5 с вероятностью 0.7, а из пункта 1 в пункт 3 или 6 по заданной траектории – с вероятностью, близкой к 0.5.

Это значит, что такая наша способность прогнозировать ценовое движение позволяет нам поддержать позицию немного подольше.

Однако, чтобы держать пятиходовую позицию до конца, нам нужно уметь предсказывать движение с вероятностью 90%. Реально ли такое? Мне думается, что нет.

### *Homo Vulgaris*

А почему мы вообще вообразили себе, что имеем возможность прогнозировать рыночные ходы?

Эту возможность дает нам, прежде всего, представление о человеке разумном как о человеке примитивном. *Homo sapiens* = *Homo vulgaris* - человек обыкновенный, человек биологический.

Когда вас неожиданно пугают, вы делаете резкий вздох и готовы бежать, драться, в общем, спасаться. Когда вы удивлены, вы поднимаете брови, чтобы увеличить свое поле зрения. И так поступают все животные. Чарльз Дарвин считал, что у всех животных эмоции проявляются одинаково и, соответственно, внешние проявления означают одно и то же.

В общем, трейдер, ТЫ – ЖИВОТНОЕ))), и тебе надо с этим смириться. А лучшее, что ты можешь сделать, это воспользоваться этим фактом на свое благо.

### *Немного популярной анатомии*

Наша центральная нервная система во главе с головным мозгом, согласно учебникам по анатомии, условно поделена по своим функциям на три области, каждая из которых появлялась и развивалась в ходе эволюции.

Самая древняя из них – лимбическая область, доставшаяся нам в наследство от рептилий. Ею мы реагируем на уровне рефлексов на раздражители типа огня, чтобы одернуть вовремя руку и не дать ей сгореть. Позже появилась у нас эмоциональная область, как у любого млекопитающего, которая, в целом, выполняет все те же функции выживания, приспособляемости и продолжение рода, но на более высоком уровне. Самое позднее наше приобретение – неокортекс. Кора головного мозга. Она отвечает за абстрактно-логические функции мозга.

Иногда мы можем неокортексом контролировать другие отделы мозга, как это делал в кинофильме «Щит и меч» советский разведчик, притворявшийся глухонемым, над ухом которого немецкий офицер выстрелил из пистолета, чтобы уличить его в обмане.

Но в условиях постоянного стресса и неопределенности – а это и есть та среда, в которой существует трейдер – средний человек не может преодолеть в себе ни рептилию, ни млекопитающее. А значит, движут им, в таких условиях, самые простые рефлекс и эмоции. То есть, «движемся мы, движимые желанием».

Чтобы прогнозировать ценовые движения, нужно разбираться с комплексом тех переживаний и с набором тех желаний, которые регулярно возникают у homo vulgaris в процессе торговли.

### *Два желания*

Собственно говоря, у человека, занявшегося трейдингом, есть всего два желания:

1. Выиграть деньги

2. Не проиграть деньги

Если абстрагироваться от денег и снова представить себе человека как биологическую сущность, то, в широком смысле, можно сказать, что человеку хочется, чтобы ему было хорошо и не хочется, чтобы было плохо. Разумеется, мы не рассматриваем случаи отклонения от нормы, когда человеку хорошо, когда ему плохо. Хотя, если бы нас попросили спрогнозировать курсовую динамику в среде трейдеров-мазохистов, я уверен, что мы и тут преуспели бы.

Здесь сразу же следует отметить тот научно подтвержденный факт, что радость от выигрыша денег по эмоциональному воздействию сильно уступает переживаниям по поводу утраты денег. В ряде работ даже называется коэффициент превосходства отрицательной эмоции над положительной эмоцией – 2:1. Следовательно, наивысшую

радость, граничащую со счастьем, человек испытывает в момент избавления от страданий по поводу именно утраты денег. Совсем по Шопенгауэру получается.

Изучая поведение трейдера в процессе реализации второго желания, мы будем наблюдать два полярных решения, которые он принимает.

Первое решение это фиксация убытка на ранней стадии неблагоприятного развития ценового движения.

Второе решение это не признавать до определенного предела сам факт наличия убытка. И это второе решение тоже полностью согласуется с природой человека – не хочется делать себе плохо. Ведь когда убыток еще не зафиксирован, это еще в нашем сознании не убыток, а временное недоразумение, которое вот вот само разрешится.

Все многообразие мотивов, по которым трейдеры совершают сделки, сводится именно к этим двум желаниям. Желания переходят в поступки, а поступки оказывают то самое силовое воздействие, которое, многократно усиливаясь желаниями других трейдеров и через их поступки, и двигает цену в каком-либо направлении.

### *Будущее-Настоящее-Прошлое*

Что, по сути, означает прогнозирование ценового движения? Это означает попытку заглянуть в будущее. Хотя бы на две минуты))).

Но Крис Джонсон из “Next” говорит в конце фильма: «У будущего есть одна особенность: стоит только в него заглянуть, как оно тут же меняется, потому что ты его видел, а это меняет всё остальное».

Слишком много людей (а точнее, все), пытающихся заработать трейдингом, хотят заглянуть в будущее. И чем большему их количеству это «удается», тем менее предсказуемым оно становится. Если бы трейдеры, проигрывающие свои ставки, знали об этом заранее, стали бы они в настоящем действовать себе во вред? Конечно, нет.

Будущее, если оно вдруг становится известно тем, кому оно не сулит ничего хорошего, непременно изменится, так как они будут действовать в настоящем совсем по-другому. Почему, все-таки, часть трейдеров поступает в настоящем себе во вред, и на чем тогда основана их вера в светлое будущее и в свои прогностические способности?

