



Брокерский дом  
**Water House Capital**

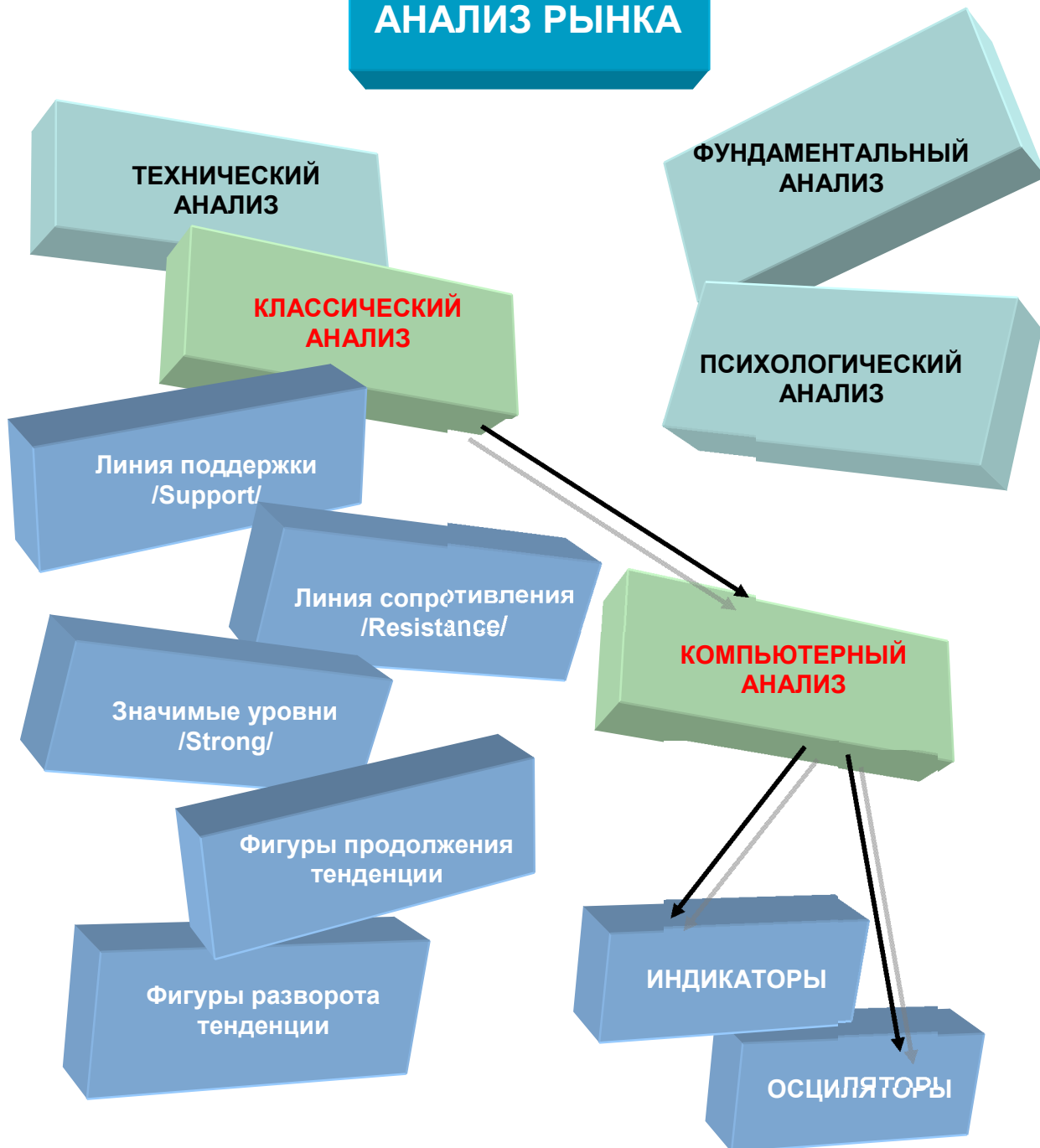
---

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

**«Фьючерсы. Анализ рынка.  
Управление капиталом»**

Санкт-Петербург  
2006

# АНАЛИЗ РЫНКА





## **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА**

Существует три главных метода анализа финансовых и товарных рынков: фундаментальный анализ, технический анализ и интуитивный подход к анализу.

Фундаментальный анализ изучает движение цен на макроэкономическом уровне. Он может способствовать определению главного рыночного тренда (*тренд* - основное направление динамики движения рыночной цены).

Школа фундаментального анализа рынка возникла с развитием прикладной экономической науки. За свою основу она взяла знания о макроэкономической жизни общества и ее влиянии на динамику цен конкретных товаров. Например, знание погодных условий в Латинской Америке на текущий год могут помочь рассчитать в данном году объемы производства кофе и, соответственно динамику цен на кофе в этот период.

Если основная макроэкономическая задача школы технического анализа — сглаживать спекулятивные колебания цен, то главная задача школы фундаментального анализа — формировать и предугадывать новые тренды в динамике цен.

Стратегические инвесторы, осуществляющие долгосрочное инвестирование основное внимание в своей работе уделяют именно фундаментальному анализу, хотя при этом они пропускают краткосрочные технические колебания цен.

## **КРИТЕРИИ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА**

### **Новости случайные и неожиданные**

К неожиданным и случайным новостям обычно относят новости политического и природного происхождения, реже экономического.

Особенно сильное воздействие на финансовые рынки оказывают войны. Военные действия Ирака способны вызвать повышение цен на нефть и ослабить тем самым японскую йену и валюты энергонеизвисячивых стран.

Землетрясение или другое стихийное бедствие в какой-либо стране способно ослабить национальную валюту этой страны, так как на восстановление потребности в средствах, что способно привести к усилению инфляции.

### **Новости планируемые и ожидаемые.**

К ожидаемым и планируемым новостям обычно относят новости экономического, реже политического характера.

По степени важности фундаментальные факторы можно разбить на три группы.

#### **К первой группе относятся:**

- дефицит торгового баланса (trade deficit). При его росте, как правило, курс национальной валюты снижается;
- дефицит платежного баланса (payment deficit). Его влияние на курс такое же, как и у дефицита торгового баланса;
- индексы инфляции: индекс потребительских цен (CPI) и индекс оптовых цен (PPI). При росте инфляции курс, как правило, снижается;
- официальные учетные ставки. При их росте курс, как правило, повышается;
- динамика валового национального продукта (GDP). При росте GDP курс, как правило, растет;
- данные по безработице (unemployment) или занятости (employment). Рост безработицы (падение занятости), как правило, сопровождается падением курса национальной



валюты. Однако для каждой из стран на сегодня существуют официально допустимые данные по безработице на уровне желательном для процветания экономики. На сегодня эти размеры колеблются от 3 до 7 процентов от всего работоспособного населения в зависимости от страны;

- данные по денежной массе (M4, M3, M2, M1, M0). Рост денежной массы, как правило, сопровождается падением курса национальной валюты. Однако иногда данные по росту денежной массы приводят к ожиданиям повышения учетной ставки и, в конечном итоге, к повышению курса;

- выборы (elections) в парламент (конгресс, сенат и т.п.), и выборы президента.

Изменение курса зависит от предвыборных обещаний кандидатов и исторических предпочтений партий, побеждающих на выборах.

**Ко второй группе относятся:**

- размеры розничных продаж (retail sales). При их росте курс может повыситься;
- размеры жилищного строительства (housing starts). При его росте курс может также повыситься;
- величина заказов (orders). Рост количества заказов сопровождается, как правило, незначительным повышением курса;
- индекс производственных цен (producer price). Их рост может вызвать падение курса;
- индекс промышленного производства (industrial production). Его рост может вызвать рост курса;
- производительность в экономике (productivity). Падение производительности может вызвать падение курса.

О новостях первой и второй группы вы можете узнать на сайтах информационных агентств (Reuters, Dow Jones, AFX, Knight Ridder, Futures World News и т.п.), в т.ч. и по ссылке <http://www.whcapital.ru/newsdj/>.

**К третьей группе фундаментальных факторов относятся** данные, которые возможно получать в режиме реального времени:

- форвардные курсы соответствующих валют (forward);
- фьючерсные курсы валют;
- эффективный обменный курс, который рассчитывается как отношение изменения национальной валюты к определенной корзине других валют;
- депозитные ставки (deposit repos);
- индексы акций (NIKKEY, Dow Jones, DAX, FTSE и т.д.) - рост этих индексов говорит о хорошем состоянии национальной экономики и повышает спрос на национальную валюту данной страны;
- динамика цен государственных облигаций (T-bills, T-bonds) - увеличение спроса на государственные ценные бумаги и следующее за ним повышение их цен, как правило, сопровождается ростом национальной валюты.

В целом, фундаментальный анализ невозможно проводить без сравнения всевозможных взаимозависимых факторов, таких как инфляция, процентные ставки и динамика денежной массы, уровень безработицы и динамика GDP.

Качественный фундаментальный анализ могут проводить только специалисты по макроэкономике, поэтому ведущую роль при анализе фундаментальных факторов играет их экспертная оценка и косвенная оценка этих фундаментальных факторов, выражающаяся в ожиданиях и реакции рынка.

Можно выделить **три варианта** влияния рынка на произошедшее фундаментальное событие.



**Первый вариант** происходит, когда ожидания рынка в целом оправдываются. Тогда динамика цены сильных изменений претерпевать не будет.

**Во втором варианте** ожидания рынка не оправдываются только в силу происходящего события, т.е. рынок недооценил данный фактор. В данном случае цена продолжит действующую динамику с ускорением в момент появления сообщения.

**В третьем варианте** ожидания рынка не только не оправдываются, но оказываются полностью ошибочными. Тогда можно ожидать сильного изменения курса в противоположном направлении. Перед изменением направления динамики можно ожидать периода осмысления рынком происходящего. Маркет-мейкеры, перед этим открывшие позиции на ожиданиях рынка, могут на некоторое время придержать курс от резкого изменения с тем, чтобы успеть не только закрыть свои теперь "уже убыточные позиции, но и "перевернуться".

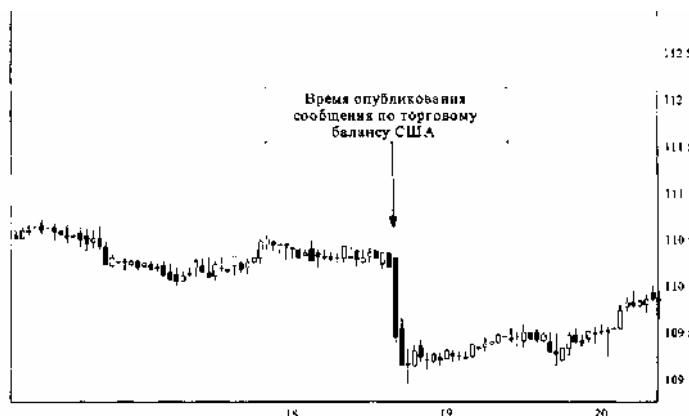
Если фундаментальная новость противоречит действующему тренду, то время ее влияния на динамику рынка может ограничиться часом, или несколькими часами. Если же наоборот, фундаментальный фактор подтверждает тренд, то происходит его некоторое ускорение с последующим возможным откатом.

В целом, все фундаментальные факторы оцениваются с двух точек зрения:

- как эта новость повлияет на официальную учетную ставку;
- в каком состоянии находится национальная экономика страны.

## Цикл жизни фундаментальных факторов

### Короткий цикл.



Короткий цикл жизни, как правило, у всех неожиданных новостей и составляет не более одних суток. Например, на представленном ниже часовом графике японской иены к доллару США за одну рабочую неделю с 16/09/96 по 21/09/96 мы видим 18 сентября сильное падение доллара. Это падение произошло только по причине опубликования Министерством торговли США торгового баланса за август. Данные показали очень большой (более 11

млрд. долл.) торговый дефицит США, по сравнению с ожидавшимся дефицитом около 4 млрд. долл. Такая разница между ожиданиями и фактом усилили иену по отношению к доллару за два часа более чем на 150 пунктов, несмотря на существовавший очень сильный бычий тренд. Но уже к концу недели курс отыграл половину этого падения, а в начале следующей (на приведенном графике этого не видно) продолжил движение вверх, намного превысив предыдущую максимальную котировку.

