

Содержание

К читателям	9
Предисловие ко второму русскому изданию	11
Введение	13
Биржевая игра: новый рубеж	13
Основа биржевой игры — психология	15
Препоны на вашем пути	18
Глава 1 Индивидуальная психология	23
1.1. Зачем играть на бирже?	23
1.2. Фантазия и реальность	24
1.3. Биржевые гуру	29
1.4. Саморазрушительность	35
1.5. Психология биржевой игры	39
1.6. Уроки биржевой игры, вынесенные из АА	41
1.7. Анонимные проигравшие	44
1.8. Победители и проигравшие	49
Глава 2 Психология биржевой толпы	54
2.1. Что такое цена?	54
2.2. Что такое биржа?	58
2.3. Биржевая среда	61
2.4. Биржевая толпа и вы	66
2.5. Психология тенденций	71
2.6. Управление или прогнозирование	75
Глава 3 Классический анализ графиков	79
3.1. Построение графиков	79
3.2. Поддержка и сопротивление	85
3.3. Тенденция и торговый коридор	90
3.4. Линии тренда	98
3.5. Разрывы	105
3.6. Графические модели	112
Глава 4 Компьютерный технический анализ	124
4.1. Компьютеры в биржевой игре	124
4.2. Скользящие средние	129

4.3.	Схождение-расхождение скользящих средних (MACD) и гистограмма MACD	136
4.4.	Система направленного движения	143
4.5.	Темп, скорость изменения и сглаженная скорость изменения.....	149
4.6.	Процентный диапазон Уильямса (Williams %R)	158
4.7.	Стохастический осциллятор	163
4.8.	Индекс относительной силы	169
Глава 5	Необходимые факторы	174
5.1.	Объем	174
5.2.	Индикаторы объема.....	179
5.3.	Открытый интерес	183
5.4.	Индекс Херрика.....	188
5.5.	Время	192
Глава 6	Индикаторы рынка акций	198
6.1.	Индекс новых максимумов – новых минимумов	198
6.2.	Индекс трейдеров и прочие индикаторы рынка акций	204
Глава 7	Психологические индикаторы	211
7.1.	Индикаторы соглашения	211
7.2.	Индикаторы вовлеченности (commitment indicators)	216
Глава 8	Новые индикаторы	220
8.1.	Биржевой рентген	220
8.2.	Индекс силы	226
Глава 9	Торговые системы	233
9.1.	Система «Тройной выбор»	233
9.2.	Параболическая система	241
9.3.	Система канала.....	245
Глава 10	Контроль над риском	251
10.1.	Эмоции и деньги	251
10.2.	Контроль над капиталом	254
10.3.	Выход из сделок	259
Глава 11	Трейдинг в России	265
11.1.	Индивидуальная психология.....	265
11.2.	Психология биржевой толпы.....	267
11.3.	Классический анализ графиков	269
11.4.	Компьютерный технический анализ	272
11.5.	Необходимые факторы	276
11.6.	Индикаторы рынка акций.....	278
11.7.	Психологические индикаторы.....	279
11.8.	Новые индикаторы	280
11.9.	Торговые системы	282
11.10.	Контроль над риском	285
	Послесловие	288
	Спасибо вам, друзья!	290

ЗАДАЧНИК

Предисловие.....	294
Как повысить свое мастерство в трейдинге	296
Часть I ЗАДАЧИ	297
Введение	298
Глава 1 Индивидуальная психология	302
Глава 2 Психология биржевой толпы	312
Глава 3 Классический анализ графиков	321
Глава 4 Компьютерный технический анализ.....	334
Глава 5 Необходимые факторы.....	349
Глава 6 Индикаторы рынка акций.....	360
Глава 7 Психологические индикаторы	366
Глава 8 Новые индикаторы	371
Глава 9 Торговые системы	378
Глава 10 Контроль над риском.....	388
Часть II ОТВЕТЫ И БАЛЛЫ ДЛЯ САМООЦЕНКИ	399
Введение	400
Глава 1 Индивидуальная психология	403
Глава 2 Психология биржевой толпы	410
Глава 3 Классический анализ графиков	416
Глава 4 Компьютерный технический анализ.....	423
Глава 5 Необходимые факторы.....	432
Глава 6 Индикаторы рынка акций.....	438
Глава 7 Психологические индикаторы	442
Глава 8 Новые индикаторы	445

Глава 9 Торговые системы	449
Глава 10 Контроль над риском.....	455
Послесловие	461
Памяти Игоря Самогаева.....	463
Литература	464
Предметный указатель	468
Об авторе	472

К читателям

Уважаемые читатели!

Представляем вашему вниманию мировой бестселлер Александра Элдера «Как играть и выигрывать на бирже», вышедший при поддержке компании ИнстаФорекс. Книга, посвященная психологии трейдинга, методам технического анализа и контролю над рисками, почти 20 лет помогает начинающим инвесторам по всему миру делать карьеру на финансовых рынках. Возможно, столь повышенный интерес к книге заключается в предложенной автором формуле успеха трейдинга, секрет которого — отнюдь не в методике, т. е. совершенном владении техническим и фундаментальным анализом, а в самом трейдере.

Компания ИнстаФорекс разделяет видение Александра Элдера и предлагает все необходимые условия для профессионального роста трейдеров — своих клиентов. Одним из основополагающих принципов работы брокера является создание и предоставление каждому из 500 000 своих клиентов инновационных сервисов и технических возможностей, которые обеспечивают комфортную и продуктивную работу на финансовых рынках.

Начинающему трейдеру, как отмечает Элдер, легко поддаться сиюминутному удовольствию от азартного интуитивного выставления ордеров. Именно поэтому ИнстаФорекс рекомендует начинать практиковаться в трейдинге с работы на демонстрационных счетах. Клиенты компании могут принимать участие в целой серии конкурсов на демо-счетах, нарабатывать навыки торговли с использованием разных стратегий и при этом выигрывать денежные призы на реальные торговые счета.

Вторая часть книги посвящена основным приемам и моделям технического анализа, которые необходимо иметь в арсенале любому трейдеру, вне зависимости от используемой стратегии и финансовых инструментов. Особенностью подачи данного материала Александром Элдером является его трактовка той или иной рыночной ситуации с точки зрения «психологии толпы», выработка «тактики игры» в сложившихся обстоятельствах и полезные сведения «на заметку».

Книга, в которой много примеров из жизни самого писателя, написана простым и понятным каждому языком. Ведь открытый диалог и живое общение — залог взаимопонимания и успешного сотрудничества. Именно поэтому

представители брокера всегда готовы предоставить консультацию по любым вопросам трейдинга онлайн — в офисе каждого из представительств, во время международных финансовых выставок с участием компании и международных конференций ИнстаФорекс.

В последних главах «Как играть и выигрывать на бирже» автор доказывает необходимость использования в торговле стратегии риск-менеджмента и приводит не утратившие актуальности правила, которыми трейдеры руководствуются с начала основания бирж.

Александр Элдер утверждает: «Цель преуспевающего трейдера — совершать самые лучшие сделки. Деньги — на втором месте. Вы удивлены? Тогда вспомните, как работают хорошие специалисты в других областях? Учителя, врачи, юристы, фермеры и т. д. Да, они хорошо зарабатывают, но не считают выручку в разгар работы. А если начнут считать, то пострадает качество работы».