Очевидно, на светлом прошлом. И это первое объяснение. Если определенные их действия в прошлом или же приобретенные на курсах о легкой жизни убеждения привели нежданно-негаданно к светлому настоящему, то почему бы не повторить те же действия или не применить заученные мантры в настоящем, чтобы получить светлое будущее?

Второе объяснение связано с огромной ролью случайности в ценовой динамике, к которой я отношу и манипуляции со стороны крупных игроков. Трейдеры недооценивают роль случайности при нарушении баланса спроса и предложения, как в чистом виде, так и в виде умышленных действий искушенных в этом деле их противников в лице крупных игроков.

### *Будущее детерминировано*



Чисто теоретически, если исключить божий промысел и оккультизм, будущее детерминировано. Если бы существовал такой суперкомпьютер вкупе с компенсатором Гейзенберга (некое устройство из фантастического сериала Star Trek, нивелирующее принцип неопределенности, согласно которому невозможно одновременно точно определить скорость и координату квантовой частицы), который мог рассчитать движение всех элементарных частиц во вселенной в их взаимодействии друг с другом и с силовыми полями, то он мог бы предсказывать будущее.

Моделью такого предвидения является игра в бильярд. Чтобы загнать сложный шар в лунку, надо представить себе все его взаимодействия с другими шарами на столе и с бортами стола. Мастера бильярда могут просчитать наперед и воспроизвести три или четыре (а то и больше) таких взаимодействия. Более того, они во время удара заботятся о том, чтобы в процессе достижения собственной цели, сопернику, после их неудачного удара, досталась сложная расстановка шаров. Тем самым они не только предвидят будущее, но и формируют его.

Однако стоит игроку чуть-чуть ошибиться с углом или силой удара, как весь его расчет оказывается неверным. Цепная реакция приводит к тому, что шар в лунку не попадает, и партия может быть проиграна. Вот эта вот nano ошибка показывает, какую огромную роль в, казалось бы, детерминированных процессах играет случайность. Мы еще вернемся к роли случайности и к талейбскому «Черному лебедю» во второй части книги.

### *Разочарование будущим*

Но вот ставки сделаны и будущее наступило. И, оказалось, совсем не такое, как вы его себе представляли. Вы купили инструмент, а он подешевел, причем, резко. Теперь вы, вероятно, кусаете крокодиловы локти ☹ и жалеете о том, что не существует машины времени, ведь тогда бы вы, вернувшись в прошлое, поступили с точностью до наоборот.

И, о чудо, вы вернулись в прошлое. Ну, не буквально, а в том смысле, что цена инструмента вернулась туда, где вы приняли неверное решение о покупке. Теперь, после того как вы «заглянули» в будущее, готовы ли вы сделать все, чтобы оно не повторилось?

Уверен, что да. Вы, наверно, теперь продадите инструмент, да еще и вложите остаток капитала на торговом счете в продажу.

И, о ужас, будущее, которое вы видели так явно, не наступило, а инструмент ракетой взвился ввысь. Как вы понимаете, вы сами же и изменили будущее - только тем, что заглянули в него совсем не надолго.

Или, все-таки, можно дать такому поведению инструмента, а la fantasy, другие объяснения? В таком мистическом объяснении есть и доля мистики, и доля логики. Во всем этом мы будем разбираться, отделяя одно от другого. Но скажу сразу. Вами, мягко выражаясь, воспользовались, и, возможно, повторно. Кто? Пресловутые «они».

Если эта история про вас, значит, вы, вероятно, оказались в плену так называемых когнитивных искажений и просто оказались материалом для формирования будущего.

Во второй части книги мы очень подробно разберем, каким образом трейдеры становятся материалом для формирования будущего, и я расскажу о том, как перестать быть пушечным мясом и как, собственно, перестать быть частью рыбьей стаи и уйти из группы хронических неудачников из группы номер три и начинать перебираться в элиту группы номер два (Раздел «В какую игру мы играем»).

Здесь же я просто обозначу, каким путем мы пойдем. Ниже вы прочтете про принцип торговли на ожиданиях, в качестве иллюстраций к которому выступают знаменитая метафора конкурса красоты от Джона Кейнса и менее известная))) моя собственная метафора.

### *Торговля на ожиданиях*

Во время торговли участники рынка находятся уже не в реальности. Их взоры направлены в будущее, которое им видится ясным с вероятностью, превышающей 50%.

Наверно, самый простой способ представить себе будущее и действовать в соответствии с этим представлением, это экстраполировать прямой участок цены на графике. Цена подросла – продлеваем мысленно отрезок роста и покупаем актив, мечтая о том, что он и дальше продолжит рост.

Чуть более изощренный способ (из разряда самых простых) заключается в проведении медианы через волновую структуру с определенной направленностью.

Другие способы «увидеть» будущее связаны с всевозможными так называемыми *торговыми сигналами* (коих мы знаем великое множество), вроде пересечения скользящих средних, приближения к линиям поддержки/сопротивления, свечных комбинаций и т.д. Именно в такие моменты трейдерам «открываются глаза» на будущее, и они принимают решение о входе в позицию.

Решение вопроса, как перестать быть пушечным мясом, казалось бы, лежит на поверхности - не реагировать ни на какие популярные торговые сигналы и не воображать себе, что вы знаете будущее. Но вам это трудно сделать, хотя бы потому, что других способов вы не знаете и даже представить не можете. Да и откуда им взяться, если все, начиная с великого Кейнса, твердят о торговле на ожиданиях, о покупке слухов и продаже фактов и т.п. А еще очень трудно удержаться от соблазна торговать по «качественным» сигналам, ведь они иногда так замечательно работают.

