

Д Ж Е К Ш В А Г Е Р



Т А И Н С Т В Е Н Н Ы Е

МАГИ

Р Ы Н К А

---

ЛУЧШИЕ ТРЕЙДЕРЫ, О КОТОРЫХ  
ВЫ НИКОГДА НЕ СЛЫШАЛИ

альпина PRO

XELIUS

**Джек Д. Швагер**

**Таинственные маги рынка.**

**Лучшие трейдеры, о которых**

**вы никогда не слышали**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=67245443](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=67245443)*

*Таинственные маги рынка: Лучшие трейдеры, о которых вы никогда не слышали: Альпина ПРО; Москва; 2022*  
*ISBN 9785907534759*

**Аннотация**

Джек Д. Швагер – признанный отраслевой эксперт по фьючерсам и хедж-фондам, а также автор культовой серии **##Маги рынка##**. В своей новой книге он взял интервью у многих легендарных трейдеров, аналитиков, маркетмейкеров и управляющих фондами.

В книге вы найдете полезную информацию, которая поможет начинающим трейдерам найти свою стратегию на рынке, а для профессионалов откроет новые методы и тактики, разработанные собеседниками Швагера – за впечатляющими результатами многих из них стоит болезненный опыт и крупные провалы.

# Содержание

К читателям	9
Предисловие	11
От автора	13
Благодарности	19
Часть 1. Трейдеры фьючерсного рынка	21
1. Питер Брандт:	21
Конец ознакомительного фрагмента.	74

# **Джек Швагер Таинственные маги рынка: Лучшие трейдеры, о которых вы никогда не слышали**

Переводчик *П. Власов*

Редактор *В. Скворцов*

Руководители проекта *Е. Черкасова, А. Туровская*

Дизайн обложки *Е. Аленушкина*

Корректоры *Е. Якимова, И. Астапкина*

Компьютерная верстка *Б. Руссо*

Originally published in the UK by Harriman House Ltd in  
2020, [www.harriman-house.com](http://www.harriman-house.com)

First published in 2020 © Jack D. Schwager

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО  
«Альпина ПРО», 2022

*Все права защищены. Данная электронная книга предназна-  
чена исключительно для частного использования в лич-  
ных (некоммерческих) целях. Электронная книга, ее части,*

*фрагменты и элементы, включая текст, изображения и иное, не подлежат копированию и любому другому использованию без разрешения правообладателя. В частности, запрещено такое использование, в результате которого электронная книга, ее часть, фрагмент или элемент станут доступными ограниченному или неопределенному кругу лиц, в том числе посредством сети интернет, независимо от того, будет предоставляться доступ за плату или безвозмездно.*

*Копирование, воспроизведение и иное использование электронной книги, ее частей, фрагментов и элементов, выходящее за пределы частного использования в личных (некоммерческих) целях, без согласия правообладателя является незаконным и влечет уголовную, административную и гражданскую ответственность.*

**\* \* \***

Д Ж Е К Ш В А Г Е Р



Т А И Н С Т В Е Н Н Ы Е

**МАГИ**

**Р Ы Н К А**

---

ЛУЧШИЕ ТРЕЙДЕРЫ, О КОТОРЫХ  
ВЫ НИКОГДА НЕ СЛЫШАЛИ

*Посвящается нашей дочери Эспен.  
Ты – наше продолжение.  
Желаю тебе обаяния, красоты,  
такого же чувства юмора, как у твоих  
родителей,  
и финансового благоразумия, которого у них  
нет*

Нет таких вещей, как быть более «правильным», чем рынок, или «выиграть у рынка». Если вы зарабатываете деньги, то лишь потому, что вы понимаете то, что делается на рынке. Если вы теряете деньги – то потому, что вы не поняли законов рынка. Иначе просто не может быть.

*– Мусавер Мансур Ийяз (Musawer Mansoor Ijaz)*



В каждом десятилетии появляются свои модные глупости, но основной причиной любой из них всегда остается одно и то же: люди убеждены в том, что если что-то произошло в недавнем прошлом, то оно сохранится на века, и это несмотря на то, что сама земля под их ногами находится в непрерывном движении.

*– Джордж Дж. Черч (George J. Church)*



Есть два сорта прогнозистов: те, кто просто не знает,  
и те, кто даже не знает, что они не знают.

– *Джон Кеннет Гэлбрейт (John Kenneth Galbraith)*



# К читателям

Книги Джека Швагера давно уже вошли в список классической литературы для трейдеров и инвесторов. Когда я только начинал свой путь трейдера в далеком 2006 году, то никак не мог пройти мимо таких бестселлеров, как «Маги фондового рынка» и «Технический анализ. Полный курс». В первом случае я узнал реальные истории профессиональных трейдеров, а во втором – понял, как выстраивать торговую стратегию на основании анализа графика цены и объема.

С выходом книги «Таинственные маги рынка» мое восприятие рынка еще больше изменилось. Я узнал о разных торговых стилях и методиках от лучших трейдеров. Истории успеха на финансовом рынке, рассказанные мастерами своего дела, очень сильно вдохновляют и дают мотивацию продолжать идти вперед, когда кажется, что уже нет сил. Трейдеры – люди, как правило, замкнутые, так как работают в одиночку из дома или офиса. Они редко объединяются в команды или компании. Поэтому так важно получать свежие мысли и подходы к торговле от других профессионалов отрасли.

«Таинственные маги рынка» продолжают серию «Магов» и знакомят нас с малоизвестными трейдерами, которых разыскал Джек Швагер. Беседы с ними приоткрывают завесу тайны над стратегиями торговли на финансовых площад-

ках. Поэтому, читая книгу, старайтесь выписывать особенности подходов «магов» к торговле. Возможно, они станут ключевыми для вас в построении торговой стратегии, которая изменит вашу жизнь до неузнаваемости. Кто знает, может быть, в следующей книге будут брать интервью уже у вас.

Помните, что когда-то мы все начинали с нуля в этой нелегкой профессии. Но если вы действительно горите своим делом, то ваше вхождение в топ лучших трейдеров и управляющих активами – лишь вопрос времени. А эта книга станет для вас дополнительной мотивации к новым вершинам!

*Дмитрий Черемушкин, призер конкурсов «Лучший частный инвестор» и «Битва трейдеров» проводимой Московской Биржей, управляющий XELIUS®*

# Предисловие



Если вы спросите любого успешного трейдера, какие книги он рекомендует к прочтению, то в 99 % случаев среди них окажутся произведения Джека Швагера.

Помню, как я сам в 18 лет зачитывался первой и последующими книгами серии «Маги рынка». Как буквально подсакивал на месте, встретив ценный инсайт, и тут же бежал его записывать, чтобы затем применить на практике.

Почему эта серия книг стала столь популярной? Мне кажется, потому что у Джека Швагера получилось показать: успешные трейдеры – это не миф. Они такие же живые люди, которые смогли понять то, что отделяет проигравших от победителей на бирже. И пытаются передать нам эти знания через интервью.

Для меня было огромной честью поучаствовать в переводе русского издания новой книги серии «Магов рынка»,

которая получила название «Таинственные маги рынка». В этот раз автор решил найти тех трейдеров, чьи имена не мелькают в прессе, которые не управляют известными хедж-фондами и не комментируют биржевую ситуацию по ТВ. Именно такие трейдеры наиболее близки читателям, ведь на их месте вполне мог оказаться каждый.

Я знаю, что вам уже не терпится приступить к чтению книги, поэтому напоследок просто дам совет – записывайте. В книге есть как целые стратегии, например в интервью с Джейсоном Шапиро, так и советы по психологии, неожиданные идеи вроде использования соцсетей для выявления будущих трендов. Записывайте. Возможно, вам кажется что вы и так все запомните, но лучше запишите.

И я искренне надеюсь, что это книга поможет вам на нелегком пути в трейдинге финансовых рынков.

*Павел Власов, главный редактор портала о трейдинге  
[TLAP.com](http://TLAP.com)*

# От автора

Приступая к работе над книгой «Таинственные маги рынка», я взял за основу гипотезу о том, что где-то в полной неизвестности скрываются трейдеры-одиночки, способные по результативности обогнать подавляющее большинство специалистов, управляющих активами на профессиональной основе. Мне удалось отыскать этих трейдеров и подтвердить свою гипотезу. Но, кроме того, я обнаружил и еще кое-что, действительно поразившее меня.

Я никак не ожидал, что снова найду трейдеров, истории которых совпадали бы с данными о некоторых героях моей первой книги о магах рынка «Маги фондового рынка». По моим предположениям, выдающиеся результаты, достигнутые некоторыми из них, хотя и являются свидетельством их исключительного профессионального мастерства, отчасти были также обусловлены периодом небывалого роста инфляции в 1970-х годах. Кроме того, в последующие десятилетия наблюдалось значительное повышение числа людей, принимающих активное участие в сферах биржевой торговли и инвестирования, причем процент торговых операций, совершаемых именно профессиональными управляющими, постоянно рос.

В современных рыночных условиях описанные тенденции, казалось бы, должны были помешать трейдерам полу-

чать высокие прибыли. Однако, к моему большому удивлению, оказалось, что некоторые из трейдеров, которых я сумел разыскать и чьи истории теперь изложены в этой книге, демонстрируют, пожалуй, самые лучшие показатели производительности из всех тех, с какими я до сих пор сталкивался.

Вступительная фраза из предисловия к первой, написанной мною более 30 лет назад книге: «У меня есть для вас несколько удивительных историй» – вполне подходит и для того, чтобы начать с нее мой нынешний опус. Выдающихся трейдеров, с чьими историями вы вскоре познакомитесь, можно кратко описать примерно так.



Выпускник колледжа, который начал торговать с суммы в \$2500 и за 17 лет сумел получить на этом рынке прибыль, равную \$50 млн.



Бывший менеджер по рекламе, который за 27 лет торговли фьючерсами достиг среднегодового показателя прибыли

в 58 %.



Биржевой трейдер, разработавший необычную торговую концепцию, в которой нет места ни фундаментальному, ни техническому анализу, и тем не менее превративший свой первоначальный капитал (\$83 000) в \$21 млн.