## Длинный цикл

Длинный цикл жизни длится от нескольких недель до нескольких лет. К фундаментальным факторам с длинным жизненным циклом относятся все факторы, связанные с общим состоянием национальной и мировой экономики (динамика инфляции, безработицы и процентных ставок, другие подобные факторы).



Например, на представленном ниже дневном графике японской иены к доллару США мы видим длинный, более года, тренд ослабления иены. Связано это в первую очередь со слабостью японской экономики и низкими процентными ставками.

## **Основные направления экономической политики правительств развитых стран**



Если исходить из того, что любой правительственный чиновник (от президента и премьер-министра до клерка) *назначается* на свою должность и мечтает либо о повышении, либо, как минимум, остаться на своем месте, единственной возможностью избежать отставки является удовлетворение интересов, в первую очередь, влиятельного меньшинства при возможном наилучшем соблюдении интересов всего населения страны. Это проявляется особенно сильно в периоды перед президентскими выборами.

Но ситуация осложняется разницей в интересах основных групп. Экспортерам выгодно падение национальной валюты, а импортерам — ее повышение. Финансовым институтам (банки, фонды и т.п.) выгодна высокая инфляция, а потребителям заемных денег (промышленные и торговые предприятия) — выгодна политика дешевых денег. Владельцам недвижимости выгоден рост цен на землю, а не имеющим таковой — это невыгодно. Перечислять подобные группы можно до бесконечности.



Во взаимном противопоставлении интересов различных групп рождается некое оптимальное равновесие, за соблюдением которого и призваны следить государственные мужи. Чем лучше эти люди будут удовлетворять интересы наиболее многочисленных и сильных групп, тем дольше они будут оставаться у власти. Но здесь проявляется и обратная связь - чем дольше остаются у власти проводники каких-то определенных интересов, тем больше выгоды получают группы, представляющие эти интересы и тем сильнее будут данные группы.

Как только мы понимаем неизбежность происходящей обратной связи, мы можем достаточно уверенно сказать, что такая политика обязательно приведет к перекосам в экономической системе государства в сторону некоторых групп. А

любой перекося приводит к тому, что процесс развивается циклично, переживая подъем и спад. После прихода к власти проводника определенных интересов, одна из групп начинает получать некоторые преимущества перед другими. От этого группа усиливается и начинает воздействовать на власть с еще большей силой. Государственные чиновники, видя, как одна из групп набирает силу - всячески стараются также получить из этого процесса выгоду, как материальную (деньги), так и нематериальную (остаться у власти). Ситуация доходит до определенной точки, когда интересы одной группы начинают затрагивать все больше и больше интересы других групп, причем не с лучшей стороны. Начинается противостояние.

Дальше ситуация может развиваться по двум сценариям. Первый приводит к тому, что правящая группа начинает прислушиваться к интересам других групп, ассимилируясь с ними. Это мирный путь, эволюционный, он не приводит к потрясениям. Второй сценарий, революционный, - это прямая конфронтация интересов правящего меньшинства и интересов большинства. Приводит к полной отставке правящей группы и надолго отбрасывает ее подальше от власти. Характерный пример второго сценария - Россия, от царя Николая II до КПСС.

Сейчас революционные пути решения проблем между различными группами не в моде, поэтому большинство ситуаций разрешается по первому сценарию - путем проведения мирных переговоров и нахождения консенсуса по спорному вопросу.

Зная, какая группа в данной стране сейчас у власти, и какие у нее интересы, можно определить и приоритеты в определении основных вопросов экономической и социальной политики.

Общий интерес группы является средним коллективным интересом участников этой группы. Главные интересы среднестатистического участника любой группы - стабильность и доходность. Отсюда мы получаем средний общий интерес группы - получение высокого дохода при соблюдении максимальной надежности.



Это понятие среднего интереса присуще всем группам и лежит в основе постановки цели существования группы. Но при одинаково поставленной цели для любой группы различны средства ее достижения. Этим и отличаются различные группы. Между некоторыми существует коренное, стратегическое различие, между другими различие несущественно и состоит только в решениях тактических вопросов.

Определив основными приоритетами существования любой заинтересованной группы, получение дохода при соблюдении высокой надежности, мы можем перейти к рассмотрению вопросов экономической политики развитых стран. Сейчас интересы основных групп в постановке стратегических целей практически совпадают, и основное различие накапливается только в тактических путях их решений.

Сначала отметим основные стратегические цели в определении экономической политики развитых стран. Рассмотрим различные градации решения одних и тех же вопросов (что такое хорошо и что такое плохо). На пересечении этих градаций определяется эффективное стратегическое решение конкретной цели.

### **Инфляция.**

Высокая инфляция - это плохо, так как высокие процентные ставки, неизбежные при такой инфляции, снижают эффективность производства и определяют перераспределение капитала от производств к посредникам (торговля и финансовые институты). Промышленные группы будут выступать против высокой инфляции.

Низкая инфляция, или полное ее отсутствие - это плохо, так как начинают страдать интересы посредников. В торговле начинается застой, так как никто не хочет покупать товары, которые практически не растут в цене, а то и падают. Финансовые посредники страдают из-за низких процентных ставок.

Оптимальное значение инфляции - это хорошо, так как при стабильно высокой эффективности производственного сектора остаются возможности для доходного ведения дел и у посредников, особенно у финансовых институтов ("и овцы целы и волки сыты").

### **Безработица.**

Высокая безработица - это плохо. Она способствует социальной напряженности, уменьшению количества людей среднего класса ("опоры демократии") и снижению чистой массы реальных доходов населения.

Низкая безработица - это плохо, так как у работников пропадают стимулы к хорошему труду и начинают страдать интересы работодателей.

Оптимальное значение безработицы находится на пересечении интересов двух крупных групп - работодателей и работников. Неизбежен компромисс между ними, иначе страдающие интересы одной из групп могут привести к революционному решению вопроса.

### **Бюджетный дефицит.**

Представляет собой превышение бюджетных расходов над бюджетными доходами.

Большой бюджетный дефицит приводит к росту государственного долга и может выступить катализатором ускорения инфляции. Вызывается либо значительными расходами, либо небольшими доходами бюджета. Отсюда вытекают два способа решения проблемы бюджетного дефицита - снижение расходов (в первую очередь страдают социальные статьи расходов - на здравоохранение, образование и т.п.), или повышение налогов.

В первом случае проблема решается за счет малообеспеченного населения страны, во втором - за счет налогоплательщиков. И в первом и во втором случае решение проблемы бюджетного дефицита затрагивает интересы наиболее влиятельных групп, отсюда вытекает сложность ее решения. С другой стороны, не решая проблему бюджетного дефицита, правительство подталкивает вверх инфляцию и, как следствие - процентные ставки. А это противоречит интересам большинства населения страны (являющихся покупателями товаров и недвижимости в кредит) и производственного сектора.

Незначительный бюджетный дефицит или даже полное его отсутствие говорит, как правило, или о высоких налогах или о низких расходах государства (в основном за счет небольших военных расходов). В первом случае страдают налогоплательщики, во втором - получатели бюджетных средств (социальные программы и военно-промышленный комплекс).

Низкий бюджетный дефицит приводит к снижению инфляции со всеми вытекающими отсюда отрицательными последствиями (см. выше *инфляцию*). В силу значительного влияния военно-промышленного лобби на политику практически всех развитых государств можно сделать вывод о том, что низкий бюджетный дефицит невыгоден правительствам данных стран.

Эффективный бюджетный дефицит основан на умеренной инфляции при соблюдении интересов всех заинтересованных в бюджете страны групп.

### **Обменный курс.**

Высокий обменный курс (завышенная стоимость национальной валюты) не выгоден экспортерам и внутренним производителям. Постепенно приводит к снижению экспортного потенциала страны. При низких процентных ставках это сопровождается вывозом капитала за рубеж.

Низкий обменный курс (заниженная стоимость национальной валюты) невыгоден импортерам и внутренним потребителям. Это приводит к повышению цен на импортные товары и способствует усилению инфляции.

Эффективный обменный курс. Понятие относительно. Определяется как величина, близкая к рыночной, но, скорее всего отличающаяся от нее в силу некоторых спекулятивных колебаний. Эффективный обменный курс является стратегическим соглашением между основными группами разных стран по поводу удовлетворения общих интересов.

### Учетная ставка.

Высокая учетная ставка приводит к удорожанию кредита и, как следствие, к экономическому застою. Является следствием высокой инфляции и одной из антиинфляционных мер. Невыгодна высокая учетная ставка основной массе населения страны и производственному сектору.

Низкая учетная ставка приводит к дешевизне денег, оттоку капитала из страны и обесцениванию национальной валюты. Она является следствием снижения инфляции и спада деловой активности в стране. Напрямую противоречит интересам финансовых посредников, так как вынуждает их интенсифицировать свою деятельность.

Эффективная учетная ставка. Находится на пересечении интересов всех заинтересованных групп, как непосредственно, так и опосредованно.

Остальные макроэкономические индикаторы либо являются производными от приведенных выше (торговый баланс, платежный баланс, ВВП, национальный доход, денежная масса и т.п.), либо менее значимы (розничные продажи, жилищное строительство и т.п.).

Также необходимо отметить взаимосвязь и взаимозависимость различных стран между собой. Это особенно проявляется в существовании валютных курсов, ведь в их определении участвуют как минимум две валюты.



Большинство стран можно разделить на четыре основные зоны:

- «долларовая зона» во главе с США (в основном страны Америки)
- «стерлинговая зона» во главе с Великобританией
- «йеновая зона» во главе с Японией (страны Азии)
- «зона евро» в плееде стран Европейского Союза.

Объединение стран по принципу ведущей валюты помогает рассматривать одну страну как часть достаточно большого организма, где проблемы в одной части тела (стране) незамедлительно отзываются в другой части (стране). Например, долговые проблемы Мексики, очень сильно ударившие по мексиканскому песо, рикошетом отозвались на долларе США, ослабив его. Объяснение этому достаточно простое.

Страны региона, где одна из валют является ведущей (в при мере с Мексикой - доллар США), большую часть своих резервов хранят в данной валюте. Национальные проблемы в первую очередь начинают решаться за счет продажи этих резервов, неизбежно вызывая падение курса резервной валюты. По этому важно знать не только об интересах правящих групп в анализируемой стране, но и интересы групп, стоящих у власти в зависимых странах.

Обычно интересы групп зависимых стран напрямую подчинены интересам групп ведущих стран, но бывают и исключения, складывающиеся из исторических, геополитических и макроэкономических процессов. Иногда даже зависимым странам удается диктовать свои условия ведущим странам, выбивая из них значительные послабления и уступки (в примере с Мексикой, эта страна стала оказывать столь значительное влияние на экономику США, что в некоторые моменты становится непонятно - кто из них больше от кого зависит).

### **Краткие выводы.**

Экономическую политику ведущих стран определяют политики, представляющие интересы разнообразных групп. С течением времени интересы одной из групп становятся наиболее влиятельными, подминая под себя интересы более слабых групп. Это приводит к конфронтации интересов и поиску компромисса между ними.

Вариант революционного разрешения противоречий в развитых странах маловероятен. Главные интересы любой группы сводятся к возможности получать доход и не потерять нажитое имущество. На соблюдение этих интересов в макроэкономическом плане наибольшее влияние оказывают понятия инфляции, учетной ставки, безработицы, бюджетного дефицита и обменного курса. От того, насколько разумно и эффективно политики решают проблемы, связанные с перечисленными выше понятиями, зависит удовлетворение интересов разнообразных групп. Ситуация осложняется взаимосвязанностью различных стран между собой. Поэтому на удовлетворение интересов национальной группы может повлиять не только политика правительства своей страны, но и правительств зависимых и влияющих государств.



### **Взаимосвязь между фундаментальными факторами и динамикой обменного курса**

Прежде чем описывать настоящую зависимость, обратимся к понятию фундаментального фактора. Под фундаментальными факторами здесь мы будем понимать макроэкономические индикаторы состояния экономики (ВВП и ВНП, безработица и занятость, инфляция и денежная масса, национальный доход и т.п.).



Обратим внимание на общее, присущее человеку (как экономическому индивидууму), предприятию (как совокупности работающих на нем людей и машин) и государству.

Целью экономической жизнедеятельности любого человека, также как предприятия и государства, является удовлетворение собственных потребностей. Потребности эти могут быть как самыми примитивными (пища, сон, секс), так и более развитыми (в основном духовные потребности).