Как метко замечает автор, даже после закрытия сделки ее нельзя считать завершённой, пока не проведен тщательный анализ принятых решений, которые привели либо к убыткам, либо к прибыли.

В конце книги вы найдете авторский задачник, состоящий из 10 тестов, которые помогут усвоить пройденный материал и проверить себя на внимательность. Искренне надеемся, что книга «Как играть и выигрывать на бирже» доктора Александра Элдера поможет вам понять психологию трейдинга и стать успешным участником финансовых рынков.

Контакты компании ИнстаФорекс

Центральный офис в Калининграде

Адрес: 236022, г. Калининград,
ул. Театральная, д. 30,
ТЦ «Европа», БЦ «Париж»,
4-й и 5-й этаж;
время работы: круглосуточно

Телефон: 8-800-2000-791
(звонок по России бесплатный);
+7(4012) 616-265
+7(4012) 774-572

E-mail: support@instaforex.com
Web-site: www.instaforex.com

Представительский офис в Москве

Адрес: 119019, г. Москва,
ул. Новый Арбат, д. 21,
БЦ «Обновление Арбата»,
10-й этаж, офис 1019–1022;
время работы:
07:00–18:00 (GMT 00)

Телефон: +7(495) 589-12-22
E-mail: info@moscow.instaforex.com
Web-site: www.instaforex.com/ru/moscow.php

Представительский офис в Санкт-Петербурге

Адрес: 199178, г. Санкт-Петербург,
17-я линия В.О., д. 22,
БЦ «Сенатор», 2-й этаж,
офис В211/4,
м. «Василеостровская»;

время работы: 10:00–19:00 (GMT 00)
Телефон: +7(812) 332-55-00
E-mail: info@spb.instaforex.com
Web-site: www.instaforex.com/ru/st-petersburg.php

Предисловие ко второму русскому изданию

Когда я бежал с советского парохода в Африке, то не думал не гадал, какие невиданные развороты мне предстоят. Я бежал, чтобы не оказаться в советской тюрьме за политику. На Западе у меня не было ни родни, ни знакомых, но было одно важное преимущество перед теми, кто приезжает сюда сегодня. Эмигранты жалуются на жизнь в новой стране, но при этом знают, что могут вернуться, — поехать в аэропорт и через девять часов быть в Шереметьево. У меня такого выхода не было, поскольку в СССР меня, как беглеца, ждал лагерь либо расстрел. Не имея ходу назад, я полностью вошел в американскую жизнь, язык и культуру новой страны.

В Нью-Йорке я продолжал заниматься психиатрией, преподавал в Колумбийском университете, а став играть на бирже, написал по-английски книгу *Trading for a Living*. Я писал ее для себя, вернее, для того зеленого новичка, полного энтузиазма, но не обремененного знаниями, каким был лет за пять до книги. Англоязычный оригинал *Trading for a Living* стал международным бестселлером. Обычный тираж биржевой книги в США — 5 тысяч экземпляров, а очень успешные книги достигают 20 тысяч. *Trading for a Living* достигла этого уровня на второй год и продолжает переиздаваться уже девять лет. Книга переведена на восемь языков, включая мой родной русский. Кто бы предсказал это, когда я бежал из Советского Союза! Сказка.

В 1996 году я впервые вернулся в Россию по приглашению банкиров, чтобы прочитать лекции по биржевой торговле в Москве. На них собрались сотни новичков, многие из которых вышли в профессионалы и работают на рынках по сей день. В первый приезд меня поселили в ведомственной гостинице. Она была окружена колючей проволокой, а у входа дежурили двое с автоматами. Количество автоматов на улицах — верный показатель качества жизни в стране (чем их больше, тем уровень ниже). Теперь останавливаюсь в Москве в нормальной квартире, заимел друзей и столько знакомых, что недавно меня узнали в парилке Сандуновской бани. Без галстука. Нормализация!

В 1996 году Москва была еще темной, у станций метро стояли шеренги обтрепанных людей, пытавшихся продать кто булку, кто селедку, кто носки. Поиск переводчиков и издателя был труден, а один из сотрудников компании,

которая собиралась спонсировать выпуск книги, пытался вымогать у меня деньги. Об этой коррупции я сообщил его высшему начальству, на чем спонсирование закончилось — начальник стоил подчиненного. Компании той больше нет, а книга процветает. «Честность — лучшая политика» — есть такая поговорка в Америке.

За последние годы я сдружился с владельцами издательства «Диаграмма», которое стало, по-моему, лучшим по биржевой литературе в России. Когда речь зашла о втором издании «Как играть и выигрывать на бирже», выбор был прост. Надеюсь, вам понравятся отредактированный «Диаграммой» перевод и новая глава, которую я написал по-русски специально для этого издания.

Идеи, изложенные в этой книге, проверены на опыте тысяч российских трейдеров, купивших и прочитавших первое издание. Среди приятных воспоминаний — встреча с трейдером, который сделал миллионы долларов и теперь живет то в Москве, то на Сейшельских островах. Одна дама в мехах вбежала на мой семинар в Москве, чтобы поблагодарить, — она заняла первое место в двух категориях на соревновании российских аналитиков. Значит ли это, что вы, проработав эту книгу, тоже выиграете конкурс и сделаете миллион? Для успеха вам необходим еще один фактор. Это самодисциплина. Вы должны войти в рынок, как политэмигрант, которому нет дороги назад. Успех или расстрел. Вам надо полностью сфокусироваться на торговле — лишь тогда вы сможете победить.

В начале 90-х годов я увидел в Америке первых россиян, приехавших на стажировку на бирже. Они подошли к стенду моей фирмы с характерной физической повадкой советского человека — напряженные плечи, втянутые головы. Они долго рассматривали биржевые книги, слегка шарахнувшись, когда я заговорил с ними по-русски. «Мы бы хотели это, и это, и это, — сказали они. — Но у нас проблема. Нехватка валюты». — «Что вы говорите? — ответил я. — У нас точно такая же проблема». Сегодня мы постоянно имеем дело с российскими трейдерами, а некоторые даже приезжают в наши учебные лагеря на Карибах. Мне приятен процесс нормализации в России, повышающийся уровень профессионализма российских трейдеров.

По сравнению с западными у них есть как ценные преимущества, так и серьезные недостатки. Тяжелая жизнь приучила людей глубоко вдумываться в стратегию и тактику игры и оригинально мыслить. У многих трейдеров математическое образование, что позволяет им разрабатывать передовые системы. Что мешает российским трейдерам, так это залихватство, шапкозакидательство, а также нехватка капитала и незнание правил контроля над риском. Надеюсь, что второе издание «Как играть и выигрывать на бирже» поможет вам решить эти проблемы и найти свою тропу к победе. Желаю вам успехов.

*Д-р Александр Элдер
Нью-Йорк, март 2001 г.*

Введение

БИРЖЕВАЯ ИГРА: НОВЫЙ РУБЕЖ

Вы можете быть свободным. Жить и работать в любом уголке земного шара. Быть независимым от повседневных передрыг и неподотчетным начальству.