А тогда как быть? Если одной фразой, то

**МЫ БУДЕМ ДУМАТЬ И РАССУЖДАТЬ И, ПРЕЖДЕ ВСЕГО,  
ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОПЫТОК УЧАСТНИКОВ РЫНКА  
ЗАГЛЯДЫВАТЬ В БУДУЩЕЕ.**

Я знаю, что понятнее не стало, но придет время, и вы поймете, что это значит, как это делать и на чем должна основываться ваша и моя уверенность.

### *Когнитивные искажения*

Систематические ошибки в мышлении или шаблонные отклонения и есть общее определение когнитивных искажений. (А также причина многих неудач в биржевой практике).

Вообще-то, мне не очень нравится умничать и ломать себе язык, а читателю мозг. У меня есть в коллекции электронных книг по биржевому делу экземпляры, которые я после прочтения поместил в папку с названием «Смешные». В начале такой книги описывается много разных научных гипотез, употребляются всякие труднопроизносимые термины, приводятся куча сложных математических формул, а вторая часть сводится к обычному описанию своего торгового опыта, который эти научные выкладки якобы должны поддерживать, и ни одна формула, естественно, не применяется, и вообще никакой связи теории с практикой не прослеживается. Особенно меня «радует» наблюдать, как резко меняется стилистика письма, и допускаются самые обычные грамматические ошибки, когда автор переходит с Paste и Ctrl V на собственное изложение. Я не буду называть авторов. Думаю, они и их читатели, а так же их «ученики», сами поймут о ком речь.

Поэтому, где могу, я буду пользоваться более простым языком, тем более что когда я вынашивал свою идеологию, я и слов то таких не знал. Потом уже из умных книг я узнавал, как по научному называется то, до чего я доходил своей «крестьянской» головой на похоронах и свадьбах. А еще тем более, что государственной думой РФ готовится закон о неоправданном применении иностранных слов, с карательными мерами))).

Короче говоря, ВСЕ НЕ ТАК, КАК КАЖЕТСЯ, как говорилось в книге «Алиса в стране чудес». Мы привыкли мыслить шаблонно, и в этом ничего плохого нет. До поры до времени. Весь наш опыт говорит о том, что ранней весной сосульки падают на голову, и нам нет смысла в этом еще раз убеждаться, рискуя своей головой. Мы также знаем, что если хлебнуть плавиковой кислоты, то здоровья нам это тоже не прибавит.

Другими словами, шаблонное мышление помогает человеку в обычном мире выживать и быть здоровым, быстро реагируя на стандартные ситуации.

Да и сама наша речь состоит из клише, которые мы извлекаем в нужной ситуации, иначе, например, на прогноз погоды по телевизору уходило бы не 5 мин, а час или два, если бы диктор тщательно обдумывал каждое слово. Фразу «местами облачно, с прояснениями» диктор выпаливает не задумываясь, потому что повторял ее уже сотни раз.

На бирже шаблонное мышление может стоить вам вашего состояния. А в жизни самые невинные последствия такого мышления это комичные ситуации, об одной из которых я вам сейчас расскажу.

Сядьте поудобней в кресле, расслабьтесь и забудьте на время о бирже.

*Das ist ein Nachthemd”*

Итак, моя жена, Сабина, – немка, т.е., самая что ни на есть арийка. У нее есть подруга Диана, проживающая в Берлине. Они познакомились по поводу того, что их младшие дочери вместе ходили в известную во всем мире балетную школу «Palucca

Schule», расположенную в Дрездене, откуда Сабина и родом. Они, таким образом, с давних пор поддерживают теплые отношения. Диана часто приезжает в Дрезден и останавливается у нас, а мы, в свою очередь, когда ездим в Берлин или через Берлин, при необходимости, ночуем у Дианы. Дианин муж, Лютц, – известный немецкий музыкальный продюсер, поэтому он все время разъезжает по гастролям. От того их небольшая 4-х комнатная квартира почти всегда свободна.

Дианина покойная бабушка воспитывалась при дворе императора Германии Вильгельма II, в аналоге института благородных девиц царской России. И когда Диана была совсем юная, бабушка обучала ее всяким придворным премудростям и этикету. Сама квартира Дианы представляет собой произведение искусства, где продумана каждая мелочь и выдержана цветовая гамма. Вся квартира уставлена какими-то вазонами, подсвечниками, бесчисленными цветами, но все со вкусом.

Отдельно надо рассказать, как Диана готовит. Когда зовут к столу, то он безупречно сервирован. Если на столе масло, то оно не в виде бесформенного куска, а в виде маленьких розочек, салфетки не просто лежат, а стоят в виде факела, прижатого к столу столовыми приборами, салаты разложены на красивом блюде тоже в виде каких то узоров. Но больше всего меня всегда поражало то, что уже с 6 утра, когда я обычно просыпался и заглядывал в кухню, Диана была уже на посту, при этом в красивом черном вечернем платье, причесанная и накрашенная. И меня несколько лет мучил вопрос, почему такое происходит, хотя интуитивно я понимал, что это не иначе, как дань семейной традиции и воспитанию, и весьма подходит всему квартирному антуражу и сервировке стола.

И вот однажды я все-таки задал Сабине мучавший меня годами вопрос по поводу вечернего платья, на который она мне ответила: “Das ist ein Nachthemd” («Это ночнушка»).

В Википедии вы найдете длиннющий список когнитивных искажений, многие из которых могли бы стать причиной биржевых неудач огромного числа трейдеров. Среди них: отрицание потери, иллюзия контроля, отрицание вероятности, иллюзия корреляции и прочее и прочее. Ну и, конечно же, всем известный стадный инстинкт, о котором я уже писал и еще буду писать далее.