Хотя в экономической литературе и утверждается, что целью деятельности предприятий является получение прибыли, можно заметить, что практически все действующие предприятия, при условии, что на них работает хотя бы один человек, не только заняты производством, но и "живут". Поясню это на примере. Представим себе завод по производству автомобилей. Основной этого производства является сотрудничество конструкторов, проектирующих новую модель и отдела маркетинга, владеющего знаниями о потребностях рынка. Так как потребителями продукции этого завода являются люди, то простого механического исполнения автомобиля, как самодвижущейся тележки, явно не достаточно.

Именно в этот момент и включается потребность предприятия в живом участии каждого его работника, а не только простом исполнении им своих должностных обязанностей. Здесь приведен типичный пример конвейерного производства. На производствах иного типа аналогичная потребность в творческом отношении к делу еще выше.

В рамках государства нематериальные потребности его граждан составляют основу научного и творческого потенциала страны. Невозможно увидеть ни одну процветающую ныне страну, основа, для процветания которой не была бы заложена именно в ее творческом потенциале.

Таким образом, мы выяснили, что движущей силой развития и производства является стимул в удовлетворении потребностей. Потребности человека отличаются от потребностей государства скорее количественно, нежели качественно. Это дает нам основание провести следующую параллель, которую отразим в таблице ниже.

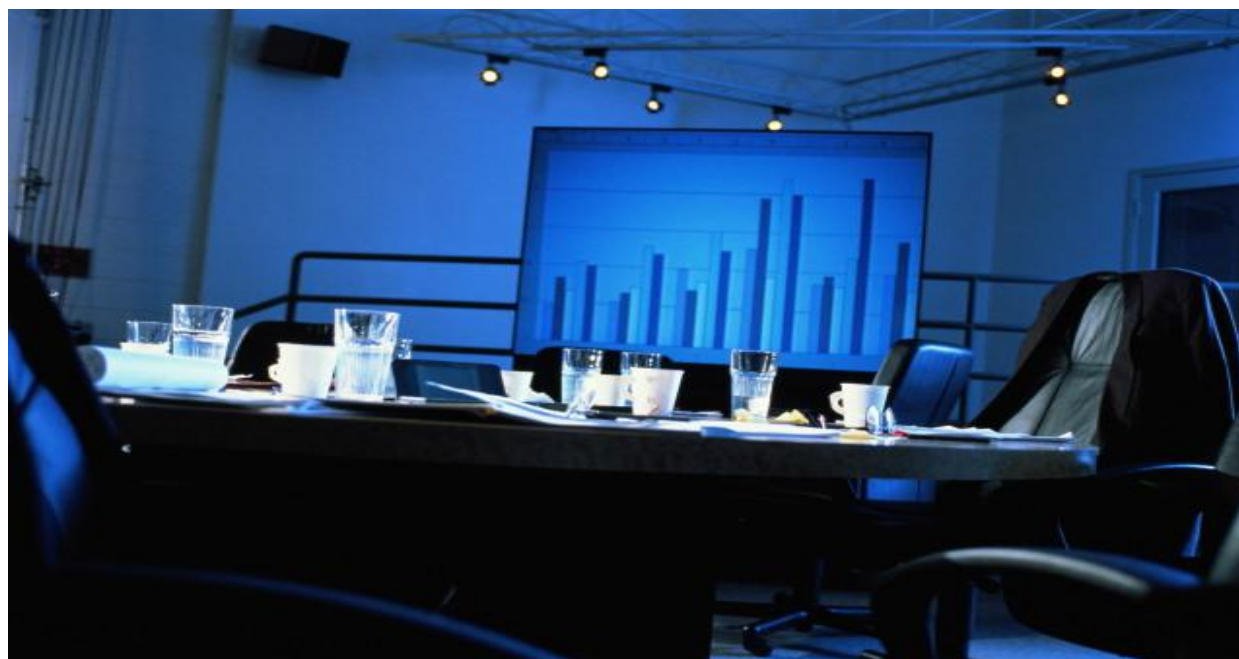
Но сначала рассмотрим общие аспекты экономического взаимодействия потребностей и возможностей на государственном уровне, отраженного в следующей схеме:

	потребности есть	потребностей нет
возможности есть	1	2
возможностей нет	3	X

где

- 1 - удовлетворение потребностей за счет собственных возможностей (внутреннее производство для собственных нужд);
- 2- реализация собственных возможностей для удовлетворения чужих потребностей с целью получения вознаграждения и соответствующего последующего удовлетворения собственных потребностей (экспорт товаров и услуг);
- 3 - удовлетворение собственных потребностей за счет чужих возможностей, при этом для оплаты используется полученное ранее от экспорта вознаграждение (импорт товаров и услуг).

В зависимости от суммы, которая стоит за той или иной ячейкой, определяется общий размер деятельности исследуемого объекта (государства, предприятия или человека). Примерно также происходит взаимодействие экономических факторов на уровне предприятия и семьи (человека). Сразу ответим на вопрос, почему семью и человека мы рассматриваем на одном уровне. Причиной этого является общность экономических интересов у всех членов семьи.



**Сравнительные параллели экономических потребностей и возможностей основных субъектов макро- и микроэкономики**

№ п/п	наименование	семья (человек)	предприятие	государство
1	потребности, в т.ч.	- материальные - умственные - духовные	- капитал - менеджмент - рабочая сила	- территория - орг. управления - население
1.1	если есть внутренняя возможность ее удовлетворить (за счет внутреннего производства или работы)	удовлетворяются: - за счет работы по дому; - чтение книг, просмотр фильмов, самоанализ и т.п.; - занятия искусством, самокопания и т.п.	удовлетворяются: - взносы в уставный фонд и прибыль; - повышение квалификации менеджеров, совершенствование систем управления; - повышение квалификации персонала, совершенствование системы оплаты труда	удовлетворяются: - увеличение транспортной доступности (дороги и коммуникации); - принятие соответствующих Конституции и Законов; - улучшение здравоохранения и экологии
1.2	если такой возможности нет (за счет обмена)	удовлетворяются: - за счет займов и отсрочек платежей; - общение, совместная работа в коллективе; - общение	удовлетворяются: - за счет получения кредитов и займов - найм новых руководителей, использование чужого опыта в области менеджмента; - найм новой рабочей силы	удовлетворяются: - военные завоевания, расширение территории экономических интересов путем капиталовложений; - обмен опытом с другими государствами в области государственного управления; - эмиграция
>	возможности, в т.ч.	определяются уровнем образования, квалификации, физическим и душевным развитием	определяются объемом капиталовложений, уровнем менеджмента и квалификацией рабочей силы	определяются национальным богатством, уровнем развития четырех властей, менталитетом и развитием нации
2.1	имеющиеся для удовлетворения собственных потребностей (аналог производства для потребления)	используются на: - работу по дому; - самообразование; - расслабление и душевное развитие	используются на: - внутреннее производство для собственных нужд	используются на: - внутреннее производство
2.2	имеющиеся для удовлетворения чужих потребностей (аналог производства для накопления и последующего обмена)	используются на: - работу по найму; - помощь, обучение и консультации; - сотрудничество	используются на: - совместная деятельность, реализация или бартер произведенной продукции и услуг; - консультации и обучение;	используются на: - экспорт товаров и услуг, капиталов; - консультации, сотрудничество и помощь; - иммиграция
3	Общий результат деятельности	рост возможностей и потребностей, выражается в росте благополучия, уровня образования и духовного развития	рост возможностей и потребностей, выражается в росте объемов производства, активов и качества продукции	рост возможностей и потребностей, выражается в росте национального богатства, народонаселения и территории экономических интересов

У вас может возникнуть сомнение, - на каком основании мы проводим подобную параллель между государством, предприятием и семьей (человеком). Объясн им это на примере.

Каждый из нас может прожить натуральным хозяйством, производя еду и построив себе жилище. С ростом потребностей (если мы захотим повидать мир, съесть ту пищу, которую сами не можем произвести, либо удовлетворить другие потребности) мы будем вынуждены производить больше, чем сможем потратить, предполагая излишек обменять.

Та часть продукции, которая пойдет на обмен, в макроэкономической терминологии будет называться "экспорт". А результат удовлетворения новой потребности - "импорт".

Аналогично в терминах микроэкономики (для предприятия) результат производства для реализации будет "выручка", а потребления - "себестоимость" и вложения в сторонние предприятия и организации - "депозиты" и т.п.

Положительная разница между выручкой и себестоимостью является прибылью, которая соответствует росту активов предприятия. Но если эта прибыль вкладывается не в собственное предприятие, а, например, в банковские депозиты, то есть уходит "на сторону", то реального роста активов предприятия не происходит.

Также в масштабах государства. Положительное сальдо торгового баланса, соответствующее превышению реализации продукции над ее потреблением, еще не означает гарантированного роста национальной экономики. Если отрицательное сальдо платежного баланса (когда ввоз капиталов меньше их вывоза) превышает положительное сальдо торгового баланса, то это означает уменьшение реальных активов государства.



Аналогично выглядит ситуация на примере человека. Если человек много зарабатывает и на всем экономит, но все деньги складывает в кубышку, то жизнь свою он закончит как нищий и после его смерти все будут долго удивляться, насколько этот скряга был богат. Ситуация, правда, может быть и обратной. Человек может всю жизнь не работать, но жить как настоящий богач. И если виной этому будет не наследство богатого дедушки, то единственной возможностью для ведения подобного образа жизни могут быть значительные долги (они же - отрицательное сальдо платежного баланса).



Среди государств и предприятий мы можем встретить немало примеров богатых наследников прошлого (Великобритания), "нищих" скряг (Россия и Япония), неисправимых должников (США) и других персонажей нашей повседневной жизни.

Денежные средства или их заменители также присутствуют в повседневной жизни государств, предприятий и людей. Попробуйте в своей семье ввести суррогат денег, которыми необходимо расплачиваться за каждую услугу, помощь и подарок. Так вы заметите, что самый активный и полезный член вашей семьи (как правило, им окажется жена или мать) будет получать этих "денег" больше других.

И если жизнь вашей семьи замкнута, то рано или поздно все "деньги" этого своеобразного "государства" окажутся в руках у одного человека. Теперь он сможет жить как рантье или подавать вам милостыню, соглашаясь работать на вас бесплатно. В последнем случае деньги потеряют свой экономический смысл.



### Формула роста

Данная формула рассматривает аспекты роста только материального благосостояния стран, предприятий и людей.

Ее предназначение - сравнительный анализ материального развития исследуемых субъектов по сравнению с базисным или цепным периодом.

Результат расчета определяет не только относительное преимущество одного субъекта анализа над другим в настоящее время и в ретроспективе, но и силу национальных денежных единиц.

Растущей, в материальном плане, семьей можно признать ту семью, доходы которой превышают расходы. Основным мерилom роста благосостояния семьи будет постоянное накопление материальных благ, денежных средств и фондовых ценностей. Более высокие, по сравнению с другими семьями, темпы роста материального состояния сопровождаются ростом возможностей. Возможностей, как по удовлетворению собственных потребностей, так и по удовлетворению чужих потребностей. За удовлетворение чужих потребностей анализируемая семья получит дополнительные материальные возможности. Тем самым происходит, как в пословице - "деньги к деньгам идут".

Растущим предприятием, как это признается и экономической наукой, будет являться то, активы которого увеличиваются. Однако активы предприятия можно разделить на собственные и заемные. Неэффективное использование заемных средств, приводит к чрезмерному росту активов и последующей расплате - вплоть до банкротства предприятия. Отсюда необходимо более точное определение роста предприятий - растущим признается то предприятие, собственные средства которого действительно прирастают.

По аналогии с предприятиями и семьями, растущим государством можно признать то государство, национальное богатство которого прирастает. В понятие национального богатства входит как государственное имущество, имущество общественных организаций, так и частный и акционерный капитал, нашедший свое применение на территории анализируемого государства. Полученную таким образом величину национального богатства необходимо дефлировать (уменьшить) на величину инфляции.

Если темп роста благосостояния одного государства превышает темп роста другого, то это сопровождается соответствующим усилением национальной валюты первой страны.

Формула роста государства будет выглядеть следующим образом:

$$РГ = (ВВП + СТБ + СПБ) \cdot (1 - И), \text{ где}$$

- РГ - величина роста государства;
- ВВП - объем ВВП за период;
- СТБ - сальдо торгового баланса за период;
- СПБ - сальдо платежного баланса за период;
- И - индекс инфляции за период.