Это — жизнь преуспевающего трейдера.

Многие стремятся к ней, да немногим она удается. Дилетант смотрит на экран монитора, на цифры котировок — и ему уже мерещатся зеленые разводы миллионов долларов. Он протягивает к ним руку — и теряет деньги. Он тянется снова — и теряет еще больше. Люди теряют деньги на бирже потому, что не умеют играть либо владеть собой. Если вы страдаете от этих проблем — читайте эту книгу: я написал ее для вас.

Как я пришел к биржевой игре

Летом 1976 года я отправился из Нью-Йорка в Калифорнию. Я бросил в багажник своего старого «доджа» несколько биографий и книг по психиатрии (я был тогда стажером в университетской клинике), а еще — книжку Энгела (Engel) «Как покупать акции» (How to Buy Stocks). Я и думать не думал, что эта книжка в потрепанной обложке, позаимствованная у приятеля-адвоката, в свое время повернет мою жизнь. К слову, у этого приятеля была легкая рука, только наоборот: вложенные им деньги неизменно прогорали. Но это другая история.

Я с жадностью поглощал страницу за страницей в кемпингах Америки, перелистнув последнюю уже на тихоокеанском побережье. Я понятия не имел о бирже, но меня захватила идея зарабатывать деньги головой.

Я вырос в Советском Союзе в пору «империи зла», как выразился бывший президент Рейган. Я ненавидел советский строй и хотел вырваться на свободу, но эмиграция была невозможна. В 16 лет я поступил на медицинский факультет, в 22 окончил его, прошел стажировку, а потом устроился врачом на корабль, ходивший в заграничье. Вот он, мой шанс вырваться! И я бежал в Абиджане — столице Берега Слоновой Кости.

Я бежал к американскому посольству по пыльным тесным улочкам африканского портового города, а за мной гнались товарищи по команде — те-

перь уже бывшие. Чиновники в посольстве развели волокиту и чуть было не отдали меня советским властям. Я запротестовал, и они укрыли меня в надежном месте, а затем посадили на самолет в Нью-Йорк. В аэропорт имени Кеннеди в феврале 1974 года я прибыл из Африки в летней одежде, с 25 долларами в кармане. Я немного говорил по-английски, но не знал ни единой души на Западе.

Я понятия не имел о бирже. Поначалу от одного вида долларов в бумажнике порой становилось не по себе. В стране, с которой я распрощался, за несколько таких бумажек можно было попасть за решетку.

Книга «Как покупать акции» открыла передо мной окно в новый, неведомый мир. Вернувшись в Нью-Йорк, я купил первую в своей жизни акцию: это была акция компании детских садов «Киндеркэр» (KinderCare). С тех пор и по сей день я изучаю биржевые дела, вкладываю деньги и совершаю операции с акциями и опционами, а сейчас — в основном фьючерсные сделки.

Моя профессиональная карьера шла своим чередом. После стажировки в университетских клиниках Нью-Йорка я учился в Нью-Йоркском психоаналитическом институте и работал редактором книжного отдела крупнейшей в США психиатрической газеты. Я также открыл частную практику. Сейчас в свой психиатрический кабинет — через улицу от концертного зала Карнеги-Холл — я прихожу несколько раз в неделю, под вечер, после закрытия биржи. Мне нравится работать с пациентами, но большую часть времени я провожу на бирже. Мой путь к биржевому успеху был долгим: то головокружительные взлеты, то мучительные падения. Двигаясь вперед или петляя, я не раз набивал себе шишки и разорял свой торговый счет. После каждой неудачи я возвращался к работе в клинике, копил деньги, читал, размышлял, уточнял методику, а затем снова начинал играть.

Мои биржевые дела понемногу налаживались, но настоящий перелом произошел, когда я понял, что ключ к успеху — во мне самом. Своими находками я и хочу поделиться с вами в этой книге.

Вы действительно хотите преуспеть?

У меня есть старый друг, а у него — очень толстая жена. Все годы, что я ее знаю, она элегантно одевается и сидит на диете. Она говорит, что хочет похудеть, и не ест пирожные или картошку за общим столом. Но когда я, бывает, захожу на кухню, то вижу, как она проворно орудует вилкой без свидетелей! Она говорит, что хочет стать стройной, а сама стала шире, чем 17 лет назад. В чем ее проблема?

А в том, что сиюминутное удовольствие набить брюхо для нее соблазнительнее, чем отдаленная радость похудеть и улучшить здоровье. Жена друга напоминает мне многих трейдеров, которые говорят, что хотят преуспеть, а сами

продолжают действовать под влиянием эмоций, предаваясь сиюминутным удовольствиям азартной игры.

Люди обманывают себя, играют с собой в прятки. Лгать плохо, а уж самому себе — совсем безнадежное дело. В книжных магазинах — сотни книг о здоровой пище, но у большинства их читателей бока и животы как висели, так и висят.

Эта книга научит вас анализировать рынок и правильно вести игру, а также управлять собой. Я даю вам правила: от вас зависит, применять их или нет.

ОСНОВА БИРЖЕВОЙ ИГРЫ — ПСИХОЛОГИЯ

Игру можно вести на основании экономического или технического анализа. Некоторые играют, опираясь на интуицию, знание экономических и политических тенденций, на «конфиденциальные сведения» или просто в надежде на удачу.

Припомните, что вы испытывали, когда в последний раз отдавали брокеру приказ? Вам не терпелось ввязаться в схватку? Или вы боялись проиграть? Вы тянули время, прежде чем снять телефонную трубку? А как вы закрывали позицию? Ликовали? Или краснели от стыда? Эмоции тысяч трейдеров сливаются в огромные психологические волны, на которых взлетают и падают биржевые котировки.

Слезем с «американских горок»!

Большинство трейдеров проводят основную часть времени в поисках хороших сделок. А вступив в сделку, они обычно теряют самообладание и либо корчатся от боли, либо довольно ухмыляются. Попав на этот биржевой вариант аттракциона «американские горки», они упускают из виду важнейший компонент победы — управление своими эмоциями. Без контроля над собой не может быть и контроля над своим торговым капиталом.

Если вы не настроились на диапазон биржевой толпы, если не обращаете внимания на перемены в ее психологии, вам на биржевой игре не сколотить капитала. Всем преуспевающим профессионалам известно, как важна психология в биржевой игре. Все проигрывающие дилетанты пренебрегают ею.

Клиенты и друзья, знающие, что я психиатр, часто спрашивают, помогает ли мне эта профессия на бирже. Эффективная психиатрия и успешная биржевая игра схожи в одном: обе обращены к действительности, к восприятию жизни в истинном свете. Чтобы быть психологически здоровым, нужно трезво смотреть на жизнь. Чтобы преуспеть на бирже, нужно трезво смотреть на биржевую игру, распознавать тенденции и их изменения и не тратить попусту время на мечты или сетования.

Мужская игра?

По сведениям брокерских контор, большинство трейдеров — мужчины. Это подтверждают и архивы моего учебного центра — фирмы Financial Trading Seminars, Inc.: почти 95% трейдеров — мужчины. По этой причине в своей книге я, приводя различные примеры, почти везде употребляю местоимение мужского рода (он). Разумеется, это не означает недооценки многих преуспевающих женщин-трейдеров.