Трейдер фьючерсного рынка, который на протяжении своей 13-летней карьеры – начиная со второго года торговли – демонстрирует среднегодовую доходность в 337 %, с просадками, составляющими не более 10 %.



Посыльный из Чешской Республики, чья стратегия внутридневной покупки ценных бумаг обеспечила показатель доходности к риску, намного превзошедший подобные показа-

тели 99 % хедж-фондов, и чья деятельность, как и у фондов, основывается на открытии только длинных позиций.



Треjder фьючерсного рынка, который сначала дважды заработал и потерял более полумиллиона долларов, а затем разработал методологию контртрендовой торговли, позволившую ему добиваться стабильного успеха в торговых операциях на протяжении последующих 20 лет.



Бывший морской пехотинец армии США, создавший и запатентовавший программное обеспечение для автоматического трейдинга на рыночных событиях, демонстрирующее выдающиеся показатели соотношения доходности к риску на протяжении десяти лет использования.





Треjder фьючерсного рынка, у которого средняя доходность торговых сделок составляет 280 % в год, при максимальной просадке не более 11 % по состоянию на конец каждого месяца.



Профессиональный музыкант, который использовал самостоятельно полученные навыки программирования для разработки систем торговли на фондовом рынке, обеспечивающих среднюю доходность в 20 % в течение последних 20 лет, что более чем в три раза превысило доходность S&P 500 за тот же период.



Профессиональный игрок в теннис, добившийся за неполные десять лет торговли фьючерсами невероятного показателя среднегодовой доходности, равного 298 %.



Треjder фондового рынка, объединивший стратегию длинных инвестиционных позиций с краткосрочной торговлей на событиях и получивший в результате показатели в три раза лучше, чем у фонда S&P 500, как с точки зрения доходности, так и с точки зрения ее отношения к риску.

В общем, если вы ожидаете найти здесь пошаговые инструкции о том, как, особо не напрягаясь, получать с рынка ценных бумаг 100 % прибыли в год, то немедленно отложите эту книгу, она совершенно не об этом!

Если же вы хотите приобщиться к знаниям некоторых из самых успешных трейдеров мира, узнать, какие у них взгляды на рыночную конъюнктуру, какими специфическими знаниями о торговле они обладают, что помогло им достигнуть успеха, каких ошибочных действий они научились избегать, и, наконец, услышать от них полезные советы, то вы найдете здесь много дельной информации.

# Благодарности

Первым шагом к созданию этой книги стал поиск самих трейдеров. Справиться с этой задачей мне очень помогли два замечательных человека. Один из них – Стив Голдштейн, исполнительный директор лондонской коучинговой фирмы Alpha R Cubed, предоставивший мне информацию о двух людях, ставших героями этой книги, и о некоторых их коллегах, которые вполне могут появиться на страницах следующей публикации из этой серии, если возьмусь за ее продолжение. Еще двоих порекомендовал Марк Ричи – сам талантливый трейдер, добившийся немалых успехов на этом поприще. Интересно, что вначале я намеревался взять интервью у него самого, однако к моменту запланированного выезда к Марку я уже собрал достаточный объем материала для написания целой книги. Так что, возможно, о нем я поведаю в следующем томе. Еще одну благодарность, к сожалению, посмертную, я выражаю Биллу Доджу, который посоветовал мне обратить внимание на Джейсона Шапира.

Кроме того, в эту книгу попали истории трех трейдеров, информацию о которых я нашел с помощью сайта [FundSeeder.com](http://FundSeeder.com), созданного компанией FundSeeder Technologies, с которой я давно сотрудничаю. Данные и аналитику с этого же сайта я использовал для расчета эффективности трейдинга всех лиц или организаций, упомянутых

на этих страницах.

Я благодарен своей жене Джо Энн, которая, как и во время работы над предыдущими книгами из серии «Маги рынка», всегда готова была меня поддержать или же высказать конструктивную критику и советы, которым я всегда стараюсь следовать.

И конечно, никакой книги не было бы и в помине без готовности сотрудничавших со мною трейдеров внести в нее свою лепту, открыто поделившись личным опытом, знаниями и идеями. Они предоставили мне отличный материал для последующей работы.

Я хочу также сказать спасибо Марку Ниофре, внимательно прочитавшему всю рукопись и сумевшему отыскать опечатки, которые, несмотря на многократные предыдущие прочтения, ускользнули от моего внимания.

И наконец, я хотел бы поблагодарить моего редактора из издательства Harriman House Крэйга Пирса, который превратил работу над финальным вариантом текста из занудной рутины в настоящее удовольствие. Он нашел идеальный баланс между сохранением важных для книги деталей и внесением в нее наиболее целесообразных изменений.

*Примечание.* Читателям, незнакомым с понятием «фьючерсный рынок» (торговля фьючерсами), следует сначала ознакомиться с кратким руководством для начинающих, представленным в Приложении 1.

# Часть 1. Трейдеры фьючерсного рынка



# ЧАСТЬ



---

# ТРЕЙДЕРЫ ФЬЮЧЕРСНОГО РЫНКА

## 1. Питер Брандт: *Гибкий подход, основанный на жестких правилах*

Удивительно, как многие из опрошенных мною мастеров рынка терпели неудачи в своих самых первых торговых сделках – некоторые даже по несколько раз. Не является исклю-

чением и Питер Брандт. Но важная особенность его истории состоит в том, что, начав, как и многие, с неудачных операций, а затем проведя более десяти лет на самой вершине успеха, он в последующие годы оставил эту деятельность и забросил рыночные спекуляции на целых 11 лет. По прошествии их Питер вновь возобновил торговлю и вышел на второй продолжительный виток успешной биржевой деятельности.

Брандт определенно является человеком старой закалки. Его торговля основана на классическом анализе графиков, принципы которого впервые были опубликованы в книге Ричарда Шабакера «Технический анализ и прибыль на фондовом рынке», вышедшей в свет в 1932 году. Позднее эта работа была пересказана в общедоступной форме Эдвардсом и Маги в книге под названием «Технический анализ трендов на фондовом рынке», изданной в 1948 году.

Питер начал свою финансовую карьеру брокером на товарной бирже в начале 1970-х годов, как раз тогда, когда всплеск инфляции и рост цен на сырьевые продукты вывели такого рода товары с финансовых задворков на передовые позиции. В то время рынки фьючерсов, собственно, и назывались сырьевыми, потому что на них тогда торговали только сырьем. Это был период формирования в качестве финансовых инструментов фьючерсов на валюты, процентные ставки и фондовые индексы: им всем предстояло стать главной темой на фьючерсных рынках и таким образом превратиться

словосочетание «сырьевые рынки» в устаревшее. Брандт начинал свою карьеру на сырьевой бирже еще в те причудливые старые времена, когда сделки на фьючерсном рынке совершались в толпе кричащих брокеров – в обстановке, абсолютно не похожей на бесшумную и продуктивную электронную торговлю наших дней.

В общей сложности Брандт занимается торговлей вот уже 27 лет: первый торговый период длился 14 лет, второй продолжается вот уже 13-й год – это как бы две сессии с перерывом в 11 лет. Ниже, в интервью, мы объясним причины столь длительного перерыва в его карьере. До конца 1981 года данные о показателях доходности Брандта отсутствуют. За последующие 27 лет биржевой деятельности Брандт достиг впечатляющей среднегодовой доходности в 58 %. Однако он сам поясняет, что доходность несколько завышена. Это объясняется его довольно агрессивной манерой торговли: о ней свидетельствуют очень высокие показатели среднегодовой волатильности (53 %).

Пример Брандта убедительно демонстрирует, насколько сильно занижает показатели качества трейдинга повсеместно используемый коэффициент Шарпа. Одним из основных недостатков, присущих данному коэффициенту, является то, что компонент показателя, отвечающий за риск (волатильность), не в состоянии разграничить позитивную (восходящую) и негативную (нисходящую) тенденции самой волатильности. Иначе говоря, если оценивать риски подобным

образом, большие прибыли окажутся столь же нежелательными, как и большие убытки, что полностью противоречит интуитивному представлению большинства людей о риске. Трейдер, периодически получающий, подобно Брандту, большие прибыли, неизбежно схлопочет низкий коэффициент Шарпа, хотя фактически его убытки не так уж велики.

Альтернативной оценкой соотношения доходности к риску является скорректированный коэффициент Сортино — показатель, где в качестве меры риска вместо общей волатильности используется именно нисходящая волатильность («волатильность вниз»): тем самым устраняется негативный вес пиковых значений в целом. Скорректированный коэффициент Сортино напрямую сопоставим с коэффициентом Шарпа (хотя для коэффициента Сортино, рассчитанного традиционным способом, это не так<sup>1</sup>). Высокий скорректированный коэффициент Сортино (в отличие от коэффициента Шарпа) означает, что распределение доходности имеет положительную асимметрию (то есть более выраженную тенденцию к получению крупных прибылей, чем больших убытков). И аналогичным образом низкий скорректированный коэффициент Сортино подразумевает, что доходность имеет отрицательную асимметрию (больше вероятность крупных убытков, чем прибыли). Для большинства трейдеров коэф-

---

<sup>1</sup> См. Приложение 2 в той части, где описываются показатели эффективности, содержащее описание скорректированного коэффициента Сортино и того, чем он отличается от коэффициента Сортино, рассчитанного традиционным способом.



фициент Шарпа и скорректированный коэффициент Сортино довольно близки, однако в случае Брандта (поскольку полученная им максимальная прибыль намного превышает его самые большие убытки) скорректированный коэффициент Сортино (3,00) почти в три раза превышает коэффициент Шарпа (1,11)! Еще одним доказательством того, что Брандту удалось достигнуть прекрасного соотношения риска и доходности, является очень высокое ежемесячное отношение получаемой им прибыли к убыткам (Gain to Pain Ratio – GPR)<sup>2</sup>, которое составляет 2,81 – весьма впечатляющий уровень, особенно с учетом его длительной карьеры.