Если расчет составных формулы произведен в разных валютах, например, ВВП в евро, а величина сальдо торгового баланса в долларах США, то дефлировать эти данные необходимо на индексы инфляции стран-эмитентов соответствующих валют.

Приведенную выше формулу возможно применять в усеченном варианте, поэтапно сравнивая темпы роста отдельных элементов формулы у разных стран. Например, можно сравнить темпы роста ВВП одной страны по отношению к темпам роста ВВП за аналогичный период времени другого государства:

$$РГ(\tau) = ВВП1 / ВВП0; РГ(\eta) = ВВП1 / ВВП0, \text{ где}$$

- индексы  $\tau$  и  $\eta$  - соответствуют странам А/и N;
- индексы 0 и 1 - базисный и отчетный периоды сравнения ВВП.

Сравнение  $РГ(\tau)$  и  $РГ(\eta)$  позволяет судить о наиболее вероятной динамике курсов национальных валют между собой.

Аналогично можно сравнивать темпы роста суммы сальдо торгового и платежного балансов различных стран. Однако, здесь рекомендуется проводить сравнение товарооборота и оборота платежных средств именно между двумя анализируемыми странами. Иначе вы рискуете переоценить одну валюту по отношению к другой, несмотря на реальные экономические взаимоотношения между ними.

Например, отрицательное сальдо торгового баланса США может сократиться, но против Японии оно, наоборот - вырастет. В данном случае можно ожидать не усиления доллара США против японской йены, а его ослабления, независимо от состояния торгового баланса Японии.

Косвенную оценку полученной таким образом величины роста национального богатства государства можно произвести путем сравнительной оценки длины цикла производства в данном государстве. Ведь не секрет, что чем продолжительнее производственный цикл, тем больше потребность предприятия в заемных средствах, за которые необходимо платить. Тем самым увеличивается величина издержек и уменьшается прибыль.

На государственном уровне страны, имеющие сравнительно короткий среднеотраслевой производственный цикл (за счет большого удельного веса сферы услуг, промышленности товаров широкого потребления, нефти - и газодобычи), растут быстрее стран с развитым тяжелым машиностроением и аграрным сектором. Однако рассчитать длину производственного цикла достаточно затруднительно и, если прямых статистических данных об этом у вас нет, то можно использовать оценочный расчет по следующей формуле:

$$\text{ДПЦ} = (\text{ВВП} + \text{Э}) / \text{А}, \text{ где}$$

- ДПЦ - длина производственного цикла;
- Э - величина экспорта за период;
- А - средняя за период величина всех активов страны (национального богатства, внешних займов и другого имущества, находящегося в юрисдикции данного государства).

Таким образом, чем выше темпы роста национального богатства страны и короче производственный цикл, тем сильнее национальная валюта данной страны.



**Торговля слухами**

**"Покупай слухи - продавай факты".**

Кто и по какому поводу придумал это утверждение первым, история умалчивает, однако применимо оно на всех финансовых рынках.

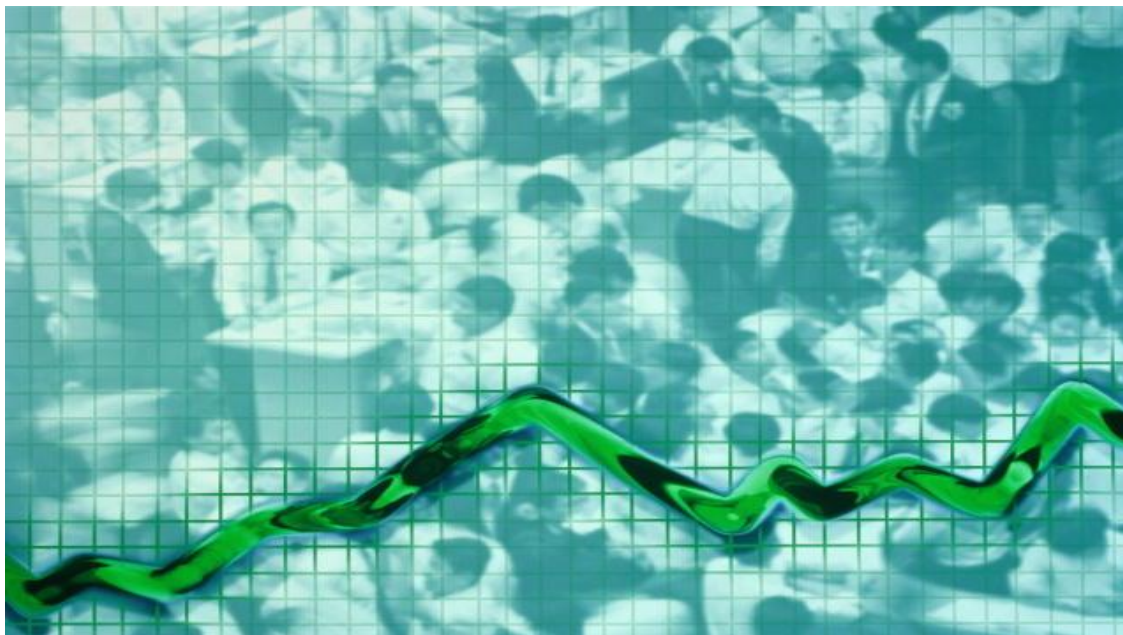
Стандартная реакция трейдера на слух – это успеть первому, совершить сделку. В это время некогда думать, главное – это быстрота реакции. В момент появления слуха на рынке зарождается новая достаточно мощная и быстрая волна, которая способна формировать любые самые сильные тренды.

Самым распространенным слухом на фондовом и валютном рынках является ожидание изменения учетной ставки. Если на рынке ожидают повышения процентных ставок, то это грозит фондовому рынку снижением, а валютному – ростом национальной валюты. И, пока этот слух не дошел до самого последнего трейдера – тренд, заданный в самом начале будет продолжаться. Сила тренда будет при этом прямо пропорциональна количеству новых получателей слухов.

Вторая часть утверждения основана на том, что трейдеры заинтересованы в работе на слухе ровно до момента его подтверждения или опровержения. При этом, как правило, происходит обратное движение цен. И здесь уже важно успеть первому "спрыгнуть с поезда". Когда заканчивается один тренд, начинается новый. Иногда по окончании действия слуха начинается флэт.

Когда слухи оказываются ложными, то слепое следование им может привести к значительным убыткам. При первых признаках нежелания рынка больше доверять полученным слухам прекращайте ими торговать.

**Проявляйте осторожность при торговле слухами.**



## **ВАШИ ТОРГОВЫЕ УБЕЖДЕНИЯ**

Наиболее общая ошибка трейдеров — недооценка учебного процесса. Они не могут поверить, что с учетом всего их опыта, прилежания, интеллекта или чего-то еще, что делает их такими "особенными", маловероятно, что они смогут в первый год сделать прибыль, превышающую суммы, необходимые для покрытия комиссионных и других затрат. На самом деле любые чрезмерные ожидания по части денег несут в себе опасность подрыва дисциплины и страсти торговли.

### **Упражнение 1.2**

Это скоростной тест по торговым убеждениям. Отвечайте на вопросы быстро. Давайте первый ответ, приходящий в голову. Не задумывайтесь, правильный ваш ответ или нет.

**1. Когда я торгую, мое главное побуждение — делать деньги.**

- A. Да.**
- B. Нет.**

**2. Способность, глазом не моргнув идти на огромный риск — важнейшая черта характера, которой должны обладать все трейдеры.**

- A. Да.**
- B. Нет.**

**3. Один из ключей к тому, чтобы стать хорошим трейдером, познание себя.**

- A. Да.**
- B. Нет.**

**4. Чтобы торговать, вам нужно большое самомнение — чем больше, тем лучше. Иначе у вас "кишка тонка" открыть сделку.**

- A. Да.**
- B. Нет.**

**5. Когда вы торгуете, надо принимать свои торговые решения, основываясь исключительно на ценах, которые вы видите, и в вашем техническом анализе.**

- A. Да.**
- B. Нет.**

**6. Фокусируйтесь на росте своих прибылей. В итоге прибыль восполнит любые убытки.**

- A. Да.
- B. Нет.

**7. Когда вы торгуете, следует как можно больше времени находиться "в" рынке, проводя как можно больше сделок.**

- A. Да.
- B. Нет.

**8. Ваши проигрышные сделки могут научить вас большему, чем выигрышные сделки.**

- A. Да.
- B. Нет.

**9. Если вас постигла череда убыточных сделок, увеличьте темп исполнения сделок. Чтобы быстрее преодолеть свои убытки, совершайте как можно больше сделок.**

- A. Да.
- B. Нет.

**10. У каждого трейдера есть свой "Святой Грааль" - индикатор или методология, которые можно применять практически всегда. Обнаружение этого "Святого Грааля" поможет заметно увеличить шансы на успех.**

- A. Да.
- B. Нет.

*«Ответы» в конце методического пособия.*

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ**

### **Эмоции и вероятности**

Игра на бирже столь увлекательна, что обычно она доставляет любителям большое удовольствие. Сделка для них то же самое, что билет в кино или на профессиональный бейсбольный матч. Игра намного более дорогое развлечение, чем кино.

Никто не в состоянии одновременно получать удовольствие и делать деньги. Эмоциональная игра - враг успеха. Жадность и страх стремятся уничтожить игрока. Вы должны напрягать разум, а не играть на основании своего чутья.

Игрок, пьянеющий от прибыли, подобен адвокату, начинающему подсчитывать гонорар в середине процесса. Игрок, расстраивающийся при потерях, напоминает хирурга, падающего в обморок от вида крови. Настоящий профессионал не очень переживает при потерях и выигрышах.

Целью успешного профессионала в любой области является достижение его личного потолка, желание стать лучшим врачом, лучшим юристом или лучшим игроком. Деньги текут к ним почти как побочный продукт. Вам нужно сконцентрироваться на том, чтобы играть правильно, а не на деньгах. К каждой сделке нужно подходить как к хирургической операции: серьезно, трезво, без скидок и упрощений.

### **Почему Джонни не может продать**

Неудачник не может быстро пресечь свои потери. Когда сделка начинает выходить ему боком, он ждет и надеется. Он чувствует, что не может позволить себе выйти из игры, доходит до пределов своей маржи и продолжает надеяться на поворот рынка. Его номинальные потери растут и то, что казалось серьезным уроном, начинает напоминать азартную игру. Наконец брокер надавливает, и игрок получает заслуженное наказание. Как только он выходит из игры, рынок с ревом бросается в противоположную сторону.

Неудачник готов разбить себе голову о стену, ведь продержись он еще немного, и он сделал бы себе на развороте рынка маленькое состояние. Тренды разворачиваются именно тогда, когда они разворачиваются, потому что все неудачники одинаковы. Они действуют согласно своему чутью, а не пользуются разумом. Чувства людей похожи, несмотря на разницу в культурном наследии или в уровне образования. Напуганный игрок с бешено стучащим сердцем и потными ладонями чувствует себя одинаково, не зависимо от того, вырос ли он в Нью-Йорке или в Гонконге и учился ли он 2 года или 20 лет.

Рой Шапиро, из чьей статьи взята следующая цитата, пишет:

И вот наша очередная идея, наша великая надежда, вызрела в том тихом уединенном месте, где мы принимаем свои биржевые решения. ... Одной из трудностей при продаже является наша приверженность к позиции.

Действительно, если что-либо принадлежит нам, мы чувствуем свою связь с этим. Эта привязанность к тому, что мы покупаем, именуется психологами и экономистами “эффектом подарка” и мы все узнаем ее как в наших финансовых действиях, так и в неспособности расстаться со старой спортивной курткой, болтающейся в шкафу.

Спекулянт является отцом идеи, ... положение которой требует связи с его личностью, почти в той же степени, что и ребенок. ... Еще одной причиной того, что Джонни не продает даже тогда, когда позиция теряет почву под ногами, является его желание помечтать. ... У многих в момент покупки критическое мышление слабеет и процессом принятия решений начинает управлять надежда.