Процент женщин выше среди трейдеров из банков и фирм. По моим наблюдениям, те немногие женщины, которые вступают в биржевую игру, преуспевают чаще, чем мужчины. У женщины, посягнувшей на эту мужскую стихию, должно быть сильное желание победить.

Биржевая игра схожа с такими азартными и опасными видами спорта, как парашютный спорт или альпинизм. Ими тоже увлекаются преимущественно мужчины: среди дельтапланеристов, например, женщин не более 1%.

Мужчины тянутся к опасным видам спорта как к отдушине в условиях все более размеренной жизни. *New York Times* приводит высказывание социолога из Мичиганского университета Дэвида Клайна (David Klein): «С усилением рутинного характера работы... люди ищут такие виды отдыха, где можно было бы проявить себя. Чем более безопасным и упрощенным делаем мы труд людей, тем сильнее толкаем их на такие внерабочие занятия, где требуется проявить личные качества и трезвый расчет, где есть романтика и острые ощущения».

Эти виды спорта приносят огромное удовольствие, но считаются очень опасными, потому что многие спортсмены недооценивают степень риска и действуют бесшабашно. По данным доктора Джона Тонга (John Tongue) — орегонского хирурга-ортопеда, изучавшего проблему травматизма среди дельтапланеристов, в наибольшей степени смертельная опасность грозит именно опытным летчикам, потому что они идут на больший риск. Спортсмен должен соблюдать разумные меры предосторожности. Уменьшив степень риска, он может еще острее ощутить свою силу и реализованные возможности. Это относится и к биржевой игре.

Успеха в биржевой игре можно достичь, лишь занимаясь ею как серьезным делом. Биржевая игра, основанная на эмоциях, обречена на провал. Для успеха надо бережливо обращаться с деньгами. Хороший трейдер следит за своим капиталом, как опытный аквалангист — за давлением воздуха в своем акваланге.

Структура этой книги

Успех в биржевой игре стоит на трех китах: это психология, анализ и торговые системы, а также контроль над капиталом. Моя книга поможет освоить все три подхода.

В первой главе мы поговорим о проблеме эмоций игрока и о том, как ими управлять. Свой метод я открыл, работая психиатром. Он очень помог мне в биржевой игре; думаю, что и вам он пойдет на пользу.

Во второй главе описана психология биржевой толпы. Поведение больших групп гораздо примитивнее, чем поведение отдельного человека. Оценив поведение толпы, вы сможете извлечь выгоду из перепадов в ее настрое и при этом не поддаваться ажиотажу.

В третьей главе книги показано, как по графикам рынка можно определить поведение биржевой толпы. Классический технический анализ — это прикладная социальная психология наподобие опросов общественного мнения. Линии тренда, разрывы и прочие графические модели отражают поведение толпы.

В четвертой главе мы разберем современные методы компьютерного технического анализа и различные индикаторы. В зависимости от момента подачи сигнала — до, одновременно либо после изменения цен — индикаторы делятся на опережающие, синхронные и запаздывающие. Технические индикаторы позволяют глубже, чем классический технический анализ, постичь психологию биржевой толпы. Индикаторы, следующие за тенденцией, помогают уловить направление рынка, а осцилляторы сигнализируют о моментах возможного разворота тенденций.

Объем торговли и открытый интерес также отражают поведение толпы. Этим индикаторам, а также фактору времени на рынках посвящена пятая глава. Внимание и память толпы сильно ограничены, а трейдер, соотносящий изменения цен со временем, получает преимущество в игре.

В шестой главе представлены наиболее эффективные приемы анализа рынка акций. Они особенно пригодятся трейдерам, занимающимся фьючерсами и опционами на индексы акций.

В седьмой главе рассмотрены психологические индикаторы, измеряющие настрой различных групп трейдеров. Когда толпа движется в одном направлении, к ней стоит примкнуть. Индикаторы настроения позволяют определить, когда пора отделиться от толпы, прежде чем она пропустит важный разворот.

В восьмой главе представлены два новых индикатора. Биржевой рентген основан на ценах, он измеряет подспудную силу быков и медведей. Индекс силы измеряет как цены, так и объем торговли. Он показывает, когда доминирующая биржевая группа становится сильнее или слабее.

В девятой главе приведено несколько систем биржевой торговли. Система «Тройной выбор» — это мой собственный метод. Я пользуюсь им уже много лет. Эта и другие системы помогают правильно выбрать сделки и определить моменты вступления и выхода из них.

В десятой главе обсуждается вопрос о контроле над торговым капиталом. Большинство дилетантов пренебрегают этим важнейшим аспектом успешной биржевой игры. У вас может быть отличная торговая система, но при неумелом распределении денег короткая череда потерь разорит вас. Играть без четко

расписанного финансового плана — все равно что отправиться через пустыню без карты.

Вам предстоит провести не один день за этой книгой. Обнаружив в ней мысли, которые покажутся ценными, проверьте их единственно верным и испытанным способом — на собственном опыте. Вы усвоите эти знания, лишь подвергнув их сомнению и проверке.

ПРЕПОНЫ НА ВАШЕМ ПУТИ

Почему большинство трейдеров проигрывают и вылетают из игры? Первые две причины — эмоциональное принятие решений и необдуманные действия. Но есть и третья причина: сама биржа устроена так, чтобы большинство проиграло.

Биржевая индустрия с ее комиссионными и проскальзыванием (slippage) — гибель для многих трейдеров. Большинство дилетантов не верят этому, как средневековые крестьяне не думали и не знали, что могут погибнуть от крошечных, невидимых микробов. Если вы не обращаете внимания на махинации своего брокера и платите высокие комиссионные, то уподобляетесь крестьянину, который пьет воду из деревенского колодца во время эпидемии холеры.

Комиссионные взимаются за заключение сделки и выход из нее. Проскальзывание — это разность между ценой, по которой отдан приказ, и ценой, по которой он реализуется. Если вы отдаете приказ только на определенную цену (limit order), то он реализуется либо по вашей цене, либо вообще не реализуется. Когда вам не терпится войти в сделку или выйти из нее и вы даете неограниченный приказ (market order), то он зачастую реализуется по цене хуже той, при которой был отдан.

Биржевая братия неустанно выкачивает огромные деньги. Биржи, брокеры и советники кормятся биржевой игрой, в то время как трейдеры — поколение за поколением — вылетают из нее. Бирже нужны новые и новые неудачники — так строителям древнеегипетских пирамид нужны были новые и новые рабы. Неудачники пополняют биржевую кассу, что необходимо для процветания биржевой индустрии.

Игра с минусовым исходом

Брокеры, советники и сами биржи занимаются рекламой, дабы привлечь на рынки побольше будущих неудачников. Некоторые рекламируют фьючерсную торговлю как игру с нулевым исходом (zero-sum game) в расчете на то, что большинство людей расценивают свои способности выше средних и потому надеются на победу в игре с нулевым исходом.