Брандт – единственный трейдер из этой книги, к которому не совсем применимо прилагательное «таинственный». Хотя большую часть своей карьеры он не выходил в свет и его до сих пор нельзя назвать знаменитостью в широких финансовых кругах, все же в последние годы благодаря своей рыночной рубрике «Фактор» и быстро растущему числу подписчиков в «Твиттере» он получил признание и уважение со стороны определенного сегмента трейдерского сообщества. Некоторые из трейдеров, у которых я брал интервью для этой книги, тоже отметили большой авторитет, которым пользуется теперь Брандт. Однако в любом случае у меня была серьезная мотивация включить Брандта в эту книгу, пусть даже и с некоторым ущербом для точности ее названия.

Суть в том, что именно Брандт стал триггером, запустив-

---

<sup>2</sup> Определение этого показателя также дано в Приложении 2.

шим подготовку этой книги: я постоянно откладывал ее проект в долгий ящик. Тем не менее я знал, что если напишу еще одну книгу, то обязательно упомяну в ней о Брандте. Мы с Брандтом друзья, и я хорошо знаю его торговые принципы (более чем верные, как я полагаю), поэтому я чувствовал, что если в моей книге не найдется места для его истории, то сам же буду потом об этом жалеть.

В то время Брандт жил в Колорадо-Спрингс, но как-то в разговоре он обмолвился, что через несколько месяцев собирается перебраться в Аризону. А поскольку я тогда и сам жил неподалеку, всего в каких-то 100 милях от его дома, в городе Боулдер, штат Колорадо, то решил, что будет целесообразнее взять интервью до его переезда и что это к тому же придаст дополнительный импульс всей работе над книгой. Вот только к тому времени, как я начал воплощать свои задумки, Брандт уже переехал в Тусон.

Когда я наконец добрался самолетом в его новый город, Брандт встретил меня на выходе у подножия трапа. Я был так рад снова его видеть! Хотя с нашей последней встречи прошло чуть больше года, его походка заметно изменилась, а спина сгорбилась еще сильнее. Тридцать пять лет назад с ним случилось ужасное несчастье. Как-то ночью он встал, чтобы пойти в ванную, еще не совсем проснувшись. Он помнит, как с досадой подумал тогда: «Кто же это поставил стул прямо посередине коридора?» На самом деле это был вовсе не стул, а перила, ограждающие верхний этаж. Недолго ду-

мая, он перемахнул препятствие, и следующее, что он может вспомнить, – это как он лежит на спине и не может пошевелиться. Брандт упал почти с шестиметровой высоты. Только приземлившись, он осознал, что произошел несчастный случай. Это же поняла и его жена Мона, которая, услышав страшный грохот, сразу же набрала номер экстренной помощи 911.

Брандт провел в больнице более 40 дней, скованный гипсом и зажатый между двумя матрасами, с помощью которых его можно было регулярно переворачивать, чтобы менять положение его тела. После этой трагедии Брандту сделали полдюжины операций на спине, и все-таки с возрастом позвоночник все чаще беспокоит его. Он испытывает постоянные боли – это я знаю лишь потому, что догадался его об этом спросить. Обладая стоическим характером, он не только никогда не жалуется на боль, но и не принимает никаких обезболивающих, потому что не хочет иметь дело с побочными эффектами от лекарств.

Брандт отвез меня в свой дом, который находится в закрытом поселке на окраине Тусона. Мы разговаривали, сидя в патио на заднем дворе, откуда открывался вид на пустыню Сонора, которая оказалась на удивление зеленой: говорят, что там произрастает больше видов растений, чем в любой другой пустыне в мире, и некоторые из них не растут больше нигде, в частности знаменитый кактус сагуаро (карнегия гигантская). Над далеким горизонтом возвышались два горных

пики. Был прекрасный весенний день, правда, немного ветреный, из-за чего в саду постоянно позвякивали китайские колокольчики. «Они не мешают вашему диктофону?» – спросил Брандт. «Нет, все нормально», – заверил его я. Тогда я даже не задумывался о том, сколько часов мне предстоит провести, снова и снова слушая записи с этими надоедливymi перезвонами.

\* \* \*

**– Задумывались ли вы в детстве, чем вам хотелось бы заниматься во взрослой жизни?**

– Я вырос в крайней бедности, воспитывался матерью-одиночкой. Мне было жизненно необходимо уметь зарабатывать самостоятельно, так что я сделался весьма предприимчивым молодым человеком. Я развозил газеты, и у меня было два постоянных больших маршрута. Я вставал по воскресеньям в 5 утра, чтобы доставить 150 газет на велосипеде или, если шел снег, таща за собой санки. Еще я собирал пустые бутылки и подвизался в местном продуктовом магазине, раздавая счета покупателям.

**– Сколько же вам тогда было лет?**

– О, я начал работать, когда мне было где-то десять лет.

**– По какой специальности вы учились в колледже?**

– Я получал образование в рекламной сфере; мне она очень нравилась.

**– Что же тогда заставило вас перейти от рекламной деятельности к трейдингу?**

– К этой идее меня склонили два события. Во-первых, мой брат занимался покупкой мешочков с серебряными монетами. Тогда, в конце 1960-х – начале 1970-х, гражданам США не разрешалось владеть золотом, но серебряных монет запрет не касался. Брат покупал такие мешочки, уплачивая наценку в 20 % от номинала. Это следует рассматривать как хороший пример торговли с асимметричным риском: вы можете потерять максимум 20 %, но, если цены на металл поднимутся выше<sup>3</sup>, потенциал роста будет неограниченным.

**– А сами вы покупали серебряные монеты?**

– Нет, я не мог этого себе позволить. У меня просто не было на это денег. Но я был по-настоящему заинтригован этой темой. Я даже покупал *The Wall Street Journal*, чтобы следить за ценами на серебро. Мой брат начал скупать серебряные монеты, когда цена на серебро составляла \$1,50 за унцию. К 1974 году цена на серебро выросла более чем в три раза и превысила \$4,50 за унцию. И мой брат купил себе «мерседес».

**– Вы сказали про две вещи. Какая же была вторая?**

– Я жил тогда в Чикаго и повстречался с человеком, который участвовал в торгах на соевой бирже. Наши сыновья

---

<sup>3</sup> Подразумевается – выше денежного номинала этих монет, которые продолжали иметь обычную для текущей валюты покупательную способность. – *Прим. ред.*

вместе играли в хоккей, и мы знали друг друга довольно хорошо. Он сказал: «Питер, хочешь зайти и посмотреть, чем я занимаюсь? С меня обед». В результате мы отобедали прямо в здании Торговой биржи. В том ресторане были огромные окна с видом на торговую площадку. Взглянув сверху на деловую суету, я не смог вымолвить ничего, кроме «Ух ты!». Я был просто очарован. Внутри меня вспыхнула мысль: «Вот чем я хочу заниматься». Я засыпал друга вопросами о трейдерстве. И забрал все брошюры, которые нашел в офисе Торговой биржи.

**– В то время вы все еще занимались рекламой?**

– Да.

**– И вы были довольны своей работой?**

– В то время я весьма успешно продвигался по карьерной лестнице в рекламном агентстве, которое на тот момент занимало пятое по величине место в мире. На мне лежала большая ответственность, моими клиентами были такие компании, как Campbell и McDonald's.

**– Случалось ли вам самому участвовать в рекламных компаниях?**

– Да, я принял участие в рекламном ролике компании McDonald's «Хватай ведро и швабру». Вы даже можете найти его на YouTube. А еще я участвовал в создании образа Рональда Макдональда.

**– Значит, вам нравилось то, чем вы занимались?**

– Да, мне нравилось то, чем я занимался. Единственное,

что мне не нравилось, – это политические интриги в корпоративном бизнесе. Но дело еще в том, что те парни, суетившиеся в биржевом зале, творили нечто, оказавшееся лично для меня невероятно привлекательным. Мне особенно импонировала мысль, что в конце каждого рабочего дня они видели результаты своей работы. А рабочий день у них длился меньше четырех часов, с 9:30 до 13:15! Привлекательности новому занятию добавляло и то, что я уже понимал, каких высот могут достичь эти ребята.

**– Вероятно, вы тогда еще не знали, что более 95 % людей, пытающихся стать трейдерами, в результате разоряются? Вы опирались на нерепрезентативную выборку, как сказал бы специалист по статистике.**

– О, об этом я узнал позднее. А в то время я заметил только, что стоянка Торговой биржи была заполнена «мерседесами» и «порше».

**– Не было ли составляющей частью вашего нового увлечения желание разбогатеть после детства, проведенного в бедности?**

– Да, по большей части это так.

**– Как же вы перешли от намерений к настоящему участию в трейдинге?**

– Итак, я пришел к выводу, что хочу заниматься этим бизнесом. Но стоимость даже минимального участия в нем была для меня слишком высокой, так что я не мог себе этого позволить. К счастью, в это же время мой брат познакомил ме-

ня с брокером, который помогал ему с покупкой серебряных монет. Этот брокер проживал в Миннеаполисе и работал в компании Continental Grain, которая в то время была второй по значимости компанией на Чикагской товарной бирже после Cargill. Мой новый знакомый сообщил, что Continental Grain расширяет штат сотрудников.

До 1972 года на зерновых рынках было очень мало публичных торгов, но ситуация изменилась после резкого скачка цен на сырьевые товары в начале 1970-х годов – периода, называемого «большим рынком быков». Continental была первой из ведущих фирм на Торговой бирже, приложив значительные усилия для вовлечения в процесс как хеджируемых, так и спекулятивных клиентов. Стараниями этих же людей для ведения брокерской деятельности была создана дочерняя компания Conti Commodities.

**– Не испытывали ли вы сомнений, выбрав путь профессионального трейдера, ведь вам, по сути, предстояло работать продавцом?**

– Нет, потому что это давало мне возможность заняться своим бизнесом. В Conti я и прошел первую программу обучения для товарных брокеров. В программе участвовали восемь человек, и длилась она три месяца.

**– Вы получали стабильную зарплату или ваш заработок полностью зависел от комиссионных?**

– Компания выплачивала доход от долевого участия в течение полугода. Не помню точной суммы, но это было при-



мерно \$1300 в месяц, плюс-минус. Зато я прекрасно помню, что на момент моего ухода моя зарплата в рекламной компании составляла \$28 000 в год. Так что я сознательно согласился на значительное снижение зарплаты.