**Мечтать на рынке - такая роскошь,  
которую никто не может себе позволить.  
Если ваша игра основана на мечтах,  
лучше отдать эти деньги психоаналитику.**

Доктор Шапиро приводит тест, показывающий, как люди принимают деловые решения в условиях неопределенности. Сначала, группе людей предложили сделать выбор между выигрышем в 1000 долларов с вероятностью 75 процентов при 25 процентах шансов не получить ничего и твердыми 700 долларами. Четверо из пяти присутствовавших сделали второй выбор даже после того, как им объяснили, что первый в долгосрочном плане дает 750 долларов. Большинство приняло эмоциональное решение и довольствовалось меньшей выгодой.

Был предъявлен другой тест: людям предлагалось выбрать между верной потерей 700 долларов и 75 процентным шансом потерять 1000 долларов, с 25 процентной вероятностью не потерять ничего. Трое из четырех сделали второй выбор, подвергнув себя потере 50 лишних долларов по сравнению с тем, что было неизбежно. Пытаясь избежать неприятности, они увеличивали потери!

Эмоциональные игроки хотят получить верную прибыль и отказываются от выгодных операций, связанных с неопределенностью. Они идут на рискованные игры, чтобы избежать неизбежных потерь. В природе человека заложено свойство - получать прибыль быстро и оттягивать момент расплаты. Иррациональность поведения увеличивается, когда люди оказываются под давлением. Согласно доктору Шапиро "ставки с большой выплатой больше в последних двух забегах дня".

Эмоциональная игра губит неудачников. Если вы просмотрите свой архив, то увидите, что наибольший урон вашему счету нанесли несколько крупных потерь или же длинная последовательность мелких потерь, преследовавшая вас в то время, как вы хотели поправить свои дела после провала. Хорошее управление капиталом, прежде всего, уберегло бы вас от провала.



## Вероятность и математическая безграмотность

Неудачники ищут “верный шанс”, долго надеются и иррационально отказываются признать малые потери. Их игра основана на эмоциях. Неудачники не понимают фундаментальное понятие вероятности. Им приходится бороться с ужасами случайного процесса и изобретать по поводу него разнообразные предрассудки.

Математическая безграмотность, непонимание основ вероятности, случайности и хаотичности, это фатальная для игрока интеллектуальная слабость. Эти основные понятия можно изучить по многим книгам.

Живая книга “Математическая безграмотность” Аллена Паулоса может быть отличным введением в вопросы вероятности.

Паулос пишет, как на вечеринке ему сказал на первый взгляд образованный человек:

«Если вероятность дождя в субботу 50 процентов и в воскресенье тоже 50 процентов, то вероятность дождя в выходные 100 процентов». Тот, кто так мало знает о вероятности, обязательно потеряет деньги в биржевой игре. Ваш долг перед самими собой получить основные знания о математических понятиях, связанных с игрой на бирже».

Ральф Вине начинает свою известную книгу “Формулы управления портфелем” с изумительного параграфа:

“Подбросьте монету в воздух. В течение мгновения вы будете наблюдать один из самых потрясающих природных парадоксов: случайный процесс. Пока монета в воздухе, нет способа сказать с уверенностью, упадет ли она орлом вверх или вниз. Хотя исход серии из многих бросков вполне может быть предсказан”.

Для игроков важно понятие математического ожидания. Оно называется долей игрока (положительное математическое ожидание) или долей заведения (отрицательное математическое ожидание), смотря по тому, на чьей стороне больше шансов. Если мы с вами будем подбрасывать монету, то ни у кого не будет преимущества, наши шансы на выигрыш составят по 50 процентов. Но если вы будете подбрасывать монету в казино, удерживающем 10 процентов с каждой ставки, то вы выиграете только 90 центов на каждый проигранный доллар. Доля заведения делает ваше математическое ожидание отрицательным. Никакая система управления капиталом не выстоит против отрицательного математического ожидания неопределенно долго.

## **Положительное математическое ожидание**

Если вы знаете, как считать карты в очко, у вас может быть преимущество перед казино, если они не заметят этого и не выкинут вас вон. Казино обожают пьяных игроков и не переносят считающих карты. Преимущество позволит вам со временем выиграть большее число раз, чем проиграть. Хорошее управление капиталом может помочь вам извлечь больше прибыли из вашего преимущества и сократить потери. Без преимущества вам лучше отдать деньги на благотворительность. В игре на бирже преимущество дает система игры, создающая большую прибыль, чем потери, разница цен и комиссионные. Никакое управление капиталом не спасет плохую игровую систему.

Вы можете выиграть только тогда, когда у вас положительное математическое ожидание, разумная система игры. Игра по интуиции приводит к катастрофе. Многие игроки ведут себя как пьяницы в казино, переходящие от стола к столу. Тех, кто играет слишком много, убивают разница цен и комиссионные.

Лучшие системы игры жесткие и практичные. Они состоят из небольшого числа элементов. Чем сложнее система, тем большее число ее элементов могут не сработать. Игроки любят оптимизировать свои системы по прошлым данным. К сожалению, ваш брокер не позволит вам играть в прошлом. Рынки изменяются, и параметры, идеальные в прошлом, могут не быть таковыми сегодня. Попробуйте вместо этого деоптимизировать вашу систему. Посмотрите, как она будет работать в неблагоприятных условиях. Практичная система ведет себя хорошо, когда рынок изменяется. В реальной игре она, вероятно, превзойдет глубоко оптимизированную систему.

И, наконец, если вы разработали хорошую систему, не балуйтесь с ней. Разработайте другую, если вам нравится разнообразие. Роберт Причер формулирует это так: "Большинство игроков берут хорошую систему игры и ломают ее, пытаясь сделать совершенной". Если у вас уже есть система игры, то пора установить правила управления капиталом.

## **Управление капиталом**

Предположим, я и вы играем на 1 пенс, подбрасывая монетку. Если "орел", то вы выигрываете, если "грешка", то проигрываете. Предположим, что у вас 10 долларов рискованного капитала, а у меня 1 доллар. Хотя у меня и меньше денег, мне нечего бояться: нужна последовательность из 100 поражений, чтобы я проиграл. Мы можем играть очень долго, если, конечно, между нами не встанут два брокера и не вытянут капитал через разницу цен и комиссионные.

Шансы резко изменятся, если мы поднимем ставку до четвертака. Если у меня всего 1 доллар, то четыре поражения меня доконают. Если у вас 10 долларов, то вы можете проиграть четвертак в серии 40 игр подряд. Серия из четырех проигрышей наступит, вероятно, гораздо раньше, чем из сорока. При равенстве всех остальных факторов, более бедный из двух игроков должен разориться первым.

Большинство любителей думают, что “остальные факторы” далеки от равенства. Они считают себя умнее большинства из нас. Биржевая индустрия старательно поддерживает это заблуждение, утверждая, что победители получают деньги проигравших. Она пытается скрыть, что у игры на бирже отрицательная сумма. Шальные любители идут на бешенный риск, обеспечивая комиссионные брокерам и прибыль торговцам в зале. Когда они вымываются с рынка, приходят новые сопляки, поскольку надежда никогда не умирает.

### **Выживание - прежде всего**

Первой задачей управления капиталом является обеспечение выживания. Вам нужно избегать риска, способного вывести вас из игры. Вторая цель состоит в обеспечении устойчивого потока прибыли, а третья в получении сверхдохода, но выживание идет первым. “Не рискуйте всем состоянием” - вот первая заповедь игры. Неудачники нарушают ее, поставив слишком много на одну сделку. Они продолжают играть с той же или даже большей позицией, когда она дает убыток. Большинство неудачников окончательно разоряется при попытке оправиться от удара. Хорошее управление капиталом, прежде всего, сохранит вас от удара.

Чем в большую яму вы попадаете, тем более скользкие у нее стенки. Если вы потеряли 10 процентов, то вам нужно сделать 11 процентов, чтобы восстановиться, а если вы потеряли 20 процентов, то вам уже нужно заработать 25, чтобы вернуть свое. При потере 40 процентов нужно сделать блистательные 67 процентов, а если вы потеряли 50, то вам нужна 100 процентная прибыль просто для возвращения к исходному уровню.

**Когда потери растут в арифметической прогрессии, прибыли, необходимые для их возмещения, растут в геометрической.**

Вам нужно знать заранее, сколько вы можете проиграть, когда и на каком уровне вы ограничите свои потери. Профессионалы тяготеют убежать при первых признаках беды и возвращаться на рынок, когда замечают подходящий момент. Любители - ждут и надеются.

## **Богатейте медленно**

Любитель, стремящийся разбогатеть быстро, похож на обезьяну на тонкой ветке. Он тянется к зрелым плодам, но падает, когда ветка ломается.

Игроки, выступающие за фирму, обычно более успешны, как группа, чем индивидуальные игроки. Они обязаны этим своим начальникам, которые обеспечивают дисциплину. Если игрок теряет больше предельной величины в одной сделке, его выгоняют за неподчинение. Если он проигрывает свой месячный лимит, то его лишают права играть до конца месяца, и он становится мальчиком, который приносит остальным кофе. Если он проигрывает свой месячный лимит несколько раз подряд, фирма увольняет или переводит его. Эта система заставляет корпоративных игроков избегать потерь. Индивидуальные игроки действуют по собственному усмотрению.

Игрок, открывающий счет в 20000 долларов и надеющийся превратить его в два миллиона, через два года, похож на подростка, убегающего в Голливуд, чтобы стать популярным певцом. Он может преуспеть в этом, но исключения только подтверждают правило. Любители хотят разбогатеть быстро, но губят себя, когда идут на высокий риск. Они могут преуспевать некоторое время, но повесятся, если им хватит веревки.

Любители часто спрашивают меня, какой процент прибыли они смогут ежегодно получать от игры на бирже. Ответ зависит от их мастерства, везения и состояния рынка. Любители никогда не задают более важный вопрос: "Как много я проиграю до того, как прекращу играть и заново оценю себя, свою систему и рынки?" Если вы позаботитесь о продолжении процесса, прибыли позаботятся о себе сами.

Тот, кто делает 25 процентов в год - король Wall Street. Многие из финансистов высокого полета отдадут своего первенца, чтобы добиться этого. Игрок, способный удвоить капитал за год - это звезда, столь же редкая, как популярный певец или великий спортсмен.

Если вы ставите перед собой скромные цели и достигаете их, вы можете пойти очень далеко. Если вы сможете делать 30 процентов в год, люди будут умолять вас принять их деньги под ваше руководство. Если вы будете управлять 10 миллионами, что не редкость в наши дни, то только ваша плата как менеджера составит 6 процентов, то есть 600000 долларов в год. Если вы сделаете 30 процентов прибыли, то 15 процентов будут вашими как премия, то есть еще 450000 долларов в год. Вы заработаете на биржевой игре более миллиона в год, не идя на большой риск. Когда вы будете планировать свою следующую сделку, имейте эти цифры в виду. Играйте для того, чтобы получить хороший послужной список с постоянными прибылями и небольшими потерями.

## Сколько можно рисковать

Большинство игроков погибают от одной из двух пуль: от невежества или от эмоций. Любители играют по интуиции и заключают такие сделки, которые не следует заключать никогда из-за отрицательного математического ожидания. Те, кто переживает стадию исходного невежества, начинают строить более приемлемые системы игры. Когда они становятся более уверенными, они высовывают голову из окопа, и вторая пуля поражает их! Уверенность делает их жадными, они рискуют слишком большой суммой в одной сделке, и короткая череда неудач выметает их с рынка.

Если в каждой сделке вы рискуете четвертью своего счета, то ваш крах неминуем. Вас разорит короткая серия неудач, которая случается даже с самыми лучшими игровыми системами. Даже если вы будете рисковать только десятой долей вашего счета в одной сделке, то и тогда продержитесь не намного дольше.

Профессионал может позволить себе рисковать только очень небольшой долей своих средств в одной сделке. У любителя тот же подход к игре, что у алкоголика к выпивке. Он начинает, чтобы хорошо провести время, а заканчивает самоуничтожением.

Обширные исследования показали, что максимальной суммой, которой игрок может рисковать в одной сделке, не ухудшая своих долговременных перспектив, являются 2 процента его активов. Этот предел учитывает разницу цен и комиссионные. Если у вас счет в 20000 долларов, вы не можете рисковать большим, чем 400 долларов в любой сделке. Если у вас счет в 100000 долларов, вы не должны рисковать большим, чем 2000 долларов, а если у вас всего 10000 долларов, то максимальный риск в одной сделке не должен превышать всего 200 долларов.