Победившие в игре с нулевым исходом получают столько, сколько теряют проигравшие. Допустим, мы с вами спорим на 10 долларов относительно очередного изменения индекса Доу-Джонса на 100 пунктов. Один из нас должен выиграть 10 долларов, а другой — проиграть. Победит более проницательный.

Люди клюют на наживку разрекламированной игры с нулевым исходом и заглядывают ее, открывая торговый счет. Они не подозревают, что биржевая игра — это игра с минусовым исходом (minus-sum game). Победители получают меньше, чем теряют проигравшие, потому что часть денег откачивает себе биржевая индустрия.

Рулетка — это тоже игра с минусовым исходом, поскольку казино забирает 3–6% от суммы всех заключенных пари. По этой причине рулетка — непобедимая в конечном счете игра. Допустим, что мы с вами вступаем в игру с минусовым исходом, заключив то же пари на 10 долларов на следующее изменение индекса Доу на 100 пунктов, но уже прибегнув к брокерам. При расчете проигравший теряет 13 долларов, победивший получает лишь 7 долларов, а оба брокера с удовольствием несут домой свои комиссионные.

Комиссионные и проскальзывание для трейдеров — все равно что налоги и смерть для всех нас. Они омрачают жизнь и в конце концов ставят в ней точку. Прежде чем выиграть хоть грош, трейдеру придется содержать и своего брокера, и весь биржевой аппарат. Надо быть не просто выше среднего, а на голову выше толпы: только тогда можно победить в игре с минусовым исходом.

Комиссионные

Комиссионные за каждую из заключаемых вами фьючерсных сделок могут составить где-то от 12 до 100 долларов. Крупные трейдеры платят меньше, мелкие — больше. Дилетанты, мечта о солидном куше, комиссионные в расчет не принимают. Брокеры, в свою очередь, уверяют, что комиссионные — мелочь по сравнению с суммами намеченных сделок.

Чтобы понять роль комиссионных, сравните их с маржей (margin), а не с суммой сделки. Например: за единичную сделку по кукурузе — это 5000 бушелей* стоимостью около 10 000 долларов — комиссионные могут составить 30 долларов. Это же менее 1% от суммы сделки, успокоит брокер. На самом деле за эту сделку придется внести залог почти в 600 долларов. 30 долларов комиссионных — это 5% маржи, т. е. надо заработать 5% на капитал только для того, чтобы покрыть расходы. При заключении сделок по кукурузе четырежды в год нужно достичь 20%-ной годовой прибыли — только для того, чтобы не потерять деньги! Такое мало кому под силу. Многие управляющие инвестиционными фондами ничего бы не пожалели ради 20% годо-

* 1 бушель — 35,2 л.

вых. «Комиссионная мелочь» — не просто лишняя забота: это серьезная препона на пути к успеху!

Многие дилетанты тратят на комиссионные более 50% своего торгового капитала в год — если они вообще столько продержатся. Даже комиссионные со скидкой встают высоким барьером на пути к успеху. Я не раз слышал, как брокеры, шушукаясь, потешались над своими клиентами, которые выворачивались наизнанку, чтобы хоть не потерять деньги.

Выторговывайте себе минимально возможные комиссионные. Не стесняйтесь просить пониженные ставки. Мне часто приходилось слышать жалобы брокеров на нехватку клиентов — но ни разу клиенты не жаловались на нехватку брокеров. Убедите своего брокера, что брать низкие комиссионные — в его же интересах, потому что тогда вы продержитесь долго и будете его постоянным клиентом. Разработайте систему торговли с менее частыми сделками.

Проскальзывание при вступлении в сделку и при выходе из нее — это как укус маленькой или большой акулы. Проскальзывание означает, что ваш приказ был отдан по одной цене, а исполняется по другой. Это все равно что купить в магазине яблоко за 30 центов, хотя цена на витрине — 29 центов.

Различают три вида проскальзывания: обычное, обусловленное волатильностью рынка и криминальное. Обычное проскальзывание связано со спредом между ценами покупки и продажи. Две рыночные цены — цену предложения (bid price) и цену спроса (ask price) — устанавливают биржевые трейдеры или трейдеры в торговом зале (floor traders).

Предположим, брокер назвал цену июньского контракта на индекс Standart and Poor's 500 (S&P 500)* в 390,45. Пожелав совершить покупку, вы должны заплатить не менее 390,50. Пожелав совершить продажу, вы получите 390,40 или ниже того. Каждый пункт — это 5 долларов; следовательно, при разнице в 10 пунктов из вашего кармана в карман биржевого трейдера перекоцует 50 долларов. Они заставляют вас платить за право войти в сделку или выйти из нее.

Разница между ценами предложения и спроса законна. Она обычно мала на крупных, ликвидных рынках — таких как рынки S&P 500 и облигаций — и гораздо больше на вялых рынках: например рынках апельсинового сока и какао. Брокеры утверждают, что проскальзывание — это ваша плата за ликвидность: возможность совершить сделку в любое время. Будем надеяться, что электронная биржевая торговля приведет к уменьшению проскальзывания.

Когда цены резко меняются, проскальзывание возрастает. Когда рынок наращивает темп, оно растет до небес. При росте и спаде S&P 500 на вас может обрушиться проскальзывание в 20–30 пунктов, а иногда в 100 пунктов и выше.

* Standard & Poor's 500 (S&P 500) — индекс 500 самых крупных акций американских бирж.

Третий вид проскальзывания — плод криминальной деятельности брокеров. У них целый арсенал способов залезть в карман клиента. Некоторые, например, записывают свои неудачные сделки на счет клиента, а для себя придерживают выгодные. Подобные маневры и прочие криминальные игры описали в своей книге «Брокеры, вымогатели и стукачи» (Brokers, Bagmen and Moles) Дэвид Грейсинг (David Greising) и Лори Морзе (Laurie Morse).

Когда день за днем сотни людей плечом к плечу простаивают в торговом зале, у них развивается чувство братства — мышление по типу «наши против ваших». Брокеры презрительно называют не членов биржи «бумажки» (например: «Ну, где там наши “бумажки”? Явились?»), т. е. они нас не считают за людей. Поэтому нам требуются меры самозащиты.

Чтобы уменьшить проскальзывание, играйте на ликвидных рынках, избегая рынков с вялым оборотом. Открывайте позиции, когда на рынке затишье. Отдавайте приказы, покупайте и продавайте только по строго оговоренной цене. Ведите учет цен на момент отданного вами приказа и — если требуется — заставляйте брокера поторговаться в вашу пользу.

Убытки

Из-за проскальзывания и комиссионных биржевая игра — это как купание в кишашей акулами лагуне. Давайте посмотрим, как соотносятся брокерская реклама и действительность.

По официальной версии, это происходит так: допустим, имеется фьючерсная сделка на 100 унций золота. Пять покупателей — каждый отдельно — заключают сделку с продавцом пяти контрактов. Цена на золото падает на 4 доллара, и покупатели выходят из этого переплета, потеряв 4 доллара на каждой унции, или 400 долларов на каждом контракте. А расчетливый трейдер, продавший пять контрактов, закрыл свою позицию и выиграл 400 долларов на каждом контракте, или в сумме 2000 долларов.