**– Каким образом вам удалось привлечь первых клиентов после того, как вы закончили программу обучения и начали свою работу в качестве брокера?**

– Первым делом я поехал обратно в Нью-Джерси нанести визит в компанию Campbell, а затем отправился в Оук-Брук, чтобы посетить там офис McDonald's.

**– Это потому, что там у вас имелись связи из рекламного прошлого?**

– Да, конечно, у меня были связи, и довольно-таки высокого уровня. Так сложилось, что у крупных производителей продуктов питания, с которыми я поддерживал деловые контакты, не было страховки на случай перехода к «бычьим» тенденциям на сырьевом рынке, свидетелями которого мы тогда как раз и стали.

Эта ситуация застала их врасплох. Пострадали они очень сильно, так как цены на все важнейшие ингредиенты – мясо, соевое масло, сахар, какао и т. д. – взлетели до небес. В те времена Служба по внутреннему налогообложению (IRS) даже не знала, как хеджировать прибыли и убытки.

Все это происходило в конце 1974 года, сразу после резкого всплеска «бычьих» тенденций в 1973 и 1974 годах. Получается, что я занялся трейдингом буквально через год-

два после зарождения фьючерсной индустрии в ее современном понимании. Я предложил руководству фирмы Campbell сделку, суть которой заключалась в том, что они отправляют одного из своих агентов по закупкам на два месяца в Чикаго, а я забочусь о том, чтобы его научили, как обращаться с фьючерсами. Человек, которого они послали, в конечном итоге стал их старшим агентом по закупкам, и, естественно, свой счет он вел у меня. Мне удалось также открыть счета для McDonald's и некоторых других хеджеров. Так что для молодого брокера дела у меня шли прекрасно.

**– А разрешили ли вам торговать на собственном спекулятивном счете?**

– О да, конечно.

**– Итак, когда же вы начали торговать на бирже сами?**

– Я начал торговать примерно в 1976 году, к тому времени я уже скопил немного денег и убедился, что действительно очень хочу торговать.

**– Вы помните свою первую сделку?**

[Некоторое время он обдумывает ответ, а затем припоминает.]

– На самом деле это было немного раньше – примерно в конце 1975 года. Я уже какое-то время занимался брокерскими операциями, поэтому начальство Conti дало мне зеленый свет, и я смог присоединиться к ребятам на биржевой площадке. Мой друг Джон, тот самый, что в свое время и за-

интересовал меня трейдингом, зарабатывал на спекуляциях соей. Однажды при встрече он сказал мне: «Питер, “бычий” тренд на рынке сои определенно внушает мне оптимизм!» Ну и я решил заключить контракт. Я понятия не имел, что делаю. Рынок действительно поднялся на 5 или 6 центов, но затем резко упал. Закончилось все тем, что я вышел из сделки на падении примерно в 12 центов [\$600 убытка за позицию с одним контрактом]. Я прекрасно помню, что вскоре после этого опять встретил Джона, и разговор он начал с фразы: «Какой потрясающий перепад цен!» Впоследствии я узнал, что для Джона, который торговал на бирже против потока ордеров, прибыль от 1 до 2 центов считалась весьма неплохим результатом, а прибыль в 6 центов – вообще сказочным. Важный урок, который я вынес из этой ситуации, заключался в том, что на термины «бычий» или «медвежий» лучше просто не обращать внимания. Важно, в каких временных рамках действуют трейдеры, какого движения они ждут и какие события должны произойти, насколько должна измениться цена, чтобы они поняли, что ведут торговлю в неверном направлении.

**– И как в дальнейшем развивалась ваша торговая карьера?**

– За следующие три года я слил три или четыре счета. Как говорится, если вы начинаете торговать овсом – можете не сомневаться, что с вашим счетом что-то неладно. [Рынок овса – это, как правило, рынок с низкой волатильностью]

и небольшим размером контракта (в долларовом эквиваленте), поэтому вероятная маржа на нем явно ниже, чем на рынках других зерновых культур.]

**– Как вы принимали свои торговые решения?**

– Поначалу я слушал специалистов компании Conti, которые торговали на фундаментальных данных и каждое утро перед открытием рынков транслировали по громкой связи фирмы свои взгляды на происходящее. Они говорили о таких вещах, как отгрузка зерна, состояние посевов и т. д. Естественно, они давали и советы по торговле. Выполняя их рекомендации, я и обанкротил свой первый счет. Кроме того, в офисе Conti в Мемфисе работал технический аналитик, тоже выходивший ежедневно в прямой эфир по утрам. Он использовал прием точечно-фигурных диаграмм [метод построения графиков цен, при котором интервалы зависят от ценового движения, а не от времени]. Данный подход прекрасно показал себя в спекуляциях на рынке сои в 1976 году, поэтому я купил книгу о методе точечных диаграмм и начал экспериментировать с этим подходом. Так я слил и второй счет. Затем последовало недолгое увлечение методом сезонных колебаний. После этого я попробовал зарабатывать на спредах. [Имеется в виду торговля на разнице в цене между двумя фьючерсными контрактами на одном рынке. При этом покупаются контракты со сроком исполнения в одном месяце и продаются контракты со сроком исполнения в другом месяце.]

**– Вы таким образом пытались найти подходящую для вас методику?**

– Я пытался найти хоть что-то, но находил только поводы для расстройства. В то же время я считаю, что мне еще повезло. Сегодня я смотрю на парней, которые начинают торговать чем-то вроде криптовалюты, обнуляя свои студенческие кредиты, а в итоге оказываются вынуждены жить в подвале отчего дома. У меня же был сторонний источник дохода, на который можно было прожить. Проигрыши не были для меня концом света. Я просто хотел научиться торговать и стать успешным трейдером.

**– Что же в конечном итоге прервало этот порочный круг, состоявший из открытия счета, попытки использовать методологию, отличную от предыдущей, потери денег в процессе торговли, прекращения торгов и повторения аналогичных действий снова и снова?**

– Я думаю, что эту ситуацию изменили две вещи. Во-первых, я понял: чтобы не уйти в непозволительно огромный минус, необходимо использовать стопы. А во-вторых, однажды ко мне подошел коллега, технический аналитик, и заявил: «Пойдем-ка со мной». Мы спустились по лестнице, перешли улицу и вошли в книжный магазин. Там он купил мне книгу, написанную Эдвардсом и Маги, «Технический анализ трендов на фондовом рынке». Я сразу же прочитал ее, прямо-таки захлеб. Кто-нибудь другой, возможно, и не вы-

нес бы ничего вразумительного из этой книги. Но мне она помогла расставить все точки над *i*. Написанное там легло в основу моих дальнейших представлений о формировании цен. Я наконец-то получил понимание о точке выхода на рынок. До моего знакомства с этой книгой я вообще понятия не имел, что я делаю. Я даже не представлял себе, где открывать позицию. Еще благодаря этой книге я научился определять, как обезопасить свои сделки и в какую сторону будет развиваться ситуация на рынке. Именно с подачи Эдвардса и Маги я занялся техническим анализом. В кои-то веки я увидел свет в конце туннеля и понял, что у меня есть шанс найти себя на этом поприще. Тем более что аккаунт, с которого я вел торговлю, руководствуясь построенными графиками, показал очень неплохие результаты.

**– Значит, это был переломный момент, когда наконец после стольких неудач в биржевой торговле к вам пришел настоящий успех?**

– Да. К 1979 году мой аккаунт уже довольно успешно набирал обороты. Теперь, оглядываясь назад, я вижу, что этот счет имел гораздо ббольшую волатильность, чем следовало бы. Я все еще не разобрался с выбором правильного размера позиции, и все же впервые с тех пор, как я начал торговать, мой счет демонстрировал уверенный прирост.

**– А брокер, купивший вам книгу, – стал он сам успешным трейдером?**

– Нет, успеха он не добился. Мы с ним до сих пор близкие

друзья, но как трейдер он все же не состоялся.

– Удивительно, что, сыграв такую важную роль в росте вашей биржевой карьеры, он сам так никогда и не добился позитивных результатов. Полагаю, книга, которую он вам купил, оказалась лучшим подарком из тех, что вы когда-либо получали.

– О да! Позвольте-ка мне показать вам кое-что. [Он уходит и через минуту возвращается с книгой.] Я много лет искал первое издание книги Эдвардса и Маги, даже запрашивал его у некоторых букинистов. В конце концов я нашел экземпляр, подписанный самим Маги и переданный им его другу в Бостоне.

– Полагаю, на тот момент вы все еще занимались управлением аккаунтами для хеджирования коммерческих пользователей? Когда вы решили оставить брокерскую деятельность и целиком посвятить себя трейдингу?

– Где-то через год.

– А у вас не вышло бы совместить и ведение этих аккаунтов, и торговлю со своего личного счета?

– Скорее всего, вышло бы, однако такого желания я не испытывал.

– Почему?

– Просто я хотел заниматься исключительно торговлей на бирже.

– Но разве при отказе от ведения этих аккаунтов вы

**не лишались крупного дохода от брокерской деятельности?**

– Ну я, конечно, лишился бы, но вообще-то я их продал.

– **Я не знал, что так можно сделать.**

– Можно. Я передал аккаунты в обмен на комиссионное вознаграждение.

– **Такие крупные коммерческие счета – весьма лакомый кусок. Каким образом вы нашли брокера, которому их можно было доверить?**

– Я передал их человеку, который сильно повлиял на мою биржевую деятельность, можно сказать – моему наставнику. Его имя Дэн Марки, и лучшего трейдера, чем он, я, вероятно, не встречал за всю свою жизнь.

– **Какими же принципами он руководствовался в своих торговых операциях?**

– Обычно он говорил: «Я смотрю на рынки с точки зрения основных постулатов истории, экономики и психологии». Для своего тогдашнего работодателя, фирмы Conti, он творил настоящие чудеса. Он занимался истинным позиционным трейдингом, месяцами удерживая крупные позиции по зерну. Он прекрасно чувствовал, когда на рынке назревает переломный момент. Если он говорил что-нибудь вроде: «Кукуруза нынче на самом нижнем пределе стоимости, и сейчас для нее наступил сезон минимума цен», то, значит, так оно и было.