Большинство любителей качают головой, когда им говорят об этом. У многих маленькие счета и правило 2 процентов разбивает мечту о больших прибылях. Большинство успешных профессионалов, напротив, считают предел в 2 процента завышенным. Они не позволяют себе рисковать большим, чем 1 или 1,5 процента в одной сделке.

Правило 2 процентов надежно ограничивает ущерб, который рынок может нанести вашему счету. Даже последовательность из пяти или шести убыточных операций не способна значительно ухудшить ваши перспективы. В любом случае, если вы играете для того, чтобы иметь хороший послужной список, вам вряд ли захочется показать 6 или 8 процентов месячных убытков. Если вы подошли к этому пределу, перестаньте играть до конца месяца. Используйте это время отдыха для того, чтобы заново оценить себя, ваши методы и рынок.

Правило 3 процентов удержит вас от самых рискованных сделок” Когда ваша система дает сигнал о вступлении в игру, посмотрите, где разумно доставить остановку. Если при этом под угрозой окажется более 2 процентов ваших активов, то пропустите такую возможность. Полезно ждать возможностей сыграть с очень близкой остановкой. Ожидание уменьшит удовольствие от игры, но повысит потенциальные Прибыли. Выбирайте, что вам на самом деле дороже.

Правило 2 процентов помогает решить, сколько контрактов должно быть в игре. Например, у вас на счету 20000 и вы можете рискнуть 400 долларами на сделку. Если ваша система показывает привлекательную сделку с риском в 275 долларов, то вы можете сыграть только на один контракт. Если риск всего 175 долларов, то можно сыграть на два контракта.

Как насчет добавления, увеличения вашей позиции, когда рынок движется в вашу пользу? Правило 2 процентов поможет и здесь. Если вы получили прибыль на следующей за трендом позиции, вы можете добавить к ней, если ваша открытая позиция заведомо безубыточна и добавление не ставит под вопрос больше 2 процентов ваших активов.

### **Система удвоения**

После того, как вы установили максимальный риск на сделку, вам нужно решить, рисковать ли этой суммой в каждой сделке. Большинство систем таковы, что вы рискуете в разных сделках разными суммами. Одна из древнейших систем управления капиталом, это система удвоения, первоначально придуманная для азартных игр. Она подсказывает вам ставить больше после неудачи, чтобы “поправить дела”. Не надо говорить о том, насколько этот подход эмоционально привлекателен для неудачников.

Игрок на удвоение в казино продолжает ставить 1 доллар, пока выигрывает, но после проигрыша он ставит 2 доллара. Если он выигрывает, то уходит с прибылью в 1 доллар (-1+2) и возвращается к ставке в 1 доллар. Если же он проигрывает, то удваивает опять и ставит 4 доллара. Если он выигрывает, то получит 1 доллар (-1-2+4), а если он проиграет, то поставит 8 долларов. Пока он продолжает удваивать, первый же выигрыш вернет все проигранное и даст прибыль, равную первоначальной ставке.

Система удвоения выглядит беспроигрышной до того момента, когда вы сообразите, что длинная полоса неудач разорит любого игрока, сколь бы богат он ни был. Игрок, начавший с 1 доллара и проигравший 46 раз, должен поставить 47 - ю ставку в 70 триллионов долларов, а это больше, чем стоимость всего мира (примерно 50 триллионов). Ясно, что намного раньше у него кончатся деньги или он упрется в ограничения казино.

Система удвоения бесполезна, если у вас отрицательное или нулевое математическое ожидание. Она самоубийственна, если у вас хорошая система игры и положительное математическое ожидание.

Любители любят систему удвоения из-за ее эмоциональной привлекательности. Распространенным заблуждением является то, что не повезти может только до определенного предела или что удача обязательно улыбнется. Неудачники часто играют более крупно после неудачи. Неудачник, стремящийся к компенсации, часто удваивает объем сделки после неудачи. Это очень плохой метод управления капиталом.

Если вы хотите менять объем сделки, то логика подсказывает, что нужно играть крупнее, когда ваша система соответствует рынку и делает деньги. Если ваш счет растет, правило 2 процентов позволит вам играть на большие суммы. Вам надо играть скромнее, когда ваша система не в ладах с рынком и теряет деньги.

### **Оптимальное $f$**

Некоторые игроки, разработавшие компьютеризированные системы игры, верят в то, что они называют оптимальным  $f$  - “оптимальной фиксированной долей” активов. Доля счета, которой они рискуют в одной сделке, определяется по формуле, основанной на результатах их системы и размерах счета. Это сложный метод, но вы можете воспользоваться некоторыми его идеями независимо от того, используете ли вы сам метод.

Ральф Вине показал в своей книге “Формулы управления портфелем”, что

- 1) оптимальное  $f$  переменное,**
- 2) если вы играете крупнее оптимального  $f$ , то не получаете преимущества и, в принципе, должны разориться,**
- 3) если вы играете мельче, чем оптимальное  $f$ , то ваш риск уменьшается в арифметической прогрессии, а прибыль - в геометрической.**

Игра на уровне оптимального  $f$  эмоционально тяжела, поскольку может давать 85 процентов неудач. Ее можно практиковать только с действительно рискованным капиталом. Ключевым пунктом является то, что если вы играете крупнее оптимального  $f$ , то обязательно погубите свой счет.

**Урок прост: если сомневаетесь, рискуйте меньшим.**

Компьютеризированное исследование правил управления капиталом подтвердило некоторые старинные правила и наблюдения. Истинным показателем риска для данной системы игры является размер максимальной проигранной сделки. Ущерб зависит от длительности полосы неудач, которую нельзя предсказать. Диверсификация позволяет сгладить эффект неудач. Вы можете диверсифицироваться, играя на нескольких рынках с разными системами. Тесно связанные рынки, такие, как валютный, не допускают диверсификацию. Мелкий игрок вынужден следовать простому правилу: сложите все яйца в одну корзину и внимательно следите за ней.

Согласно Винсу, компьютерное тестирование подтвердило некоторые общие правила управления капиталом:

- **никогда не округляйте вниз**
- **никогда не выходите на предел маржи**
- **если вам нужны средства, ликвидируйте худшую позицию**
- **первая ошибка самая дешевая.**

### **Реинвестирование прибыли**

Обратите внимание на то, как вы себя чувствуете, когда имеете дело с прибылью. Многие игроки разрываются между тягой к большему и скорейшему доллару и страхом разориться. Профессиональный игрок спокойно изымает часть средств со своего счета, получая доход от работы, как всякий иной профессионал. Любитель, со страху извлекающий прибыль и покупающий на нее что-нибудь до того, как он ее проиграл, показывает отсутствие веры в собственную способность делать деньги.

Реинвестирование может превратить прибыльную систему в проигрышную, но никакие методы реинвестирования не превратят проигрышную систему в прибыльную. Оставляя деньги на счету, вы сможете делать деньги быстрее за счет возможности играть на большее число контрактов или ставить на долгосрочные позиции с более широкими остановками. Снятие денег обеспечивает приток наличности. Правительство тоже ждет свою долю в виде налогов.

Нет дешевого и сердитого правила распределения прибыли между реинвестированием и личным потреблением. Это зависит от вашей личности и размера вашего биржевого счета. Если вы начинаете с маленького счета, например, 50000 долларов, то наверно не захотите снимать с него. Когда ваш счет далеко ушел за шесть цифр, вы можете считать его источником дохода.



Вам придется принять важные личные решения. Для того, чтобы прожить, вам нужно 30000 или 300000 долларов в год? Вы готовы ограничить расходы ради того, чтобы оставить на счету больше? Ответы на эти вопросы зависят от вашей личности. Убедитесь, что при принятии этих решений вы пользуетесь логическими рассуждениями, а не основываетесь на эмоциях.

### **Прекращение игры**

Признать потерю эмоционально очень тяжело, а закрыть позиции в случае успеха еще тяжелее. Вы можете признать небольшую потерю автоматически, если достаточно дисциплинированы для того, чтобы установить уровень выхода сразу же после вхождению в игру. Извлечение прибыли требует обдумывания. Если рынок движется в вашу сторону, то вам нужно решать, извлечь ли прибыли, подождать или добавить к вашей позиции.

У любителя голова может пойти кругом от размышлений над тем, что делать с прибылью. Он умножает число пунктов на их долларовое выражение и испытывает прилив жадности: пусть игра идет, пусть прибыли растут. Затем рынок сдвигается против него, и он испытывает прилив страха: схватить прибыль сейчас, пока она не растаяла. Игрок, повинующийся своим чувствам, не способен принять разумное решение.

Одной из серьезных ошибок игроков является подсчет денег тогда, когда их позиция еще открыта. Подсчет денег парализует разум. Он мешает вам мыслить рационально. Если вы заметите, что подсчитываете номинальную прибыль и решаете, что можно на нее купить - выбросьте это из головы! Если не можете, то закройте вашу позицию.

Если начинающий забирает прибыль слишком рано, то потом негодует на себя за то, что не оставил деньги на столе. Он решает, что в следующий раз выждет и теряет деньги, передержав. Если начинающий теряет прибыль из-за отката, в следующий раз он хватается за нее при первой возможности и упускает крупное движение рынка. Рынок тянет за чувства игрока, а тот дергается в ответ.

Игрок, реагирующий на свои чувства, а не на объективную реальность в конце концов обязательно проиграет. Он может получить прибыль то тут, то там, но в конечном итоге вылетит с рынка, даже если его система и дает ему хорошие сделки. Жадность и страх губят игроков, затемняя их разум. Единственный путь к успеху в игре состоит в использовании своего разума.

## **Качество впереди денег**

Целью успешного игрока является заключение лучших сделок. Деньги второстепенны. Если это вас удивляет, подумайте, как работают хорошие профессионалы в любой области. Хорошие учителя, врачи, юристы, фермеры и прочие зарабатывают деньги, но не считают их во время работы. Если они станут это делать, качество их работы пострадает.

Если вы спросите у вашего врача, сколько денег он заработал сегодня, то он, скорее всего, не ответит, а если ответит, то вы, скорее всего, захотите сменить врача. Спросите у своего юриста, сколько он заработал сегодня. Он может отдавать себе отчет, что несколько часов его времени сегодня будут оплачены, но не скажет, сколько долларов заработал. Если он начнет считать доллары во время работы, вы не захотите, чтобы он оставался вашим юристом. Настоящий профессионал направляет все силы на упражнение в своем искусстве, чтобы достичь максимума своих возможностей, а не на подсчет денег.

Подсчет денег в процессе игры зажигает красную лампочку: сигнал того, что ваши эмоции выступают на первый план и преобладают над рассудком. Вот почему разумно выйти из игры, если вы не можете не думать о деньгах.

Концентрируйтесь на качестве: поиске сделок, которые имеют смысл, и на управлении капиталом, позволяющем вам его сохранить. Сосредоточьтесь на поиске хороших точек для начала игры и избегайте азартных действий. Тогда деньги придут почти как побочный эффект. Вы сможете подсчитать их позже, когда игра закончится.

Хороший игрок должен сосредоточиться на поиске и проведении хороших сделок. Профессионал постоянно изучает рынок, ищет возможности, полирует свое мастерство управления капиталом и так далее. Если вы спросите его, сколько он заработал в данной сделке, у него будет лишь общее представление о том, что он немного или значительно в прибыли, либо немного в убытке (он заведомо не может быть в сильном убытке из-за своих остановок). Как все профессионалы, он сосредотачивается на упражнении в своем ремесле и на совершенствовании своего мастерства. Он не считает деньги во время игры. Он знает, что будет делать деньги до тех пор, пока ведет себя на рынке правильно.

## **Сигналы индикаторов**

Если вы пользуетесь индикаторами, чтобы найти сделки, пользуйтесь ими же для определения момента выхода из игры. Если ваши индикаторы правильно показывают, когда продавать и покупать, пусть они покажут вам, когда закрывать позицию или когда извлекать прибыли.

Игрок часто эмоционально привязывается к сделке. Прибыль доставляет удовольствие, но и убыток может приятно щекотать нервы, как неумелое, но захватывающее катание на волнах прибоа. Если тот сигнал индикатора, который запустил игру, пропадает, уходите с рынка немедленно, что бы вы не чувствовали.

Например, вы играете на повышение потому, что 13-недельное ЕМА двинулось вверх, а дневная стохастика упала в зону покупки. Начиная игру на повышение, решите заранее, продадите ли вы тогда, когда дневная стохастика поднимется и укажет на сверхпокупку, или тогда, когда недельное ЕМА двинется вниз. Запишите ваш план и держите его на виду.