Вообще, просматривая этот список, можно подумать, что он специально создавался для описания психологических состояний участников рынков.

Вышеописанная ситуация, в которой вы оказались, «перемещаясь» из будущего в прошлое и обратно, в основе своей имела, среди прочих когнитивных искажений, именно стадный инстинкт или, как его еще называют в этом же списке искажений, эффект присоединения к большинству.

Последствия этого эффекта выражаются в том, что вы покупаете, когда инструмент растет, то есть когда все покупают, и продаете, когда он падает, то есть, когда все продают. И не важно, как вы это делаете - то ли «вскакиваете» в развивающийся импульс, то ли ждете отката для входа в позицию, как это делают элитные рыбки (глава «Трейдинг как игра и игра как профессия» и ее раздел «В какую игру мы играем»).

Причем, вас трудно в этом винить. В замечательной книге Майкла Ковела «Биржевая торговля по трендам» есть одна мысль, только ради одной которой стоит прочесть эту книгу (хотя про это же пишут и ряд других авторов):

*Рынки постоянно меняются, и единственное что в них постоянно, это изменчивость. Изменчивость порождает неопределенность, а неопределенность порождает тренды.*

Когда я привел эту мысль на одном из форумов по биржевой торговле, то получил в ответ такое вот негодующее сообщение:

*«Неверно! (вы повторяете чужие мысли, не задумываясь о смысле) - Тренды порождает как раз определенность. Если участники уверены в движении (в росте (снижении) стоимости актива) - значит, они вливаются в него и усиливают тренд.*

*Если участники не уверены - происходит болтание вниз-вверх, и флэт. Что сейчас происходит по большому счету на форексе, последние 4 года (имеется в виду тренд на W и M), или на золоте последний почти год.»*

Я, разумеется, кинулся на защиту М. Ковела))))):

*«Конечно же, с первого взгляда не понятно как неопределенность связать с трендами. И, конечно же, я над этим тоже сначала задумался, прежде чем цитировать. И тут камень в огород ФА. В наше время существует слишком много факторов, способных влиять на финансовые рынки. Помимо экономических показателей и индексов, прибавляются политические, завязанные на интересы отдельных государств и даже групп людей. В этих условиях у участников финансовых рынков не остается выбора, иначе как следовать за доминирующей тенденцией. Вместо того чтобы пытаться прогнозировать, подавляющее большинство реагирует на изменения, усиливая тем самым тенденцию. А флет, между прочим, это тоже тенденция. Под названием "боковой тренд"».*

Эти дебаты состоялись года четыре назад, но мне трудно что-либо добавить к своему комментарию, разве только то, что я писал ранее о фундаментальном анализе (начало этой главы). И, может быть, еще вот что. Автор «изобличения» сам не задумался над смыслом написанного им.

Вспомним тот факт, что у любой сделки есть две стороны – один покупает, другой продает. Тогда получается, что когда «участники уверены в движении ... и ...они вливаются в него и усиливают тренд», то им просто необходимо растущее количество участников-контрагентов для удовлетворения их спроса/предложения, получить которых можно не иначе как через их уверенность в противоположном направлении. А значит, у таких участников своя «определенность». А если у двух сторон своя правда, и, значит, разная «определенность», то это и есть ковелевская неопределенность. Более того, как я покажу дальше, именно неопределенность является одновременно причиной и необходимым условием устойчивого тренда, а также одной из главных причин волнового характера финансовых рынков.

О трендах, внутренних причинах их образования и свойствах я еще буду подробно писать позже, так как эта тема, безусловно, заслуживает отдельного внимания и исключительно важна для прогнозирования движений. Я изложу свое понимание тренда и покажу, что оно объективнее, чем общепринятые определения (даже самые близкие по сути), отражает суть тенденций.

## *Конкурс красоты. Наблюдение за наблюдающим.*

Известный экономист Джон Мейнард Кейнс был еще и успешным, но относительно малоизвестным биржевым игроком. И ему принадлежит знаменитая метафора, сравнивающая биржевую деятельность с конкурсом красоты. Во многих книгах по трейдингу эта метафора приводится в качестве примера, иллюстрирующего принцип торговли на ожиданиях участников рынка, и я не могу удержаться, чтобы тоже рассказать о ней, а еще поделиться своей собственной метафорой, может быть, менее понятной большинству читателей, но, по-моему, хорошо отражающей суть этого принципа.

Кейнс сравнивал фондовый рынок с конкурсами красоты, проводимыми американскими газетами, которые печатали 100 женских фотографий и предлагали за вознаграждение выбрать из всех участниц 5 наиболее красивых. Победителем и обладателем ценного приза в таком конкурсе оценщиков становился тот, чье мнение максимально совпадало с мнением других оценщиков.

Первым инстинктивным желанием оценивающего было бы действительно выбрать самых красивых женщин со своей точки зрения. Но, подумав немного, оценщик, особенно если он не совсем доверяет своему вкусу (А у меня есть такой друг, выбор которого очередной женщины в качестве партнера по жизни меня за много лет всякий раз удивлял. И не только меня. Но в этом то, как раз, и суть), задумается над тем, каковы все-таки шансы попасть в пятерку самых красивых у тех конкурсанток, которых он выбрал бы исходя из своего вкуса.

И тут он начинает оценивать женщин уже с точки зрения стандартов красоты, так как это, очевидно, увеличит его шансы получить приз. Но в этой же ситуации оказываются и другие оценщики. И тогда задача для нашего оценщика переходит на уровень, где выбор самых красивых конкурсанток будет зависеть от его взгляда на мнение большинства оценщиков о стандартах красоты.