В действительности каждый из проигравших потерял больше 400 долларов, ведь он заплатил не менее 25 долларов комиссионных и переплатил еще 20 при заключении сделки и выходе из нее — пресловутое проскальзывание. В результате каждый из проигравших потерял 465 долларов на каждом контракте, а вместе они потеряли 2325 долларов. В то же время победитель, продавший пять контрактов, заплатил около 15 долларов комиссионных и проскальзывание в 10 долларов при заключении сделки и выходе из нее, потеряв в прибыли 35 долларов на каждом контракте, или 175 долларов на пяти. В его карман попало лишь 1825 долларов.

Победитель считал, что выиграл 2000 долларов, но получил лишь 1825. Проигравшие считали, что потеряли 2000 долларов, но оказалось, что 2325. Итого с игрового стола «ушла налево» кругленькая сумма в 500 долларов (2325–1825). Львиная доля перекочевала в карман биржевых трейдеров и брокеров, оття-

павших себе столько, сколько не рискнул бы ни один делец в казино или на скачках!

Есть и другие статьи расходов, поглощающие деньги трейдера. Компьютеры, биржевые сведения, услуги советников, книги (в том числе и та, что перед вами) — на все это идут средства из вашего биржевого фонда.

Подыскивайте брокера, берущего наименьшие комиссионные, и держите его на прицеле. Разработайте систему игры, ориентированную на сравнительно редкие сделки, и заключайте их в периоды затишья на рынке.

Глава 1

Индивидуальная психология

1.1. ЗАЧЕМ ИГРАТЬ НА БИРЖЕ?

Игра на бирже кажется делом простым. Но эта простота обманчива. Преуспев поначалу, новичок уже считает себя непобедимым асом, действует бесшабашно — и проигрывает вчистую.

К биржевой игре приходят разными путями — иногда логичными, но чаще — наоборот. Биржа — это шанс одним махом получить уйму денег. А деньги для многих — это свобода, хотя мало кто знает, что с нею делать дальше.

Освоив биржевое дело, становишься сам себе хозяином: живи где хочешь, работай где хочешь и без начальников. Это восхитительное умственное занятие — шахматы, покер и кроссворд разом. Оно особенно по душе любителям головоломок и загадок.

Биржевая игра манит к себе смелых и отпугивает тех, кто предпочитает сеницу в руке. Обыватель живет размеренно: завтрак, работа, обеденный перерыв; вечером — дом, ужин с бутылкой пива, телевизор — и спать. Случится подзаработать — вверяет деньги банкиру на сбережение. А у трейдера любой час бывает рабочим, и капиталы свои он подвергает риску. Трейдер сходит с наезженной колеи настоящего и ступает в неопределенность будущего.

Достижение своего потенциала

Желание полностью реализовать себя, свои способности — врожденное и присуще многим. Оно-то и толкает людей помериться силами на бирже. К тому же, играя, можно получить и спортивное удовольствие, и немалую прибыль.

Хорошие трейдеры обычно трудолюбивы и сметливы. Они откликаются на все новое. Как ни странно, их цель — не деньги. Их цель — умело играть. Тогда и деньги будут — как само собой разумеющееся. Преуспевающие трейдеры без усталости оттачивают свое мастерство. Достичь личного совершенства для них важнее всяких денег.

Один преуспевающий нью-йоркский трейдер сказал мне так: «Если я буду расти как профессионал хоть на полпроцента в год, то умру гением». Перед нами — действительно преуспевающий трейдер, ибо он стремится совершенствоваться.

Другой профессионал, из Техаса, пригласил меня однажды в свой офис, сказав: «Можешь хоть целый день просидеть напротив, не сводя с меня глаз, — все равно не догадаешься, проиграл я сегодня две тысячи или выиграл». Т. е. он уже на том уровне, когда выигрыш — не триумф, а проигрыш — не позор. Он весь в игре, он шлифует на ней свое мастерство, и деньги более не властны над его чувствами.

Беда тех, кто хочет совершенствоваться, в том, что у многих есть склонность вредить себе.

Лихачи-шоферы все время попадают в аварии и губят свои машины; лихачи-трейдеры губят свои счета (см. раздел 7). Биржа — это бездна возможностей как навредить себе, так и достичь вершин своего потенциала. Разыгрывать свои внутренние драмы на биржевой сцене — дорогое удовольствие.

Трейдерам из числа тех, кто не в ладах с собой, частенько ищут в биржевой игре отдушину для своих противоречивых желаний. Но если не знать, к чему стремишься, может получиться как в присказке: за что боролся, на то и напоролся.

1.2. ФАНТАЗИЯ И РЕАЛЬНОСТЬ

Представьте себе, что ваш приятель купил в деревне клочок земли и заявил, что прокормится с этого огорода. Что его ждет? Конечно, жизнь впроголодь. Многие дают волю воображению, когда берутся и за биржевую игру.

Один мой знакомый поведал мне свой план прожить на прибыль от торгового капитала в 6000 долларов. Я пробовал было образумить его, но он переменял тему разговора. Он превосходный аналитик, но не хочет признать, что его план «интенсивного фермерства» — это верная гибель. Пытаясь выиграть во что бы то ни стало, этот человек должен будет идти на большой риск. Значит, при малейших поворотах рынка против него он вылетит из игры.

Преуспевающий трейдер — реалист. Он осознает, чем располагает, а чем — нет. Он ясно видит, что происходит, и знает, как поступить в том или ином случае. Он трезво оценивает рыночную ситуацию и, сдерживая эмоции, строит реальные планы. Иллюзии — не для трейдера-профессионала.

Дилетант же, после нескольких неудачных операций и потери небольших денег впадает в панику. Чем дальше, тем больше искажаются его представления о рынке. У неудачников много фантазий о покупке, продаже и выборе сделок. Они ведут себя как дети, которые боятся пройти по кладбищу или заглянуть ночью под кровать, потому что у страха глаза велики. Биржа с ее неопределенностью будоражит воображение.

Подобные призрачные идеи весьма распространены: в Нью-Йоркском психоаналитическом институте, где я учился, даже есть курс лекций по всеобщим фантазиям. Вот, например, одна из них: многим в детстве кажется, будто их родители — приемные. Этот домысел — попытка объяснить враждебность или холодность семьи. Он утешает ребенка, но мешает видеть мир в истинном свете. Фантазии влияют на поведение человека, хотя он может и не осознавать их.

Я общаюсь со множеством трейдеров и неизменно подмечаю у них ту или иную всеобщую фантазию — они искажают действительность и тем самым препятствуют своему успеху на бирже. Удачливый трейдер должен распознать свои фантазии и расстаться с ними.

Миф о биржевых премудростях (Brain myth)

От неудачников, страдающих мифом о биржевых премудростях, можно услышать: «Я проиграл, потому что не знал секретов игры». Многие неудачники думают, будто преуспевающим трейдерам известны какие-то особые тайны. Благодаря этой фантазии у консультантов и торговцев готовыми системами биржевой игры нет недостатка в клиентуре.

Упавший духом трейдер зачастую тратит весь свой торговый капитал — лишь бы овладеть этими «премудростями». Он готов выложить проходимцу хоть 3000 долларов за «безотказную», испытанную компьютерную систему торговли. Когда эта затея проваливается, он выкладывает новую кругленькую сумму за какую-нибудь «научно обоснованную инструкцию»: созерцая, как в ней указано, движение планет, он теперь выйдет в победители и станет настоящим, профессиональным трейдером.