– **Он делал это чисто интуитивно?**



– Да, совершенно интуитивно. Если бы его спросили, почему он так решил, он даже не смог бы ответить.

– **Значит, по сути, он находился в коротких позициях в период высоких цен и в длинных – в период низких?**

– Да, именно так.

– **Как ни парадоксально, получается, что он действовал по совершенно противоположному сценарию, нежели вы?**

– Да, получается так.

– **Но вы говорили, что он был вашим наставником. Тогда чему же он вас научил?**

– Управлению рисками. Покупая в момент низких цен, он не стал бы статично занимать эксклюзивную позицию и удерживать ее. Он продолжал исследовать рынок на предмет минимума. Он выходил из любой сделки, если на конец недели она оказывалась убыточной, а затем в подходящий, по его мнению, момент, пробовал ее еще раз. Он пробовал снова, и снова, и снова.

– **Это очень интересно! Кстати, насколько я знаю, один из неоднократно озвученных вами принципов так и звучит: если на конец недели открыта убыточная позиция – выходите из нее. Теперь я понимаю, что эта идея родилась 40 лет назад из ваших наблюдений за торговыми операциями Дэна. И вы старались следовать этому правилу на протяжении всей вашей тор-**

**говой практики.**

– Да, конечно. Как говорил Дэн: «Сделка состоит из двух компонентов – направления и сроков. Ошибетесь в любом из них – и вся ваша сделка пойдет псу под хвост».

**– Вы научились у Дэна чему-нибудь еще?**

– Да, я видел, что он открывал позиции гораздо меньших размеров, чем мог бы себе позволить. Урок, который преподдал мне Дэн, заключался в следующем: если вы сможете защитить свой капитал – у вас всегда будет еще один шанс. Нужно постараться сберечь свою «стопку фишек».

**– Вы свою, кажется, теряли, и не раз.**

– Было дело, было дело...

**– Интересно, что все озвученные Дэном советы касаются сферы управления рисками и никаким боком не затрагивают самого интересного для большинства трейдеров момента – об открытии сделки. Я так понимаю, что у вас были и другие наставники, оказавшие на вас заметное влияние.**

– Да, но Дэн был, безусловно, самым значимым из всех. Впрочем, еще одно важное наставление я получил от трейдера, который работал техническим аналитиком. Он сказал: «Питер, чтобы заработать приличные деньги, тебе нужно обладать некоторой форой, но ни на одном графике ты ее не увидишь». Уже тогда этот комментарий произвел на меня отрезвляющее действие, однако его полный смысл дошел до меня лишь спустя примерно пять лет.

**– Я полагаю, он имел в виду, что любому другому трейдеру доступны для наблюдения те же графики, что и вам самому.**

– Именно. К тому же графические модели тоже могут давать сбой. Я знаю, что в одном утверждении мы с вами сходимся на все сто: если графический паттерн не срабатывает, это является более надежным сигналом, чем графический паттерн сам по себе. [Здесь следует отметить, что я настолько согласен здесь с Питером, что отвел в своей книге, посвященной анализу фьючерсного рынка, целую главу под обсуждение этой концепции, которую назвал «Самое главное правило графического анализа»<sup>4</sup>.]

Более того, графические паттерны могут трансформироваться. Например, вам кажется, что на паттерне формируется «ручка», а он со временем берет и превращается во что-то совершенно другое. Трансформация паттернов – не более чем набор графических фигур, которые не отражают истинное положение дел, а потому чреваты ошибками выбора.

**– Как развивались события после того, как вы передали свои аккаунты Дэну и сосредоточились исключительно на трейдинге?**

– В 1980 году я основал компанию Factor Research and Trading и даже арендовал под нее офис.

**– А что за «фактор» фигурирует в названии?**

---

<sup>4</sup> Jack D. Schwager, A Complete Guide to the Futures Market – New Jersey, John Wiley and Sons, Inc., 2017, p. 205–231.

– Это такая шутка для посвященных. С 1975 по 1978 годы я очень продуктивно трудился в компании Campbell, предоставляя им фундаментальную информацию и консультируя их по вопросам хеджирования рисков. К 1979 году я освоил технический анализ и начал замечать признаки, потенциально говорящие о скорых крупномасштабных изменениях цен на зерновых рынках. Но не мог же я просто пойти к начальству и сказать: «Я считаю, что вы должны подстраховаться на случай невиданного доселе краха, который, как мне кажется, скоро произойдет на рынке, потому что я увидел формирование паттерна “голова и плечи” на его дне». Так что я решил подойти к Дэну Марки или еще к кому-нибудь из специалистов по фундаментальным вопросам и при стоимости сои в \$6 задать им такой вопрос: «Вот если соевые бобы будут стоить \$9 – что, по вашему мнению, будет твориться на рынках?» Я надеялся, что мне растолкуют с точки зрения фундаментальных тезисов, при каком раскладе такое могло бы произойти.

Ребята из СВОТ (Чикагской торговой палаты) зачастую слышали мои беседы с коллегами из Campbell, когда я говорил что-то вроде: «Кажется, в прибрежных водах ожидается нехватка анчоусов». [Анчоусы используются для производства рыбной муки, которая является заменителем соевой.]

По сути, мои слова были обусловлены графическими моделями, но я старался выразить свое мнение с точки зрения фундаментальных данных. Поэтому они стали называть это

«факторной белибердой от мистера Брандта».

**– Что вы собирались делать в новой компании? Вы планировали заниматься управлением капиталом?**

– Нет, я хотел просто торговать на своем собственном счете.

**– Но ведь необязательно иметь собственную компанию, чтобы торговать на своем счете.**

– Знаю, мне просто нравилось ощущение, которое я испытывал от владения собственной трейдинговой компанией.

**– Изменилась ли у вас методология торговли со времен ваших первых шагов по пути профессионального трейдерства?**

– На сегодняшний момент есть несколько существенных отличий.

**– И каких же?**

– Можно сказать, что в те времена у меня были, так сказать, «попкорновые» сделки.

**– В каком смысле?**

– Вы видели процесс приготовления попкорна? Как кукурузное зернышко, лопаясь, поднимается до самого верха емкости, а затем опадает обратно на дно? «Попкорновой» я называю такую сделку, по которой вы сначала получаете прибыль, а затем полностью отдаете ее назад в рынок, закрывая позицию на том же уровне, где вы и вошли. Так вот, сейчас я стараюсь избегать подобного.

**– Изменилось ли что-то еще?**

– Графики стали гораздо ненадежнее. В 1970-х и 1980-х годах торговать, опираясь на графические модели, было намного проще. Паттерны были понятными и аккуратными. На рынке было меньше *качелей*. [Качели – это когда на рынке имеет место сильное колебание цен вверх и вниз, что приводит к неправильному позиционированию следующих за трендом трейдеров непосредственно перед резким разворотом рынка в противоположном направлении.]

В те времена если вы узнавали графический паттерн, то могли гарантированно получить прибыль – настолько надежными были такие шаблоны.

**– У меня есть собственная теория, почему ситуация сложилась именно так. А что вы думаете по этому поводу?**

– Я думаю, все из-за того, что высокочастотные торговые операции создают волатильность вблизи точек пробоя графических паттернов. [Пробой – это когда график изменения цены прорывается выше или ниже прежнего торгового диапазона (боковое движение цены) или паттерна консолидации (например, треугольник, флаг и т. д.). Базовая концепция предполагает, что именно это свойство цен выходить за пределы предыдущего торгового диапазона или паттерна консолидации должно указывать на появление тенденции в направлении пробоя.]

**– Но это очень краткосрочные операции. Почему же они влияют на волатильность?**

– Потому что они создают волатильность именно возле точки пробоя. Эта волатильность так же мимолетна, как и сами операции, но для трейдера вроде меня она может обернуться закрытием позиции. Еще я считаю, что сейчас рынки более развиты и участники торгов крупнее, чем в то время. А что вы думаете о причинах изменения рынков?

**– Я считаю так: когда слишком много людей берутся за одни и те же вычисления, никакая стратегия не может больше работать с прежним успехом.**

– Думаю, вы правы. В те времена немногие следили за графиками.

**– Что-то еще изменилось в вашем первоначальном подходе с тех давних времен?**

– Раньше, торгуя паттернами, я ограничивался одно-четырехнедельными сессиями, теперь же я увеличил интервалы до 8–26-недельных сессий.

**– Потому что так надежнее?**

– Да.

**– Заметили ли вы еще какие-то изменения входящих сигналов, которые следует принять во внимание?**

– Раньше я торговал на любом паттерне, который мог идентифицировать. Бывало, я торговал на 30–35 паттернах в месяц. Теперь у меня гораздо более избирательный подход. Например, в семидесятых я торговал на таких паттернах, как симметричные треугольники и трендовые линии, от которых на сегодняшний момент отказался. Я торгую только на тех,

где происходит пробой горизонтального уровня.

**– Почему?**

– На горизонтальных уровнях вы можете гораздо быстрее понять, правы вы или нет.

**– Что именно стимулировало перемены в вашем подходе?**

– Ничто конкретное, это был просто постепенный процесс осознания того, что я получаю наилучшие результаты от торговли на прямоугольниках, восходящих и нисходящих треугольниках. Дайте мне десятинедельный прямоугольник с четко определенной границей, который заканчивается пробоем широкого дневного бара этого паттерна, и я сделаю свое дело.

**– Но ведь вам все равно придется иметь дело с проблемой отката рынка даже после истинных пробоев. Что произойдет, если вы купите на пробое, а рынок отреагирует достаточно агрессивно, задев ваш стоп, а затем удержится? Будет ли долгосрочный паттерн по-прежнему выглядеть хорошо?**

– Я воспользуюсь вторым шансом, но не более того. И я никогда не воспользуюсь вторым шансом в тот же день. Я помню, как парни из Торговой палаты жаловались: «Я потерял 30 центов в 10-центовом диапазоне». Я не хочу терять 30 центов в 10-центовом диапазоне, и я знаю, что это возможно.