Получается, что объектом исследования является уже не сами конкурсантки, и не стандарты красоты, а толпа оценщиков, делающих свой выбор на основе предполагаемых стандартов красоты. А шанс получить приз тесно связан с умением проникнуть в головы и души этой толпы.

Есть такой бородатый анекдот в тему:  
Расценки на услуги в публичном доме.

1. Половой акт – 10 долларов
2. Наблюдение за половым актом – 50 долларов
3. Наблюдение за наблюдающим – 100 долларов

Анекдот на этом заканчивается, но, как вы понимаете, ценник можно было бы удлинять до бесконечности. И Кейнс об этом тоже говорит: «И есть те, кто, как я думаю, практикуют и на четвертом, и на пятом, и на более высоких уровнях». Разумеется, речь не о половых актах))).

*Фармазон на мизере*

За долго до того, как я впервые услышал о Джоне Кейнсе и о биржевой торговле, я сталкивался с подобной дилеммой во время игры в преферанс. Преферансисты поймут, о чем речь, сразу, а для остальных я сделаю маленький экскурс в игру. Получится снова немного нудно, как в рассказе о покере в казино. I am sorry.

Преферанс это карточная игра с основным элементом в виде взятки. В колоде 32 карты от семерки до туза каждой масти. Каждый игрок при раздаче получает по десять карт и две кладутся в так называемый «прикуп», за который игроки потом торгуются.

Взяткой называется забираяние карт соперников в процессе игры, если очередная твоя карта при розыгрыше оказалась старше карт двух других игроков. Чем больше взятка берешь, тем лучше.

Но есть в преферансе и игра наоборот (так называемые «Распасы») - это когда не надо брать взятку, и чем меньше берешь, тем лучше. И, наконец, есть игра под названием «Мизер», где надо не взять ни одной взятки. Если это удастся (а это во многом зависит от карточного расклада), то награда очень высока, но и наказание за каждую взятку тоже очень велико.

Чтобы сыграть мизер, нужно чтобы в имеющихся у игрока картах не было так называемых «ловленных комбинаций». Т.е. такого сочетания карт, когда на каждый ход соперника он мог бы положить карту меньшего достоинства, и, тем самым, отдать взятку. Например, семь-девять-валет является неловленной комбинацией, так как семерка является самой младшей картой, на восьмерку соперника ты можешь положить семерку, на его десятку – девятку и т.д. А, например, комбинация семь-десять-валет при определенных условиях уже ловленная, потому что на руках у соперников находятся восьмерка и девятка, два хода подряд которыми заставят игрока взять взятку.

Часто игроки идут на повышенный риск и заказывают игру мизер, не имея на руках беспроигрышной комбинации, в надежде на прикуп. И мы рассмотрим, как раз, случай, когда надежда игрока на прикуп не оправдалась.

Пусть в результате раздачи и после прикупа (но до его сноса) у игрока образовались две ловленные комбинации в двух разных мастях (при этом, соответственно, имеются две неловленные масти): например, имеем в пиках валета и даму и комбинацию семь-туз в бубях.

Надо отметить, что при игре мизер два игрока играют вместе против того, кто заказал мизер, причем открытыми картами. Однако игрок с мизером свои карты не показывает. Задача этих двух игроков дать ему как можно больше взятки. Для этого они планируют игру вплоть до последнего хода, но их планы осложняются, во-первых, незнанием двух снесенных карт и, во-вторых, возможной нестандартной игрой мизерующего, о которой мы сейчас и поговорим.

Чтобы дать взять мизерующему с плохими картами как можно больше взятки, нужно сначала забрать у него все неловленные карты, а затем, последним ходом, пойти в ловленную масть так, чтобы он забрал все остальные взятки. Такая ситуация называется на преферансном сленге «паровоз», и очень сильно бьет по карману мизерующего. Поэтому мизерующий обычно забирает «причитающиеся» ему взятки (за счет ловленных мастей) а затем ходит картами из неловленных мастей, чтобы отдать остальные взятки соперникам. В данном случае, поэтому, он снес бы валета с дамой и оставил бубновые семь-туз. Тогда, при ходе соперников в бубну, он забрал бы тузом их

первый ход и следующим ходом семеркой отдал бы все остальные взятки, получив в итоге лишь одну взятку в этой игре.

Некоторые игроки, однако, предпочитают пойти на повышенный риск (связанный с получением большого количества взяток) с расчетом обмануть или «просчитать» соперников. Такая ситуация называется «пойти на фармазон». Фармазон, на воровском жаргоне означает «мошенник, занимающийся сбытом фальшивых драгоценностей». А фармазонить в преферансе, соответственно, значит обманывать, вводить в заблуждение.

Как может мизерующий фармазонить?

1. Сносит пиковые валета и даму, оставляя на руках бубновые семь и туз. При ходе соперников в бубну, сразу кладет семерку, делая вид, что туза у него нет. Такой прием прекрасно работает, когда твои соперники новички и все принимают за чистую монету, т.е. находятся в плену тех самых когнитивных искажений: «раз он положил семерку, значит, туза нет, и следующий ход мы делаем в пику».

На пику фармазонщик благополучно сносит своего туза и выигрывает за раздачу 130 или 150 вистов (в зависимости от числа играющих).

2. Если перед фармазонщиком более искушенные игроки, которые сталкивались ранее с подобным обманом, то он может снести даму пик с тузом бубей, чтобы соперники подумали после хода в бубну, что их пытаются обмануть простым приемом, и сделали следующий ход в бубну, на который он благополучно сносит валета пик и опять выигрывает 130 или 150 вистов.