Этим недотепам невдомек, что играть на бирже не так уж и мудрено. Гораздо сложнее, например, удалять аппендикс, строить мост или разбирать судебное дело. Хорошие трейдеры обычно люди сообразительные, но далеко не все из них интеллектуалы. Многие не учились в колледжах, а некоторые даже бросили школу.

Биржевая игра часто привлекает преуспевающих бизнесменов и людей свободных профессий. Вот портрет среднего американского клиента брокерской фирмы: это пятидесятилетний женатый мужчина с высшим образованием. Многие имеют также научную степень или свою фирму. Самые многочисленные профессиональные группы — инженеры и фермеры.

Так почему же эти преуспевшие в своем деле люди проигрывают на бирже? Дело в том, что там залог успеха кроется не в особой премудрости, не в каких-то секретах и уж конечно не в образовании.

Миф о недостаточном капитале (Undercapitalization myth)

Многим неудачникам кажется: будь у них счет покрупнее, они бы преуспели. Дилетанты вылетают из игры либо после череды проигрышей, либо после

одной катастрофически провальной сделки. Часто после того, как счет дилетанта иссяк, рынок, развернувшись на 180 градусов, устремляется туда, куда и предполагал проигравший. Он готов рвать на себе — или на своем брокере — волосы! Ведь продержись он еще недельку — и состояние было бы у него в кармане!

В этом неудачники усматривают доказательство верности их тактики. Подзаработав, поднакопив или заняв денег, они открывают новый небольшой счет. И история повторяется: неудачник вылетает из игры, а рынок, сделав разворот, «доказывает» правоту проигравшего — но, увы, слишком поздно: счет уже ликвидирован. Тут-то и рождается эта фантазия: «Будь у меня счет покрупнее, я бы продержался чуть дольше и выиграл».

Некоторые неудачники заручаются денежной поддержкой родственников и знакомых, расписав им вариант возможного выигрыша. На первый взгляд кажется, что они и впрямь выиграли бы по-крупному, будь у них побольше денег на счете. Но и набрав сумму побольше, они все равно проигрывают — рынок словно издевается над ними!

У недотепы не хватает рассудка, а не капитала. Он с тем же успехом проигрывает и при крупном счете, и при мелком. Он торгует слишком крупными позициями и нерасчетливо распоряжается деньгами. Он идет на риск, не оправданный ни для крупного, ни для мелкого счета. При всех достоинствах его тактики он вылетит из игры из-за неумения ее вести.

Трейдеры часто интересуются, с какой же суммы начинать игру. Они хотят устоять перед вереницей потерь (drawdown), перед временным уменьшением их капитала. Они сразу рассчитывают не выиграть, а проиграть! Представьте себе архитектора, планирующего сначала построить несколько мостов, которые должны рухнуть, а уж потом воздвигнуть свой шедевр. Или представьте себе хирурга, решившего, что мастерства в удалении аппендикса он достигнет лишь после нескольких операций с летальным исходом. А ведь эти трейдеры рассуждают именно так.

Тот, кто хочет выиграть и добиться успеха, должен строго ограничивать свои потери. Для этого при каждой сделке нужно подвергать риску лишь очень малую долю капитала (см. главу 10 «Контроль над риском»). Отведите себе несколько лет на овладение биржевой наукой. Начинайте со счета не более 20 000 долларов и следите, чтобы при каждой сделке потери капитала не превышали 2%. Учитесь на мелких промахах в мелких счетах.

Дилетанты не рассчитывают потери и совершенно не готовы к ним. Вывод о недостаточном капитале — это их психологическая уловка, помогающая скрыть от себя две горькие истины: отсутствие самоконтроля при игре и реалистичного плана контроля над капиталом.

У крупного торгового счета есть, однако, одно преимущество: стоимость оборудования и услуг составляет меньший процент от вложенной суммы. Владелец миллионного фонда, расходуя на компьютеры и семинары 10 000 дол-

ларов, тратит лишь 1% с этой суммы. Те же расходы при счете в 20 000 долларов составили бы 50% капитала.

Миф об автопилоте (Autopilot myth)

Представьте себе, что некто предлагает вам купить у него автоматическую систему вождения автомобиля. Отдайте ему сотню-другую долларов — и компьютерная плата ваша: надо лишь вмонтировать ее в приборную панель машины. Теперь вам больше не нужно напрягаться за рулем, уверяет он. Можете даже вздремнуть, пока «система плавного движения» мчит вас к месту работы. Скорее всего, вы, посмеявшись, прогоните этого торговца. А что если бы он предложил автоматическую систему биржевой игры?

Трейдеры, поверившие в сказку об игре на автопилоте, думают, что процесс накопления прибыли можно автоматизировать. Одни пытаются разработать свою автосистему торговли, другие приобретают готовые у «специалистов». Адвокаты, врачи, бизнесмены, годами оттачивавшие свое мастерство, выбрасывают тысячи долларов на покупку «готового к употреблению биржевого профессионализма». В них говорят алчность, лень и математическая безграмотность.

Раньше такие системы поставляли в виде печатной продукции, теперь — в виде защищенных от копирования дискет. Одни системы совсем простые, другие — изощренные, со встроенной программой оптимизации и инструкциями по распределению денежных средств. Многие трейдеры тратят тысячи долларов в поисках чуда, которое превратило бы несколько страничек компьютерного кода в бесконечный денежный поток. Охотники за автоматическими торговыми системами напоминают средневековых рыцарей, плативших алхимикам деньги за секрет превращения простых металлов в золото.

Сложная человеческая деятельность не поддается автоматизации. Компьютерные системы обучения не заменили учителей, а программы для расчета налогов не вызвали безработицу среди бухгалтеров. При многих видах деятельности решение остается за человеком: машины и системы могут помочь ему, но отнюдь не заменить. На покупке систем обожглись очень и очень многие: они даже объединились в «Клуб 3000» (Club 3000), увековечив в его названии среднюю стоимость систем.

Существуй эффективная автосистема биржевой игры — и тогда можно было бы до конца своих дней блаженствовать где-нибудь на Таити: успевай только получать чеки от брокера. Однако на сегодня торговые системы обогатили лишь их поставщиков. Их надомная индустрия невелика, но весьма живописна. Если системы и впрямь эффективны, зачем их продавать? Не лучше ли продавцам самим поселиться на Таити, занимаясь лишь обналичиванием чеков? Ответ на этот вопрос у них имеется, причем у каждого свой. Одни говорят, что им больше нравится писать программы, нежели

играть на бирже. Другие утверждают, что продают системы исключительно для того, чтобы сколотить игровой капитал.

Рынки постоянно меняются, сводя на нет действие автоматических систем торговли. Вчерашняя методика сегодня устаревает, а завтра и вовсе может стать пагубной. Опытный трейдер всегда подправит свою методику, если в ней что-то неладно. Автосистема же менее гибка и потому само-разрушается.