**– Если у вас второй раз сработают стопы и этот пат-**



**терн станет основной ценовой базой перед долгосрочным трендом, означает ли это, что вы пропустите все движение?**

– Необязательно. Я все еще могу вернуться, если рынок сформирует модель продолжения [консолидацию внутри тренда]. Но я посмотрю на это как на совершенно новую сделку.

**– То есть вам не мешает открывать длинную позицию по \$1,50 после того, как у вас дважды сработали стопы по цене \$1,20?**

– Нет, меня это никогда не беспокоило. Я считаю, что такое мышление является ловушкой, в которую попадают люди. Я торгую на изменении цены – я не торгую на ценовом уровне.

**– Есть ли еще что-то, что у вас поменялось за эти годы?**

– Риск, который я беру на себя в сделке, сейчас намного ниже. Каждый раз, когда я открываю сделку, я ограничиваю свой риск примерно до 0,5 % моего капитала от точки входа. Я предпочитаю, чтобы мои стопы были на уровне безубыточности или выше в течение двух-трех дней после входа. Мой средний убыток в прошлом году составил 23 базисных пункта.

**– Защитные стопы являются неотъемлемой частью вашей торговой методологии. Интересно, оставляете ли вы стопы на месте во время ночной сессии? [С по-**

**явлением электронной торговли фьючерсные рынки торгуются по ночам. Присущая им дилемма состоит в том, что если не размещать защитный стоп-ордер на период ночной сессии, то сильное ночное движение цены может привести к потере значительно большей, чем предполагалось точкой стоп-ордера. С другой стороны, оставление стопа на ночную сессию сопряжено с риском его активации вследствие случайного движения цены на небольших объемах.]**

**– Это зависит от рынка. Я бы не стал размещать стоп-ордер в ночную сессию для мексиканского песо, но я использовал бы его для евро, потому что этот инструмент очень ликвидный. Точно так же я не использовал бы стоп-ордер в ночную сессию для меди, но использовал бы его для золота.**

**– Какой был ваш первый плохой год, когда вы стали работать трейдером на полную занятость?**

**– Это был 1988-й.**

**– То есть до этого убыточного года у вас было девять хороших лет. Что пошло не так в 1988 году?**

**– Я стал неосмотрительным. Я слишком рано входил в рынок на графических паттернах. Я гонялся за рынками. У меня не было адекватных ордеров.**

**– Почему, как вы говорите, ваша торговля в 1988 году стала неосмотрительной?**

**– Думаю, потому что 1987 год стал для меня необычайно прибыльным: я сделал прирост на 600 %. Это был мой луч-**

ший год, больше такого у меня не будет. Полагаю, я стал после этого несколько самодовольным.

**– Сколько вы потеряли в 1988 году?**

– Около 5 %.

**– Когда вы вернулись на правильный путь?**

– Уже через год. Неудачный период заставил меня осознать, что пора опять вернуться к фундаментальному анализу.

**– Что вы знаете сейчас из того, что хотели бы знать, когда начинали карьеру трейдера?**

– Я думаю, самое главное – это прощать себя. Потому что неизбежны случаи, когда мы ошибаемся.

**– Что еще?**

– Я узнал, что вы можете всерьез верить, будто знаете, куда движется рынок, но на самом деле вы никогда не имеете ни малейшего представления об этом. Теперь я знаю, что я сам себе злейший враг и что мои природные инстинкты часто сбивают меня с пути. Я импульсивный человек. Если бы у меня не было анализа и вместо этого я просто смотрел бы на экран и открывал позиции, я бы давно слил свой счет. И только когда я преодолеваю свои инстинкты в процессе дисциплинированного открытия позиций, работа с графиками действительно приносит мне выгоду. В своем стиле торговли я должен действовать осознанно. Мое преимущество исходит от процесса. Я скорее не трейдер, а специалист по размещению ордеров. Некоторые из ордеров, которые я разме-

щаю, противоречат моей естественной склонности к работе на рынке. Ордера, которые я размещаю, являются весьма сложными.

### **– Почему?**

– Например, в течение почти года медь находилась в узком 40-центовом торговом диапазоне, и только сегодня я купил медь около нового недавнего максимума. Такое сложно сделать. [Как оказалось, Брандт купил медь на максимуме восходящего движения, и на следующий день у него сработали ордера стоп-лосс. Этот ход был действительно типичным для Брандта. Большинство его сделок будут заканчиваться быстрыми убытками. Тем не менее он достигает реального успеха, потому что средняя величина его прибыли намного больше, чем средняя величина его убытка.]

Думаю, что большую часть моей крупной прибыли я получил из сделок, которые противоречили здравому смыслу. То, как я отношусь к сделке, не является хорошим индикатором того, чем она закончится. Думаю, что, если бы я сделал свои самые большие ставки на те сделки, в которых я чувствовал себя лучше всего, это существенно ухудшило бы мои результаты. Вот сегодняшшний пример: в течение всего года я хотел играть на повышение на зерне.

### **– Почему?**

– Потому что зерно сейчас торгуется на самом дне. Думаю, что моя первая сделка с кукурузой, которую я совершил более 40 лет назад, была по более высокой цене, чем те

цены, по которым я сейчас открываю позиции по зерну.

**– Таким образом, с учетом инфляции, которая имела место с тех пор, цены являются крайне низкими.**

– Да, и в этом году я несколько раз пытался покупать зерно, и все мои сделки приводили к чистым убыткам. Моей лучшей сделкой по зерну в этом году была короткая позиция по пшенице из Канзас-Сити. Фактически это была моя третья лучшая сделка за год. И я совершил ее только потому, что не смог пойти против графика. Я чувствовал, что если я не собираюсь шортить пшеницу из Канзас-Сити на том графическом паттерне, то почему я вообще удосужился взглянуть на этот график? Мне пришлось пойти против своих инстинктов, буквально кричащих о том, что зерно сформировало значимое дно.

**– То есть по иронии судьбы вашей лучшей сделкой в этом секторе в течение года оказалась сделка, в корне противоположная той, что вы ожидали. Это как если бы вы должны были заставить себя сделать ставку против команды, за которую болеете.**

– Так и есть.

**– Оставалось ли то же самое справедливым на протяжении многих лет? Иными словами, были ли вашими лучшими сделками те, от которых вы меньше всего ожидали получить прибыль?**

– Думаю, что так оно и есть. Во всяком случае, я думаю, что может существовать обратная корреляция между тем,

как я отношусь к той или иной сделке, и тем, к чему она в результате приведет.

**– Почему вы так думаете?**

– Потому что слишком легко поверить в сделку, которая соответствует общепринятому мнению. Раньше меня беспокоило то, что я вообще позволил себе ошибиться в сделке, я принимал это близко к сердцу. А сейчас я даже горжусь тем, что могу ошибаться десять раз подряд. Я понимаю, что мое важнейшее преимущество связано с тем, что я научился хорошо переносить убытки.

**– Таким образом, вместо того чтобы беспокоиться об убытке в сделке, вы гордитесь тем, что можете принять эти небольшие убытки, которые предотвращают накопление крупных убытков. В этом свете убыток по сделке – не признак несовершенства, а отражение тех личных качеств, которые помогли вам добиться успеха в долгосрочной перспективе.**

– Работа трейдера и заключается в том, чтобы нести убытки. Убыточная сделка не означает, что вы сделали что-то не так. Сложность трейдинга состоит в том, что вы можете все сделать правильно и при этом потерять деньги. Не существует непосредственной обратной связи, которая говорила бы вам, что вы все сделали правильно. Я могу контролировать только размещение своих ордеров. Но я не могу контролировать исход своих сделок. Всякий раз, когда я размещаю сделку, я думаю: «Когда я оглянусь на график через год, смогу

ли я увидеть на графике день сделки и ту цену, по которой я тогда открыл позицию?» Если ответ положительный, то это хорошая сделка, независимо от того, принесла она мне прибыль или убыток.

**– Что еще было бы полезно знать, когда вы начинали работать трейдером?**

– Если бы я в ранние годы избегал риска так же, как сейчас, у меня никогда не было бы такой череды лет с гигантской прибылью в эпоху 1980-х годов.

**– Какой уровень риска вы принимали?**

– О, я мог взять на себя даже 10 %-ный риск в одной сделке. Конечно, не во всех сделках, но иногда он бывал именно таким высоким.

**– То есть сейчас риск уменьшился в 20 раз!**

– Да.

**– Как ни странно, но, похоже, тот факт, что вы торговали, имея неправильное представление о соответствующем риске в те ранние годы, принес вам прибыль. Я всегда считал, что успешные люди могут добиваться успеха благодаря некоторым врожденным навыкам, таланту или драйву, но все же здесь в значительной мере присутствует и удача. У людей может быть невероятный потенциал, но они ничего серьезного не добиваются. Ваша история является иллюстрацией этого, хотя и в противоположном смысле. Вначале вы действовали неправильно, торгуя слиш-**

**ком большими суммами, но все сработало прекрасно. Вы могли бы с такой же легкостью снова слить свой счет.**

– О, Джек, совершенно точно. Только в последние десять лет я задумался над тем фактом, что мой успех в качестве трейдера в основном связан с тем, что я собираюсь назвать «космическим суверенитетом». Я начал заниматься этим на заре своей деятельности. Вокруг меня были знающие люди, которые наставляли меня. Когда я начинал, я работал в правильной фирме. В связи с моей предыдущей деятельностью в сфере рекламы у меня были правильные счета. Я начал торговать в то время, когда рынки были идеально приспособлены к моему стилю торговли. Я открывал длинные позиции по швейцарскому франку и немецкой марке размером в 10–15 % моего счета, но вместо того, чтобы убить меня, это приносило мне гигантскую прибыль. Я не могу поверить ни во что из всего этого. Ничто из всего этого не было связано с моим собственным интеллектом или способностями. Ничто из всего этого не было связано с тем, кем я являюсь на самом деле. Это и есть «космический суверенитет».