3. Если перед фармазонщиком опытные игроки, знающие про оба вышеописанных приема, то он может снести пиковые валета и даму, оставляя на руках бубновые семь и туз, рассуждая следующим образом: «они знают, что я заставляю их подумать, что хочу их обмануть не самым простым приемом (как в случае 1), а более продвинутым (как в случае 2), и, значит, ходить в бубну они не будут».

Чтобы заставить соперников сделать неправильный ход, фармазонщик должен быть очень и очень тонким психологом. Он должен не только оценить уровень каждого из игроков, но и, поскольку в этой игре против него играют два или три соперника объединившись, попытаться еще оценить, кто из них доминирует в группе, и будет, скорее всего, принимать окончательное решение. Обратите также внимание, что результат в случае 1 совпадает с результатом 3, то есть соперники не должны пойти в бубну, что делает психологическую ошибку со стороны фармазонщика еще более критичной.

А теперь давайте сравним метафору Кейнса с моей метафорой. Если у Кейнса размышления оценщика сужают группу участниц, из которых предстоит сделать выбор, то в моем случае игроку предстоит принять то единственное решение, которое отделяет победу от поражения – совсем как на бирже: продать или купить. Трейдер должен правильно оценить, кто в данный момент на рынке – неопытные икринки, элитные рыбки или хищники, и, зная их повадки, сделать единственно правильный выбор.



Даже те, кто академий не заканчивали, должны помнить со школы эту задачку по динамике.

Лежит брусок на наклонной плоскости, как на рисунке 18. При каких параметрах он покатится вниз?

Для решения этой задачи надо рассмотреть все силы, действующие на брусок.

Это: сила тяжести (пропорциональная его массе), ее нормальная и тангенциальная составляющие (которые мы знаем через угол наклона поверхности к горизонту), Сила давления на опору, равная нормальной составляющей, сила реакции опоры, равная по модулю нормальной составляющей, сила трения покоя, равная по модулю тангенциальной составляющей силы тяжести в состоянии покоя. Так как брусок не движется перпендикулярно плоскости, на которой он лежит, значит, эти силы уравновешены, и мы их игнорируем. А вот тангенциальная составляющая силы тяжести в момент начала скольжения по плоскости становится больше или равной силе трения покоя. Происходит это при определенном угле наклона плоскости скольжения, и вот это неравенство, включающее эти силы и предстоит решить. Дальше – простая математика с тригонометрией.

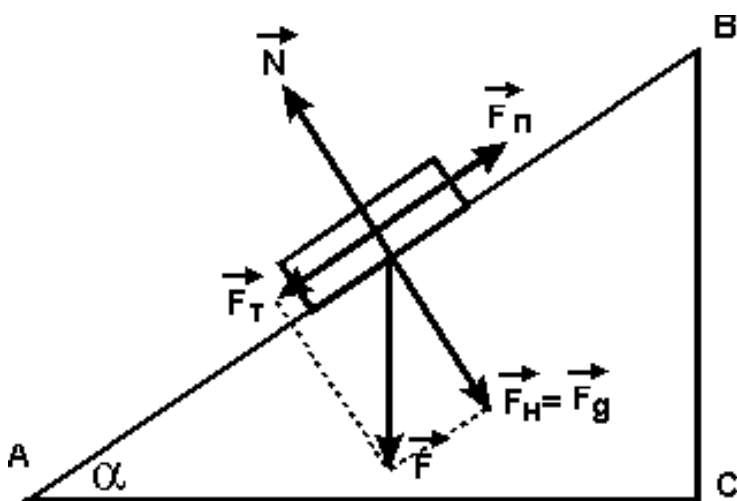


Рис. 18 Совокупность сил, действующих на предмет на наклонной плоскости из задачи по динамике.

Через расклад сил и через поиск равнодействующей силы решаются все задачи по механике. И, мне так думается, по трейдингу тоже. Это если рассматривать рынок, так сказать, в чистом виде, в отсутствии манипуляций.

Для ответа на вопрос о направлении цены в данный момент времени и в данной точке графика, надо точно так же рассматривать все действующие на нее силы. В этом случае «все силы» это две силы – быки и медведи, и все их многообразие, которое нам предстоит рассмотреть.

Но прежде чем начать рассматривать силы, действующие на рынке, должен напомнить вам одно обстоятельство. На рынке можно делать всего две вещи: Открыть позицию и закрыть позицию (можно, конечно, еще и ничего не делать, а грызть семечки или ногти). При этом рынок не знает, что именно вы делаете, ибо мгновенный эффект производимый открытием свежей позиции ничем не отличается от эффекта, производимого закрытием старой, противоположной позиции. И в этом смысле не совсем корректно называть, например, быками, тех, кто закрывает короткие позиции — они то, как раз, и есть настоящие медведи, так как играли до закрытия позиции на понижение. Но с точки зрения эффекта, производимого закрытием шортов, они действительно переходят в лагерь быков.

Рынок не знает, открывает трейдер позицию или закрывает, но это должны знать вы, потому что стратегические последствия у этих двух действий, как я покажу позже, совершенно разные.

### *Рыночные силы*

Вот мы и приступаем к изучению движущих сил рынка, упомянув в этом разделе и вопрос мотивации игроков при входе в сделку. Силы игроков, надо понимать, это не силы в физическом смысле слова. Мы не можем знать, как сделка конкретного трейдера повлияет на ценовую динамику на данном участке графика, потому что не знаем размер сделки каждого конкретного трейдера.

Так что, здесь слово «силы» используется нами как синоним слова «ордера». Таким образом, если мы говорим «сила направлена вверх», то имеем в виду, что на данном участке сосредоточенно много ордеров на покупку.