Вы можете играть на понижение потому, что недельная MACD-гистограмма двинулась вниз, и дневные лучи Элдера дали сигнал к продаже. Решите заранее, восстановите ли вы позицию, когда дневные лучи Элдера дадут сигнал к покупке или когда недельная MACD -гистограмма двинется вверх. Вам нужно знать заранее, каким сигналам следовать. Будет много сигналов, но решат ь лучше до того, как вы вступили в игру.

### **Расчет прибыли - Эллиот и Фибоначчи**

Некоторые игроки пытаются запланировать прибыль. Они хотят продавать дорого, когда цены достигнут сопротивления, и покупать дешево, когда они опустятся до поддержки. Волна Эллиота - главная теория, предсказывающая прибыль от колебаний.

Р.Н. Эллиот написал несколько статей о рынке ценных бумаг и книгу “Закон природы”. Он верил, что любое движение рынка, ценных бумаг можно разбить на волны, меньшие волны и под-волны. Эти волны объясняли все точки поворота и иногда позволяли ему делать правильные предсказания.

Те аналитики, кто продают консультационные услуги, основанные на волне Эллиота, всегда сильны “задним умом”. Они объясняют все в прошлом, но не очень надежны, когда речь идет о будущем. Числа Фибоначчи, и особенно их отношения 1,618, 2,618 и 4,236 отражают многие соотношения в природе. Как пишет Труди Гарланд в ее увлекательной книге “Потрясающий Фибоначчи”, эти числа соответствуют отношению диаметров соседних спиралей в морск их раковинах и в Галактиках, число семян в соседних рядах в цветке подсолнечника и так далее. Эллиот был первым, кто указал на то, что эти соотношения применимы и к финансовому рынку.

Тони Пламмер в своей книге “Предсказание финансового рынка” описывает, как он применял числа Фибоначчи для прогнозирования того, как далеко уйдет бросок цен из коридора. Он измерял высоту коридора, играл в направлении прорыва и затем ждал отката на целевых уровнях, полученных умножением ширины коридора на отношения чисел Фибоначчи. Опытные игроки объединяют целевые уровни прибыли с другими техническими индикаторами. Они реагируют на сигналы индикаторов в предполагаемых точках поворота. Если индикатор противоречит тренду около предполагаемой точки разворота, это дает более

сильный сигнал к выходу из игры. Игра только по ожидаемым уровням прибыли может быть чрезвычайным проявлением самоуверенности, поскольку рынки слишком сложны для того, чтобы управиться с ними при помощи нескольких чисел.

## **Выбор остановок**

Серьезные игроки устанавливают остановку, как только входят в игру. С течением времени остановки нужно корректировать, чтобы рисковать меньшим количеством прибыли или чтобы защитить большую долю прибыли. Остановки можно сдвигать только в одну сторону, в направлении игры. В се мы хотим надеяться, что наша сделка будет успешна, а остановка - это та часть реальности, которая не дает игроку тешить себя пустыми надеждами.

Играя на повышение, вы можете только поднимать остановку или оставлять ее на месте, но не понижать ее. Играя на понижение, вы можете только понижать остановку или оставлять ее на месте, но не повышать ее. Давать лишний шанс проигрывающей сделке, это игра для неудачников. Если ваша сделка не работает, значит, ваш анализ рынка был с изъяном, и рынок изменился. Тогда пора быстро убегать.

Серьезные игроки пользуются остановками, также как матросы пользуются шкотами для устранения слабину в парусах. Неудачники, отодвигающие остановки дальше от рынка, голосуют за фантазии и против реальности.

Учиться ставить остановки все равно, что учиться ездить осторожно. Большинство из нас выучивает одни и те же приемы, но приспосабливает их к своей личности.

## **Основные правила по размещению остановок.**

### **1. Заказ на прекращение потерь**

Установите остановку в момент вхождения в игру. Играть без остановки все равно, что идти по Пятой авеню на Манхэттене без штанов. Это возможно, я видел, как люди это делают, но овчинка не стрит выделки. Остановка не спасет вас от плохой системы игры; единственное, что она для вас может сделать, это уменьшить ущерб.

Заказ на прекращение потерь (Stop-Loss Order) ограничивает ваш риск, хотя и не всегда срабатывает. Иногда цены перепрыгивают через установку. Установка - это не совершенный инструмент, но это лучший защитный механизм, который у нас есть.

Если вы играете на повышение, поместите установку под последним локальным уровнем поддержки. Если вы играете на понижение, поместите установку над последним локальным уровнем сопротивления. «Параболик» сдвигает установки в направлении игры в зависимости от хода времени и изменения цен. Если вы используете «Систему Трех Экранов», то поместите установку при вступлении в игру на экстремальное значение цен за последние два дня.

Избегайте тех сделок, в которых логичная установка подвергнет риску более 2 процентов ваших активов. Этот предел включает разницу цен и комиссионные.

## **2. Нулевой\* заказ (Break-Even Order)**

**\* Нулевой уровень - точка, где результатом сделки будут не убытки, а чистый ноль.**

В игре первые несколько дней самые трудные. Вы проделали домашнюю работу, нашли сделку, разместили заказ. Он был удовлетворен, и вы разместили заказ на прекращение потерь. Вам больше нечего делать, вы как летчик, прижатый к креслу при взлете. Моторы ревут на полной мощности, но скорость мала и нет пространства для маневра, можно только сидеть и верить в вашу систему.

Как только цены двинутся в вашу пользу, перенесите остановку на нулевой уровень. Когда взлет выполнен, ваш полет входит в более безопасную стадию. Теперь вы должны выбирать между сохранением ваших денег и получением прибыли, а не между доходом и убытком.

Как правило, цены должны уйти от вашей точки входа больше, чем на один дневной диапазон цен, прежде чем вы перенесете остановку в нулевой уровень. Для того, чтобы точно знать, когда это сделать, нужен опыт и размышления.

Когда вы переносите остановку в нулевой уровень, вы больше рискуете при всплеске. Любители часто сетуют на то, что «оставили деньги на столе». Многие любители разрешают себе войти в игру только один раз. На самом деле нет ничего плохого в том, чтобы войти в игру снова, после того, как вас остановили. Профессионалы пробуют войти снова и снова, пока не возьмут хороший старт, и пользуются жесткими правилами управления капиталом.

## **3. Заказ на сохранение прибыли (Protect Profit Order)**

Когда цены продолжают движение в вашу пользу, вам нужно защитить номинальную прибыль. Номинальная прибыль - это настоящие деньги, относитесь к ним с таким же уважением, как и к деньгам в вашем кошельке. Рискуйте только их частью, хотя за это придется платить вероятной остью выхода из игры.

Если вы консервативный игрок, примените к номинальной прибыли правило 2 -х процентов. Заказ на сохранения прибыли - это “денежная установка”, защищающая ваш счет. Смещайте ее в направлении игры так, чтобы не более 2 -х процентов ваших растущих активов было под угрозой. Более агрессивные игроки используют правило 50-ти процентов. Если вы следуете ему, половина прибыли ваша, а половина принадлежит рынку. Вы можете определить наивысший достигнутый максимум при игре на повышение или наименьший достигнутый минимум при игре на понижение и поставить остановку на полпути между ним и вашей точкой входа в игру. Например, если цены сдвинулись на 10 пунктов в вашу пользу, поставьте остановку так, чтобы защитить 5 пунктов прибыли.

Если вы в сомнении, используйте «параболик», которая поможет вам установить остановку. Если вы не знаете, оставаться в игре или нет, извлеките прибыль и еще раз проанализируйте ситуацию, стоя на обочине. Нет ничего плохого в том, чтобы выйти из игры, а потом снова войти в нее. Люди мыслят намного более ясно, когда их деньгам ничего не угрожает.

## **После игры**

Игра не заканчивается, когда вы закрываете вашу позицию. Вы должны проанализировать ее и извлечь из нее уроки. Многие игроки кладут квитанцию от брокера в папку и начинают искать следующую сделку. Они упускают существенные элементы пути к уровню профессионального игрока - анализ прошлого и самоанализ.

Вы нашли хорошую сделку? Какие индикаторы оказались полезны, а какие не сработали? Насколько хорош оказался ваш старт? Была ли начальная остановка слишком близко или слишком далеко? Почему и на сколько? Вы сдвинули установку на уровень безубыточности слишком рано или слишком поздно? Были ли ваши остановки сохранения прибыли слишком жесткими или слишком мягкими? Вы распознали сигналы к выходу из игры? Что следовало бы сделать иначе? Как вы себя чувствовали на разных этапах игры? Такой анализ служит лучшим противоядием от эмоциональной игры.

Задайте себе эти и другие вопросы и учитесь на своих ответах. Спокойный, взвешенный анализ даст вам больше, чем хвастовство прибылями или погружение в печаль.

Начните вести журнал “до и после”. Когда вы вступаете в игру, распечатайте текущие графики. Наклейте их на левую страницу журнала и запишите основные причины для начала игры. Запишите ваш план ведения игры.

При выходе из игры снова распечатайте графики и наклейте их на правую страницу. Запишите причины для прекращения игры и то, что вы сделали правильно, а что - неверно. Вы получите историю своих сделок и мыслей в картинках. Этот журнал поможет вам учиться на прошлом опыте и обнаружить пробелы в вашем мышлении. Берите уроки у прошлого и получайте прибыль за счет своего опыта.

## ПОСЛЕСЛОВИЕ

### Нажатие на курок

Игроки часто жалуются, что им трудно “нажать на курок”: продать или купить, когда их методы говорят им играть на понижение или на повышение

Страх перед размещением заказа является самой большой проблемой, которая может быть у серьезного игрока.

**Легкого и удобного пути  
решить эту проблему,  
нет!**

Ее нужно решать жестко, напряженным усилием воли. Вам нужно разработать свою систему или заимствовать ее и приспособить к вашим нуждам. Горнолыжники иногда тренируются на искусственном склоне, а вы можете играть на демо-счете. Разработайте на основе правила 2-х процентов разумный план управления капиталом. Ограничьте ваши месячные потери 6 или 8 процентами вашего рискованного капитала. В этот момент вы будете в положении горнолыжника, в готовности замершего на вершине. Стартуйте, когда ваша система даст вам команду! Начинать сегодня!

Если вы не поедите с горы, когда вам махнули флажком, то можете продавать лыжи и идти заниматься гольфом или разводить золотых рыбок. Иными словами, забудьте о биржевой игре.

Вы уже имеете систему, вы знаете правила управления капиталом, вы владеете психологическими приемами избежания потерь. Теперь вы должны играть. Вы готовы? Игроки уваливают от ответа на этот вопрос. Они годами играют на бумаге, покупают автоматические системы игры и так далее. Этим играм нужно положить конец! Пора делать волевое усилие!

## **Бесконечный путь**

Рынок меняется, возникают новые возможности, а старые исчезают. Хорошие игроки - люди преуспевающие, но скромные, они непрерывно учатся.

### **Быть игроком - это дело всей жизни.**

Если вы дочитали до этого места, то, вероятно, серьезно относитесь к своей работе.