– Как вам удавалось управлять деньгами Commodities Corporation? [Commodities Corporation была частной торговой фирмой в Принстоне, штат Нью-Джерси. Эта фирма приобрела легендарный статус, потому что некоторые из трейдеров, отобранных ею, впоследствии стали одними из лучших трейдеров ми-



**ра, в первую очередь это Майкл Маркус и Брюс Ковнер, о которых я написал в книге «Волшебники рынка»<sup>5</sup>.]**

– Не помню, как это все началось, но фирма сама обратилась ко мне. Думаю, меня порекомендовал кто-то из Торговой палаты. Я прилетел в Ньюарк на собеседование, и меня подобрал лимузин, который отвез меня в их замок. [Commodities Corporation, конечно, не располагалась в буквальном смысле в замке, просто Брандт использует термин «замок», чтобы подчеркнуть, насколько изысканными были офисы этой фирмы.]

**– Да, их офисы были действительно красивыми, это было похоже на прогулку по картинной галерее. [Я и сам работал в этой компании аналитиком-исследователем.]**

– О, это было потрясающе!

**– Помните ли вы что-нибудь о процессе собеседования?**

– Все трейдеры, которых я встречал до того, были экстравагантными личностями; эти же оказались люди академического типа, которые сильно отличались от тех трейдеров, к которым я привык в Торговой палате.

**– Сколько денег вам дали в управление?**

– Для начала они дали мне \$100 000, но затем повысили

---

<sup>5</sup> Jack D. Schwager. Market Wizards – New Jersey, John Wiley and Sons, Inc., 2012. С. 9–82.

эту сумму до \$1 млн, а в конечном итоге до \$5 млн с лишним.

**– Какой опыт вы получили, работая в Commodities Corporation?**

– Главная проблема была в том, что я никогда не умел хорошо торговать. Торговля более чем 100 облигациями за один раз уже заставляла меня нервничать. Помню, как я впервые подал заявку на 100 контрактов. Меня трясло, так я был испуган. Не думаю, что когда-либо прежде переживал что-то подобное.

**– Сколько лет прошло с начала управления счетом Commodities Corporation, прежде чем вы начали торговать размером позиции в 100 облигаций?**

– Около трех лет.

**– Повлияла ли торговля более крупными позициями на вашу эффективность?**

– Да.

**– Каким образом?**

– Это сделало меня более робким. Если у вас есть позиция в 100 контрактов и рынок идет против вас на целый пункт, это означает \$100 000. Я начал мыслить в пересчете на доллары. Я перестал торговать на рынке и начал торговать на своем капитале. Это повлияло на успешность операций, и примерно с 1991 года мои результаты резко ухудшились. Сегодня я вижу все это намного яснее. Не думаю, что я был так осведомлен, что происходило в то время, но, оглядываясь назад, я понимаю, что произошло.

**– Как закончились ваши отношения с Commodities Corporation?**

– К 1992 году моя позиция закрылась по стопу, я не достиг их показателей.

**– Но разве вы не преуспели в целом для Commodities Corporation?**

– Преуспел. И не то чтобы у меня были серьезные потери. Окончание сотрудничества больше было связано с падением моей производительности почти до точки безубыточности, плюс-минус несколько процентов. Я также сократил размер своей позиции и не использовал большей части своего распределения. Их отношение к моей деятельности вызывало вопросы: «Как? У вас есть счета по \$10 млн, а вы торгуете позициями всего лишь по 20 лотов?»

**– Закрыла ли Commodities Corporation у вас свой торговый счет сама или вы ушли по собственному желанию?**

– Это было обоюдное решение. У меня уже не было того явного преимущества, которое я имел в предыдущие годы.

**– Продолжали ли вы по-прежнему торговать на своем счете?**

– Да, еще два года.

**– Почувствовали ли вы себя лучше, когда скинули с себя бремя управления счетом Commodities Corporation?**

– Нет, я вообще не очень хорошо тогда себя чувствовал

как трейдер. В тот момент я потерял все удовольствие от этого занятия. Трейдинг стал для меня утомительной рутинной. Я чувствовал несоответствие между своей реальной производительностью и той производительностью, которую я мог бы иметь. Мне было эмоционально сложно жить с таким разрывом.

**– Почему он вообще возник, этот разрыв?**

– Думаю, потому что я просто стал «бояться выстрелов». Я чувствовал, что потерял свое преимущество, и не знал, как его вернуть.

**– Но разве вы не испытывали облегчения в том, что вам не приходилось больше торговать на счете Commodities Corporation?**

– Более значительным облегчением стал момент, когда я перестал торговать на собственном счете.

**– Помимо облегчения, что вы еще чувствовали в тот день, когда закрыли свой собственный счет?**

– Было много ощущений. Я твердил себе: «Слава богу, я наконец сделал это». И в то же время я говорил: «Я признаю поражение». Чем я отличался теперь от любого другого парня, потерпевшего крах в Торговой палате?

**– Когда вы вернулись в трейдинг?**

– Одиннадцать лет спустя, в 2006 году. Я точно помню время и место. Я сидел за столом, моя жена Мона стояла рядом, и тут мне в голову вернулась мысль о трейдинге. Я повернулся к Моне и спросил: «Что ты думаешь о моем возвра-

щении в торговлю на товарно-сырьевых рынках?» Эта идея ей не понравилась.

– **Думаю, потому что последние несколько лет торговли были для вас такими несчастными.**

– Она вспомнила те годы и сказала: «Ты действительно хочешь попробовать это снова?» Я ответил: «Я должен это сделать». Вскоре после этого я заново открыл счет.

– **Вы прекратили торговать в 1995 году и возобновили торговлю в 2006 году. Обращали ли вы внимание на рынки в течение всех этих лет?**

– У меня не было фьючерсного счета.

– **Вы даже не смотрели графики?**

– У меня даже не было софта для построения графиков.

– **Итак, в течение 11 лет вы даже не смотрели на графики. Затем вы внезапно опять решили торговать. Что подстегнуло вас к такому решению?**

– Во-первых, я соскучился. Отчасти же дело как раз было в том, что предыдущий период закончился неудачно. Мысль об этом начала меня изводить, и в конце концов я сказал себе: «Питер, ты не можешь допустить, чтобы те неудачи оказались твоей лебединой песней».

– **Что вы чувствовали, когда снова начали торговать?**

– Я так долго не занимался этим, что не заметил, как весь мир перешел на электронную торговлю. Я даже помню, как достал из шкафа свою машинку для временных меток и рас-

печатал пачку билетов для ордеров. [Смеется над тем, каким анахоретом он себе показался.] Я не знал, будет ли сейчас работать то, что я делал раньше, – технический анализ. Все же у меня вышло несколько хороших сделок, и оказалось, что графики работают. Мне это понравилось. У меня получились два действительно очень хороших года.

**– Психологически вы вернулись к прежнему себе?**

– Да, и мне это придало уверенности.

**– Ваша вторая торговая карьера идет очень хорошо, но у вас и тут случился один неудачный год, который резко контрастирует с обычными, более успешными. Что такого особенного было в 2013 году? [В тот год Брандт потерпел просадку в 13 % при обычной среднегодовой доходности в 49 % во все другие годы в период с 2007 по 2019 год. Вторым его худшим результатом за этот период был год с приростом лишь в 16 %.]**

– Да, было. Два фактора, которые усиливали друг друга. Во-первых, наверное, не случайно, что тогда я решил принимать деньги от инвесторов.

**– Что побудило вас расширяться, чтобы принимать сторонний капитал, после стольких лет торговли исключительно на собственном счете?**

– Люди, которых я знал, постоянно просили меня управлять их деньгами. Я не хотел, но через некоторое время устал отнекиваться и подумал: «Ладно, можно и попробовать».

Сегодня я оглядываюсь на это решение и задаюсь вопросом: «Зачем я это сделал?» Ведь у меня не было на то никаких причин.

**– Почему управление чужими деньгами привело к тому, что у вас получился единственный убыточный период с 2007 года и самая худшая просадка?**

– Просадка все равно произошла бы, но я не думаю, что она была бы такой глубокой и продолжалась бы так долго. Сейчас я считаю, что, когда я торговал на своем собственном счете, это было похоже на торговлю игрушечными деньгами из «Монополии». Мой торговый капитал был чем-то вроде баллов на моем торговом счете. Я эмоционально отстранялся от него.

**– Для большинства людей деньги на их счетах вполне реальны; они, конечно, не похожи на деньги в «Монополии». Как долго вы уже обладаете беспристрастным взглядом на собственные средства?**

– Это чувство я смог развить в первые несколько лет моей торговли – еще в те далекие 1980-е.

**– Я так понимаю, ваш взгляд на торговый капитал изменился, едва вы начали управлять капиталом других людей?**

– Совершенно верно. Как только я обнаружил, что торгую деньгами в пользу друзей, это внезапно породило ощущение, что речь идет о настоящих деньгах. Оно прямо въелось мне в голову.

**– Как долго вы управляли деньгами инвесторов?**

– Я начал торговать на первом клиентском счете в январе 2013 года и к июню 2014 года вернул инвесторам все их деньги.

**– Насколько близко был июнь 2014 года к нижней границе вашей просадки?**

– Это было дно моей просадки. И я не считаю, что это было случайным совпадением. Думаю, это было дно, потому что я вернул все деньги их владельцам.

**– Похоже, это значит, что вы не испытали бы последующего большого отскока на вашем собственном счете, если бы не вернули деньги.**

– Думаю, что так и есть, – это правда. Полагаю, если бы я не вернул деньги инвесторов, я просто испытал бы более глубокую просадку.

**– Что послужило толчком для вашего окончательного решения вернуть вкладчикам деньги?**

– Мне повезло, что у меня есть торговые коллеги, с которыми я могу нормально поговорить и которые будут честны со мной. Они знали, что я переживаю, и они понимали, что управление деньгами других людей мешает моей торговле. Их совет заключался в том, что мне нужно вернуть деньги инвесторов и вернуться к торговле только на своем счете, как и раньше.

**– Разве вы не осознавали к тому моменту, что управление деньгами инвесторов сказывается на вашем ум-**



**ственном торговом состоянии?**

– На каком-то уровне я знал, в чем проблема, но мне было трудно признаться в этом самому себе. Я избегал поводов встречаться с инвесторами и говорить им, что возвращаю их средства, потому что просто не могу зарабатывать деньги таким образом.