Несмотря на использование автопилотов, авиакомпании не отказываются от летчиков, высоко оплачивая их труд. Ведь с непредвиденной ситуацией способен справиться только человек. Только он способен предотвратить аварию, если у самолета произошла разгерметизация где-нибудь над Тихим океаном или кончилось горючее над канадскими просторами. О таких аварийных ситуациях сообщалось в газетах, и в каждом случае пилоты сумели совершить посадку благодаря своему опыту и смекалке. Автопилоту подобное не под силу. Делать ставку на автосистему — все равно что вверять свою судьбу автопилоту. Первое же непредвиденное обстоятельство — и вашего счета как не бывало.

Существуют, конечно, хорошие торговые системы, но трейдер должен их контролировать и корректировать, исходя из собственной оценки. Бразды правления должны оставаться в его руках: нельзя перекладывать ответственность за успех дела на торговую систему.

Трейдеры, страдающие автопилотной фантазией, пытаются жить, как младенцы. Тогда мамы делали за них все: кормили, согревали, оберегали. Теперь эти взрослые люди пытаются воссоздать для себя те условия — т. е. они хотят безмятежно полеживать себе, черпая ручками неиссякаемый поток прибыли, как когда-то тянули из груди неизбывную теплую струйку дарованного молочка.

Но биржа — не мамаша. Там вокруг суровые дяди и тети, которые норовят завладеть вашими деньгами, а не напоить молочком.

Культ личности

Многие ратуют за свободу и независимость лишь на словах. Когда им придется туго, они заводят другую песню и начинают искать «сильную руку». Упад духом, трейдеры частенько обращаются за наставлениями к тому или иному гуру.

Я вырос в бывшем Советском Союзе, где нам, детям, внушали, что Сталин — наш великий вождь. После его смерти мы узнали, что он был просто чудовище. Но пока он был жив, многих такой вождь устраивал. Ведь он избавил их от необходимости думать самим.

«Маленькие Сталины» обосновались во всех сферах: в экономике, биологии, архитектуре и т. д. Когда я, приехав в США, занялся биржевой игрой, то был поражен: многие трейдеры и здесь искали своего гуру — своего «ма-

ленького биржевого Сталина». Фантазия о том, что обогатить человека может кто-то другой, заслуживает особого разговора, который будет продолжен в этой главе.

Никакой игры вслепую

Чтобы выиграть, нужно освоить три главных принципа биржевой игры: это разумная индивидуальная психология, логичная система ведения игры и продуманный план контроля над капиталом. Эти три опоры — вроде ножек табурета-треноги: убери хоть одну, и он упадет — вместе с сидящим. Недотепы пытаются усидеть на стуле с одной или максимум двумя ножками. Все свое внимание они обычно устремляют на торговые системы.

Биржевую игру необходимо вести по четко составленной методике. В ходе игры следует анализировать свои эмоции и следить за тем, чтобы принятые решения были разумными. Нужно также составить план контроля над капиталом, не допускающий вылета из игры при длинной череде потерь.

1.3. БИРЖЕВЫЕ ГУРУ*

Гуру появились одновременно с биржевой игрой. Классическое произведение о биржевых психозах — «Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы» (Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds)** — вышло в 1841 году в Англии. Эта книга переиздается и по сей день. Ее автор, Чарльз Маккей (Charles Mackay), описал различные массовые психозы — такие как «голландская тюльпаномания», «бум Южных морей» в Англии и другие. Человеческая природа меняется медленно, и сегодня трейдеры охвачены новыми массовыми психозами, в том числе и психозом «гуру».

Сейчас, в связи с совершенствованием систем телекоммуникаций, этот психоз развивается быстрее, чем столетия назад. Даже образованные инвесторы и трейдеры следуют за биржевыми гуру, уподобившись истово уверовавшим в лжемессий времен Средневековья.

На финансовых рынках есть три типа гуру: это гуру рыночного цикла (market cycle gurus), гуру чудодейственного метода (magic method gurus) и гуру-ископаемые (dead gurus). Первые предсказывают важные развороты. Вторые поставляют «уникальные методы» — прокладывают новые столбовые дороги к богатству. Третьи, избежав критических стрел, обязаны своей славой уходу из мира сего.

* Первоначально этот раздел был опубликован в виде статьи Александра Элдера «Биржевые гуру» (Market Gurus) в сентябрьском номере журнала *Futures and Options World*, ©1990, Лондон, Великобритания.

** Маккей Ч. Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. — М.: Альпина Паблишер, 2003.

Гуру рыночного цикла

В течение многих десятилетий на рынке акций США действовал четырехгодичный цикл. Существенные падения и минимальные уровни отмечались в 1962, 1966, 1970, 1974, 1978 и 1982 годах. Подъем происходил, как правило, за два с половиной или три года, а спад — за год-полтора.

Новый гуру рыночного цикла появляется с наступлением чуть ли не каждого крупного цикла, т. е. примерно раз в четыре года. Венец его славы сияет два-три года. Период правления каждого гуру совпадает с длительным бычьим рынком в США.

Гуру рыночного цикла предвещает крупные подъемы и спады. С каждым верным предсказанием слава его растет, побуждая все большее число людей совершать покупку или продажу при новом его прогнозе.

Когда гуру становится центром всеобщего внимания, его слова воспринимаются уже как само собой разумеющееся пророчество. Если вы распознаете новоиспеченного преуспевающего гуру, есть смысл следовать его советам.

Учитывая, что аналитиков рынка тысячи, кто-то из них, безусловно, должен оказаться на высоте в тот или иной момент. Большинство попадает в конце концов в «яблочко», но эта точность сродни той, что бывает у сломанных часов: ведь и они дважды в день показывают точное время. Вкусившие радость триумфа подчас совершенно падают духом, когда праздник окончен, и вылетают из игры. Однако немало и таких, кто ждет своего очередного триумфального часа, а в перерывах работает как обычно.

Успех гуру рыночного цикла вершится не только в миг удачи. Дело в том, что у каждого есть своя, излюбленная биржевая теория. Эту теорию — будь то теория циклов, объема торговли или волновая теория Эллиотта — он обычно преподносит за несколько лет до своего звездного часа. Сначала рынок отнюдь не вдохновляется этим детищем и отворачивается от него. Но, меняясь от года к году, он постепенно принимает его. Вот тогда-то на биржевом небосклоне восходит и загорается звезда этого гуру.

Неправда ли, эта картина напоминает происходящее в мире фотомоделей? Меняются вкусы — меняется и спрос. Одно время в моде были блондинки, потом рыжие. И вот уже вчерашняя белокурая звезда исчезла с обложки крупнейшего женского журнала. Она никому не нужна: теперь требуется брюнетка или модель с родинкой на щеке. Меняется не модель — меняются вкусы.

Гуру — это всегда выходцы с задворков рыночного анализа. Их не встретишь среди аналитиков из крупных фирм и организаций. Эти специалисты осторожничают и никогда не блещут прогнозами, потому что составляют их по схожим методикам. Гуру рыночного цикла — непрофессиональный трейдер, выдвигающий уникальную теорию.

Гуру обычно зарабатывает на жизнь, публикуя биржевые бюллетени, а разбогатеть он может на консультационных услугах. Количество подписавшихся