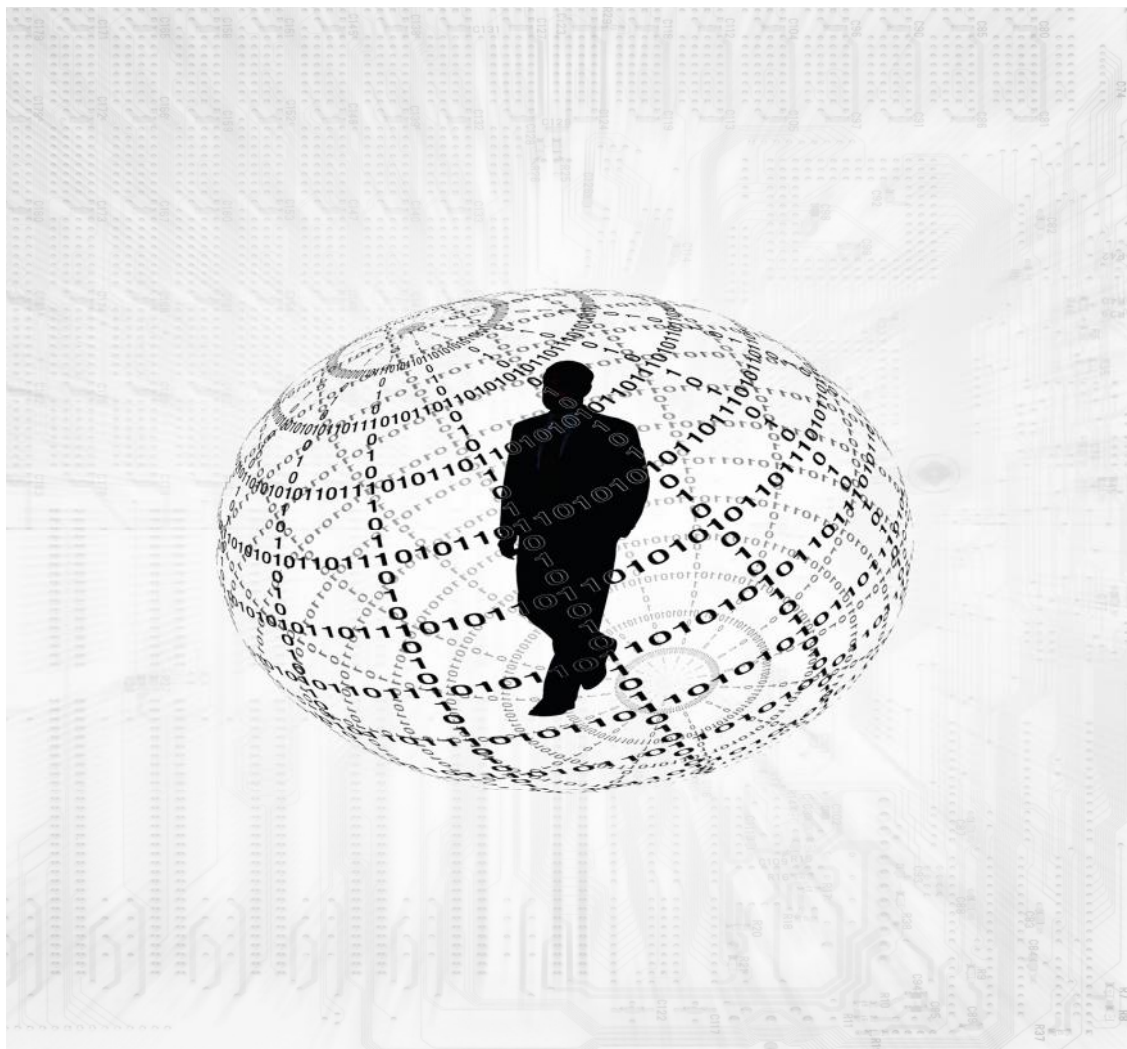
Каждому игроку приходится изгнать своего дьявола, прежде чем стать успешным профессионалом. Вот несколько правил. Вам нужно поработать над этим списком, чтобы подогнать его к вашей личности.

- 1. Решите, что вы пришли на рынок надо лго, и будете игроком и через 20 лет.***
- 2. Учитесь как можно больше. Читайте и слушайте специалистов, но сохраняйте долю здорового скептицизма. Задавайте вопросы и не верьте экспертам на слово.***
- 3. Не будьте жадным и не бросайтесь в игру. Дайте себе время научиться. Рынок со всеми его возможностями будет на месте и через месяц, и через год.***
- 4. Разработайте метод анализа рынка, т.е. "если случилось А, то вероятно, что случится Б". Рынок многомерен, используйте несколько аналитических методов, чтобы подтвердить сделку. Проверяйте все сначала на архивных данных, а затем на рынке, с живыми деньгами. Рынок постоянно меняется, вам понадобятся разные инструменты для игры на рынке "медведей" и на рынке "быков", равно как и для переходного периода, а так же способ отличить один рынок от другого (см. разделы по техническому анализу).***
- 5. Разработайте схему управления капиталом. Вашей основной целью должно быть длительное выживание; второй целью - постепенный рост капитала; и третьей целью - получение высокой прибыли. Больш инство игроков делают третью цель первой и не знают о существовании остальных двух.***



**6. Помните, что игрок - это самое слабое звено в любой системе игры. Сходите на заседание Анонимных Алкоголиков” чтобы узнать, как избежать потерь, или разработайте собственную систему, исключая импульсивные сделки.**

**7. Победители думают, чувствуют и действуют не так, как неудачники. Вы должны взглянуть вглубь себя, отказаться от своих иллюзий и изменить старые способы существования, мышления и действия. Изменяться тяжело, но если вы хотите стать профессиональным игроком, вам нужно работать над вашей личностью”.**



## Ответы на тест - Упражнение 1.2

1. **Нет.** Когда вы торгуете, главным побуждением должно быть проведение хорошо исполняемых сделок, основанных на техническом анализе. Хотя нет смысла отрицать, что трейдеры хотят делать деньги — как и любые другие предприниматели, — это не может быть мотивационным фактором. Если это имеет место, то желание — или потребность — делать деньги затмит ваше мышление. Если вы сосредотачиваетесь только на деньгах, вы оказываетесь в опасности слишком интенсивной торговли или торговли в условиях, не способствующих проведению сделки, например, когда у рынка нет ясного направления. Но, если ваша цель хорошо исполненная сделка, у вас лучшие шансы на успех и, следовательно, на получение прибыли.
2. **Нет.** Главная черта характера для всех трейдеров — дисциплина. Без дисциплины вам будет очень трудно, невозможно добиться успеха в роли трейдера. Дисциплина позволит объективно сосредоточиваться на вашем плане торговли, не позволяя вашим эмоциям, особенно двум большим демонам — жадности и страху — встать у вас на пути. Умение принимать и контролировать риск, конечно, важное требование. Но более важна дисциплина для оценки вашего риска и торговли соответственно.
3. **Да.** Торговля годится не для каждого. Даже если вы достигли огромных финансовых успехов в другой профессии, это не гарантирует, что вы преуспеете как трейдер. Для некоторых людей взлеты и падения рынка и знание, что они понесут убытки, слишком большое испытание. А другие недостаточно дисциплинированы, чтобы придерживаться торгового плана. Убытки съедают их капитал до тех пор, пока они не впадают в состояние "все или ничего". Когда рынок встает на дыбы, вы не должны становиться оленем в свете фар. В то же время вы не должны становиться неуправляемой пушкой, бездумно выпаливающей сделки.
4. **Нет.** Действительно, многие трейдеры имеют "здоровое" эго. Существует определенная самоуверенность, необходимая вам, чтобы торговать. Вы должны принимать решение и придерживаться его. Но не путайте уверенность в своих силах с эго. Уверенность приходит, когда вы можете придумать торговый план и работать, согласно этому плану. Уверенность приходит от знания, что вы можете обрезать свои убытки и переходить к следующей сделке и позволять своей прибыли расти до намеченной заранее точки выхода. Эго, однако, заставляет вас верить, что вы "полностью разобрались" в рынке или что вы можете "перехитрить рынок". Когда вы торгуете, вы должны отбросить свое эго. Вы должны заставить свое эго замолчать, чтобы слушать рынок и следовать тому, что говорит технический анализ.
5. **Да.** В торговле не существует никаких "хочу, надеюсь или люблю" в отношении того или иного результата на рынке. Есть только жесткие холодные факты, выражающиеся в ценах на экране. Если вы открываете позицию и рынок идет против вас, нет "надежды", которая могла бы развернуть его. Если вы тянете, молясь, чтобы произошло какое-то рыночное чудо, которое вытащит вас из проигрышной позиции, вы подвергаетесь риску еще больших убытков.

Вместо этого позаботьтесь, чтобы ваши сделки основывались на техническом анализе. Прежде чем разместить сделку, вы должны знать не только точку входа, но и где вы выйдете с прибылью, и куда вы поставите стоп, чтобы выйти из проигрышной торговли на определенном заранее уровне убытка.

6. **Нет.** Ваша главная забота как трейдера — ограничение своих убытков. Ваши прибыли сами о себе позаботятся. Если вы сосредоточитесь на удержании своих убытков на низком уровне, особенно будучи начинающим трейдером, вы сохраните свой капитал. Это поможет вам выработать дисциплину быстрого и эффективного выхода из проигрышных позиций. В то же время вы должны позволять своей прибыли достигать до цены выхода, указанной вашим техническим анализом. Если выразить это совсем просто, помните, цель торговли — "покупать дешево, продавать дорого". Чтобы добиться этого, вы должны быстро выходить из проигрышных позиций, прежде чем окажется, что вы "продаете дешево, а покупаете дорого".
7. **Нет.** Как трейдер вы должны знать, когда торговать, а когда подождать. Придет время, и ваша торговая система или стратегия даст отчетливый сигнал покупать или продавать. Но если у рынка нет ясного направления или ваша система не предлагает сделку с низким риском и относительно высоким потенциалом успеха, лучше подождать. Нахождение на "боковой линии" не подразумевает, однако, что ваш ум вне рынка. Продолжайте искать возможности, наблюдая за своими индикаторами и определяя, когда условия окажутся наиболее благоприятны для проведения сделки. Точно так же нет смысла сидеть и ждать у компьютерного экрана от сигнала открытия до сигнала закрытия. В течение дня вы должны делать перерыв. Найдите время, наиболее удобное для вас и вашей системы. Возможно, вы хотите торговать в первые 90 минут. Или предпочтете первые 30 минут наблюдать и затем торговать в течение часа или двух после того, как установится тренд. Каким бы ни был ваш рынок, каким бы ни был ваш стиль, знайте, будут промежутки времени, оптимальные для вашей торговли, и другие, когда вам следует брать перерыв, освежать голову и возвращаться к изучению графиков.
8. **Да.** Мой дед, бывало, говаривал мне, что трудно усвоить урок, если он ничего не стоит. Когда я был маленьким и схватился за горячую печь (хотя мне и говорили миллион раз не делать этого), ощущение ожога мгновенно заставило меня запомнить этот урок. Точно так же трейдер может знать что-то умом — например, что нужно всегда торговать со стопами, никогда не торговать, следуя одному только своему "внутреннему голосу", и не добавлять к проигрышной позиции, когда рынок идет против вас. Но пока вы не "пострадаете" от такой ошибки, вы не усвоите свой урок по-настоящему. Когда у вас на руках проигрышная сделка, это означает, что-то было не так с вашей торговой системой, техникой исполнения или техническим анализом. Проанализируйте каждую проигрышную сделку. Посмотрите, что пошло не так, как надо, и затем рассчитайте, что бы вы сделали теперь по-другому. Таким образом, вы сможете обнаруживать и исправлять свои ошибки прежде, чем они вышибут вас с рынка.

9. **Нem.** Цепочка проигрышей — сигнал, что надо замедляться, а не ускоряться. Фактически мы предлагаем, чтобы после трех проигрышных сделок подряд вы делали перерыв, переоценивали свою торговую систему и только потом начинали снова. Такой перерыв позволяет быстро восстановить самообладание (в случае необходимости), вместо того чтобы позволять эмоциям нагромождаться. Трудно не испытывать гнев, нацеленный на вас самих или на рынок в целом, когда у вас на руках цепочка проигрышей. Но этот гнев и другие неустойчивые эмоции в действительности пагубны. Сделайте перерыв, прочистите голову и станьте еще более сосредоточенным. Торгуйте меньшим размером и более расчетливо. Ищите сделки с низким риском, чтобы увеличить свои возможности получения прибыли.
10. **Нem.** Никакого "Святого Грааля" торговли не существует. Нет никакого индикатора или методологии, которые будут работать каждый раз. Вместо этого вы должны быть наблюдательны, прилежны, дисциплинированы и гибки, чтобы:
- анализировать рыночную конъюнктуру;
  - точно определять стратегические уровни цен, включая поддержку, сопротивление и уровни восстановления;
  - планировать исполнение своих сделок и исполнять их, согласно плану;
  - придерживаться своего плана, независимо от результата.

#### Список литературы:

1. «Технический анализ фьючерсных рынков», Д. Мэрфи, Москва, Издательство «Сокол», 1996г.
2. «Как играть и выигрывать на бирже», А. Элдер
3. «Малая энциклопедия трейдера», Э. Найман, Альфа Капитал, 1999г.
4. «Задачник по дэйтрейдингу», Л. Борселино, Москва, «ИК Аналитика», 2002г.