Составляющие силы быков:

#### 1. Собственно быки

Это играющие на повышение трейдеры, входящие в сделку одним из четырех способов:

##### **Способ первый.**

Вход осуществляется на развивающемся импульсе, путем открытия позиции в сторону растущей цены, что говорится, на ходу. Мы сейчас не будем критиковать или как-то по-другому комментировать такие входы, хотя тут есть о чем поговорить. Мы просто констатируем факты наличия трейдеров, торгующих именно так, и они зовутся моментум-трейдеры.

##### **Способ второй.**

Вход осуществляется на существенной коррекции импульса.

Если ничего не мешает импульсу корректироваться, то такие трейдеры дожидаются моментов, когда отношение возможной прибыли к возможному убытку становится 2:1 и выше. При этом критерием ограничения убытков и прибылей, как правило, являются локальные экстремумы (пока тоже без комментариев).

Это - большая группа трейдеров, представляющих, соответственно, большую силу. Понятно, что эта сила резко, почти мгновенно, убывает при удалении от упомянутых точек входа, предоставляя возможность двигать цену вверх моментум-трейдерам быкам, в чем им помогают некоторые категории медведей (о которых речь ниже).

### **Способ третий.**

Вход осуществляется на пробитии локального экстремума, в данном случае — максимума. Назовем таких трейдеров «пробойщики».

### **Способ четвертый**

Вход осуществляется при формировании ценой диапазона, от его нижней границы, в независимости от того, где он сформировался.

Конечно, вы скажете, что огромное количество игроков принимает решение о входе в позицию, используя те самые «торговые сигналы», типа скользящих средних, а также массу индикаторов на их основе. То есть, вы намекаете на то, что есть еще туча способов войти в позицию.

Я должен с вами отчасти согласиться, но дело вот в чем: как я уже писал, при построении индикаторов трейдеры очень фривольно обходятся с их параметрами, начиная с периода (если брать, к примеру, мувинг) и смещения, и кончая, утрированно говоря, толщиной линии. Это приводит к тому, что входы в позицию осуществляются в пределах весьма больших диапазонов, то есть, они размыты по графику, и не представляют для нас интереса. У одного трейдера, например, цена уже пересекла короткопериодный мувинг, а другого еще нет, так как его период больше. Или у одного спекулянта цена по стохастике уже в зоне «перекупленности», а у другого еще не дошла и до середины, ввиду разности настроек, и т.д.

Нас же будут интересовать места группового безумия (шутка), то есть места на графике с концентрированным объемом, от которых, как я расскажу позже, есть польза.

А пока закончим описание бычьих сил и их носителей.

К остальным бычьим силам относятся медведи «наоборот»:

## **2. Медведи, фиксирующие прибыль**

Это трейдеры с открытой короткой позицией, цели которых выполнены. Они фиксируют прибыль, не дожидаясь торговых сигналов. Их ордера направлены в бычью сторону, потому и добавляют сил быкам.

Цели у разных групп медведей разные. Большая часть фиксинга происходит при возвращении к экстремуму, от которого стартовал импульс вверх и не зависит от конкретных цифр. Вторая большая группа фиксирует прибыль при достижении ценой конкретных числовых значений, среди которых популярны 50 и 100 пп (если говорить о валютном и некоторых других рынках), и связано это, в первую очередь, со средней дневной волатильностью (если говорить о внутридневной торговле).

### 3. Медведи, защищающие прибыль

Это трейдеры с открытой короткой позицией, находящиеся в плюсе, которые фиксируют прибыль независимо от финансового результата в силу меняющейся рыночной обстановки (разворотные сигналы, резкое ценовое движение навстречу - в общем, любые проявления "враждебности" быков). Их ордера направлены в бычью сторону, потому и добавляют сил быкам.

«Медведи-защитники» могут фиксировать позиции также и в безубытке (плюс один-два пп). Они из категории тех, кто рассчитывает "выбрать" весь тренд, отправив цену в свободное плавание после достижения уровня б/у. Проявление этого явления можно встретить в виде резкого короткого импульса (как бы примагничивания) в сторону исходной точки (медвежьего экстремума) с расстояния в несколько пп.

### 4. Медведи, ограничивающие убытки

Это трейдеры с открытой короткой позицией, выходящие из сделки по стоп-лоссу. Если они сами этого не делают, то о них может «позаботиться» их брокер. В таком случае они выйдут из сделки по маржин-колу, а точнее, по стоп-ауту.

Их ордера направлены в бычью сторону, потому и добавляют сил быкам. Поскольку их входы в сделку распределены по всей длине медвежьего импульса (по аналогии с моментум-трейдерами быками), то также по всей длине расположены и соответствующие стоп-приказы. Самые последние стоп-приказы расположены за основанием медвежьего импульса у трейдеров, до конца верящих в победу медвежьего движения)). Их ордера помещают их в лагерь быков-пробойщиков.

### 5. Раскаившиеся медведи, занимающие противоположные позиции

Они не просто ограничивают убытки и выжидают развития событий, но и переворачиваются, то есть открывают позиции в сторону роста, причем иногда увеличенными лотами, тем самым сильно перевешивая баланс в сторону быков.

Составляющие силы медведей: для медвежьих сил - все зеркально.

## Где деньги?

У нас с моей женой Сабиной есть хобби – во время прогулки по городу мы собираем монеты, оброненные другими людьми. В богатой Германии валяющуюся на улице монету любого достоинства найти можно очень редко. Там людям не зазорно нагнуться и поднять двухцентовик. В бедной же России считается стыдным нагнуться при всех за десятикопеечную монетой, поэтому деньги у нас валяются буквально под ногами повсюду.

Пару дней назад расплачиваюсь в кассе «Магнита» за продукты и вижу лежащую на полу 10 копеечную монету – уже за кассой, у двухэтажных полок, где покупатели могут переложить продукты из корзины в сумку. «Ну, - думаю, - моя». Пока стоял и ждал

сдачу, подошла уборщица магазина. Надо было видеть, какую она проявила изобретательность, чтобы поднять эту злосчастную монету (ведь на нее же смотрят все покупатели у кассы). Она стала с остервенением тереть нижнюю из полок тряпкой, постепенно подбираясь к десятильнику, пока, наконец, не подобрала его «незаметно» легким движением руки. Уж, казалось бы, чего ей то стыдиться с ее зарплатой 160 долларов в месяц? Вот такая се ля ви.

Так вот, когда мы с Сабиной находимся в России, мы развлекаемся тем, что подбираем всю мелочь по дороге. И даже устраиваем состязание, кто больше найдет денег. Как победить в таком состязании? Возвращаю вас к разделу «Казино и игра с преимуществом»

Оброненные монеты можно найти, в принципе, где угодно, но надо знать что-то такое, что даст тебе преимущество перед конкурентом – в данном случае, мне перед Сабиной. Давайте рассуждать вместе. Во-первых, деньги роняют часто там, где их вынимают из кошельков или карманов. Значит, это территории вокруг торговых палаток и ларьков, если мы говорим об улице. Если даже человек и поднимает уроненную и не далеко откатившуюся монету, то монету, закатившуюся под ларек, он искать и поднимать, почти наверняка, не станет. И в этом вы можете убедиться, заглянув под любой уличный прилавок. Еще, в качестве похожего примера, можно привести территорию вокруг водителя автобуса, принимающего наличные деньги за проезд. Там уже все просто усеяно деньгами. Разумеется, эти деньги мы с Сабиной не трогаем, ведь это его зарплата))).

Где еще могут оказаться уроненные монеты? Там, где есть условия для выпадения денег из карманов – часто такая ситуация возникает тогда, когда человек сидит, ведь в это время карман находится параллельно или, даже, под небольшим острым углом к земле. Значит это всевозможные лавки и скамейки в общественных местах, а также парковки автомобилей, как временные, так и постоянные, ибо человек выходит из машины после того, как долгое время находился в положении когда колени выше пятой точки.

Особенно хорош улов рано утром, до того, как по лавкам прошелся дворник или бомж. Уроненные накануне вечером монеты, особенно в темноте, часто остаются незамеченными и лежат там все темное время суток. Это мои излюбленные места. Я всегда гляжу под лавки.

Что еще неплохо бы понимать для получения преимущества, это то, что если монета выпала у человека в результате того, что он что-то вынимал из кармана, то существует большая вероятность того, что эта монета не одинока, и надо еще посмотреть вокруг. И этот прием тоже часто срабатывает.

Из экзотических мест, в которых валяются монеты, можно отметить проезжую часть. Несмотря на то, что деньги там роняются не часто, зато и поднимаются исключительно редко, ибо народ обычно озабочен тем, как быстрее и безопаснее перейти дорогу. Чтобы поднять монету на дороге, нужно проявлять известную сноровку. И, кстати, есть такая поговорка на Уолл-Стрит: «подбирать пяточки перед асфальтовым катком», но там она используется для обозначения принятия неоправданного риска.

Давайте обобщим наши рассуждения. Итак, «заработать» деньги можно там, где они чаще извлекаются на свет по разным причинам, кроме того, больше их в местах, где их

не видно, а также там, где собирать их опасно. Очевидно, что больше всего денег в местах, сочетающих в себе все эти факторы.

Кроме того, когда идешь по улице, мало просто смотреть себе под ноги. Больше шансов заметить монету, когда сканируешь глазами широкий участок пути (отметим, забегая вперед, что на рынке это будет означать исследование самых разных тайм-фреймов).

Но все это не означает, что вы завтра, выйдя на улицу, станете под каждой лавкой находить горсти монет и даже начнете подумывать об увольнении с основной работы (новая то работа простая, да и на воздухе работать полезней, чем в помещении). Даже, если вы на этом сосредоточитесь, вы все равно, может статься, за несколько дней так и не найдете ни одной монеты. Речь о другом. Речь о том, что если вдруг перед вами встанет такая задача, то вы будете, обладая таким знанием, иметь конкурентное преимущество перед другими соискателями. Ваша задача – не выгрести ВСЮ мелочь с улиц города, а обойти в этой задаче конкурентов. Каждая найденная и поднятая вами монета это не найденная и не поднятая монета вашими соперниками. И кстати, на этом примере можно прочувствовать, насколько остра конкуренция в финансовых играх, к которым, напоминая, относится трейдинг.

Вспомните эти умозаключения, когда мы будем рассуждать о том, где деньги на финансовом рынке. Чтобы выигрывать на бирже, нужно, во-первых, знать, где могут «лежать» деньги и, во-вторых, быстрее конкурентов «нагибаться» за ними, чтобы «поднять».

PS. Десять минут назад я вернулся с прогулки. По пути я нашел, все-таки, рублевую монету под лавкой на трамвайной остановке. Странно, что ее никто до меня не подобрал, ведь она была очень заметна. Наверно, подобрать ее людям помешал все тот же ложный стыд. Монета лежала у края лавки, граничащего со стеной, и мне пришлось сильно нагнуться и даже встать на одно колено, чтобы до нее дотянуться. Благо, на остановке никого не было))))).