**– Каков был процент потерь на ваших счетах инвесторов к моменту их закрытия?**

– Я думаю, что самая большая потеря счета была около 10 %.

**– Но ваши собственные потери в процентах за этот период были больше.**

– Это произошло потому, что я торговал на собственном счете более агрессивно, чем на счетах инвесторов.

**– Ранее вы говорили, что в 2013 году были два фактора. Управление деньгами инвесторов было первым. Каким был второй?**

– Когда я вхожу в сделку, я склонен руководствоваться правилами, но мои решения о входе в сделку являются дискреционными. Бывают периоды, когда происходит много ложных пробоев и резких ценовых движений, и рынкам все равно, что говорят графики. Это пример того, что мой подход не соответствует рынкам. Но также могут быть периоды, когда я работаю в несогласии со своими собственными принципами – я теряю дисциплину и становлюсь нетерпеливым. Я опережаю события, открывая позиции до того, как

рынок их подтвердит. Я открываю сделки до того, как сформировался паттерн. И естественно, могут быть периоды, когда сходятся вместе оба условия: моя методология не согласуется с рынками, а я не соблюдаю своей методологии. Именно такое происходило в период с 2013 по середину 2014 года.

В то время все СТА терпели неудачу. Было много разговоров о том, что поведение рынка изменилось и, чтобы выжить, трейдеры тоже должны изменить свой подход. Я выпил напиток Kool-Aid и начал настраивать то, что делаю. [СТА расшифровывается как «консультанты по торговле на фьючерсных рынках» – это юридический термин для зарегистрированных менеджеров на фьючерсных рынках. Интересно, что эта аббревиатура неверна по крайней мере в двух отношениях. Во-первых, основная часть торговли фьючерсами осуществляется финансовыми инструментами (например, процентными ставками, валютами и фондовыми индексами), а не товарами. Во-вторых, СТА управляют активами клиентов, а не консультируют их, как это можно было бы предположить из названия.]

### **– Каким образом?**

– Я добавил к своему анализу индикаторы. Я пробовал совершать сделки с возвратом к среднему значению. [Сделки с возвратом к среднему значению – это когда вы продаете «на силе» и покупаете «на слабости».]

**– Но возврат к среднему значению – это полная противоположность тому, что вы делаете.**

– Именно. [Он говорит это протяжно, как бы напевая.] Я был в отчаянии от того, что ничего не работало, и продолжал пробовать разные вещи. Это опять, как и в самом начале моей деятельности, превратилось в порочный круг. То, что обычно было стандартной трех- или четырехмесячной просадкой с потерей в 5 %, стало теперь полуторагодовой просадкой с потерей в 17 %. Убыточный период длился намного дольше, чем я мог себе вообразить, и все пошло вкривь и вкось.

– **Стали бы вы менять свой способ торговли, если бы не управляли деньгами инвесторов во время этой просадки?**

– Нет, конечно.

– **Мы говорили о восстановлении вашего счета после того, как вы вернули деньги инвесторов. Было ли что-то еще, что объясняло такое изменение производительности?**

– Я пошел на поводу у ложной идеи, что мне якобы следует изменить свой подход, потому что старые методы «больше не работают». Но в конце концов я понял, что мне необходимо вернуться к основам. Процесс возвращения выглядел в моей голове примерно так: «Я мечусь от одного подхода к другому. Я хватаюсь за соломинку. Я даже не знаю, где нахожусь. Но если я падаю, то лучше уж делать то, что я умею делать».

– **Что произошло после того, как вы вернулись к**

**своей стандартной методологии торговли?**

– У меня был отличный год. Но, справедливости ради, скажу, что тогда рынки оказались благоприятными.

**– Изменил ли опыт просадки в 2013–2014 годах что-нибудь для вас, кроме осознания того, что вы никогда не хотели управлять чужим капиталом, и укрепления вашей убежденности в том, что вы придерживаетесь своей методологии?**

– После просадки 2013–2014 годов я начал по-другому рассматривать свой капитал. До этого я смотрел на общий баланс своего счета, включая открытые сделки. Это – традиционный способ учета капитала; в частности, именно так смотрит на него внутренняя налоговая служба. Теперь же меня не интересует размер капитала, пока остаются незавершенные сделки: я изучаю его движение только после полного их закрытия.

**– Какая в этом разница с психологической точки зрения?**

– На самом деле прибыль в открытых сделках мне еще не принадлежит. Это не моя прибыль, и не имеет значения, потеряю ли я ее. Так мне легче позволять рынку какое-то время идти против меня.

**– Следовательно, даже если ваши начальные стоп-лосс ордера размещены очень близко к точкам входа, вы предоставляете рынку больше свободы, стоит только ценам двинуться вперед?**

– Да, намного больше свободы. Более того: как только прибыль от сделки достигает 1 % от моего капитала, я закрываю половину позиции. Благодаря этому я могу дать оставшейся половине еще больше свободы.

**– Будете ли вы поднимать ордера стоп-лосс на оставшейся части позиции?**

– Буду, но гораздо менее агрессивно. Но как только я превышу 70 % своей цели по прибыли, я перемещу свой стоп поближе. Эта часть моей торговой методологии восходит к временам «попкорновых» сделок. Если, скажем, у меня есть открытая прибыль в размере \$1800 на контракт по сделке с целью в \$2000, то зачем же мне рисковать, отдавая ее назад, ради того чтобы заработать дополнительные пару сотен долларов? Поэтому, когда сделка приближается к цели, я поднимаю стоп-лосс выше.

**– Итак, вы приблизились к цели примерно на 30 %. Как после этого вы решаете, на сколько поднять стоп?**

– Как только цена доходит до этого уровня, я буду применять механическое правило трехдневного стопа.

**– Что это за правило?**

– После открытия длинной позиции первый из этих дней будет днем максимального движения. Второй день – это когда рынок закроется ниже минимума дня с максимальным движением. Третий день – тот, когда рынок закроется ниже минимума второго дня. В конце этого третьего дня я закрою

позицию.

**– Надо полагать, что эти три дня необязательно должны идти подряд?**

– Разумеется. Третий день может быть через две недели после первого. Я разработал правило трехдневного стопа не потому, что считаю его лучшим правилом, – на самом деле я уверен, что это не так, – а потому, что, будучи дискреционным трейдером, я терпеть не могу нерешительности. Я ненавижу сожаления. Ненавижу домысливание. Поэтому я хотел разработать автоматическое правило, которое защищало бы от возврата в рынок большей части моей открытой прибыли.

**– Ваш первоначальный риск по сделке составляет около 0,5 % от вашего капитала. Как далеко вы размещаете свою цель по прибыли?**

– На уровень, эквивалентный примерно 2 % моего капитала.

**– И если рынок достигнет этой точки, вы просто зафиксируете прибыль по всей позиции?**

– Да, обычно я просто фиксирую прибыль. Могут быть отдельные исключения, когда вместо этого я буду размещать стоп-лосс очень близко, особенно для коротких позиций, потому что рынки могут падать гораздо быстрее, чем расти.

**– В какой момент вы хотели бы повторно войти в сделку после фиксации прибыли?**

– Я не собираюсь входить повторно. Это уже должна быть совершенно новая сделка.

**– А как насчет рынков, которые продолжают демонстрировать тренд?**

**– Я пропускаю большинство таких трендов. Мне удобнее играть между 30-ярдовыми линиями, чем пытаться совершить начальный удар с 10-ярдовой линии до зачетной зоны<sup>6</sup>. Так что я намеренно пропускаю некоторые важные движения.**

**– То есть ваша методология лишает возможности дистанционно уловить основную часть этих трендов.**

**– Да, это так.**

**– Используете ли вы на фондовом рынке ту же методологию, что и на фьючерсном?**

**– Да, я торгую на них точно так же.**

**– Не кажется ли вам все же, что существуют определенные различия между ценовыми графиками акций и фьючерсов?**

**– Нет.**

**– Странно. У меня всегда было впечатление, что акции подвержены гораздо большей волатильности цен, чем фьючерсы.**

**– Думаю, что это так, но, когда акции приходят в движение, они ведут себя так же, как фьючерсы.**

**– В одном из своих писем вы упомянули о «линии льда». Что это такое?**

**– Когда вы идете по льду, лед поддерживает вас, но, если**

---

<sup>6</sup> Терминология, взятая из гольфа. – *Прим. ред.*

вы когда-нибудь провалитесь под него, лед будет мешать вам выбраться. Аналогия с ценовыми графиками состоит в том, что линия льда – это та ценовая область, через которую трудно пройти, но, как только произойдет пробой, она станет вас поддерживать. Если я смогу найти рынок с ценовым пробоем, на котором хотя бы половина дневного диапазона находится ниже линии льда, то этот минимум послужит важной точкой для оценки риска.

**– А если ниже линии льда находится менее половины дневного диапазона цен, то вы могли бы использовать минимум предыдущего дня?**

– Именно так я и поступаю.

**– Похоже, что минимум дневного бара для входа будет вполне обычным явлением без каких-либо последствий для долгосрочного графика. Я отлично понимаю, что поддержание очень низкого риска является важным компонентом вашего успеха, но проводили ли вы когда-нибудь исследование, чтобы увидеть, действительно ли ваш риск настолько низок? Не было бы лучше для оценки риска ориентироваться на минимумы нескольких баров, а не одного?**

– Да, я проводил такое исследование. И обнаружил, что если бы я дал рынку немного больше простора в первые дни торговли, то со временем получил бы больше прибыли. Таким образом, если бы моей целью было получение максимальной прибыли, я бы использовал более широкий стоп.



Однако моя цель заключается не в том, чтобы взять с рынка максимальную прибыль, а скорее в том, чтобы получить максимальный коэффициент прибыли. [Коэффициент прибыли – это показатель соотношения прибыли к риску, который определяется как сумма прибыли во всех прибыльных сделках, деленная на сумму убытка во всех убыточных сделках.]

**– Использовали ли вы когда-нибудь трейлинг-стоп?**  
**[Трейлинг-стоп – это перемещение ордера стоп-лосс всякий раз, когда рынок перемещается на фиксированную величину ниже максимума восходящего ценового движения (или выше минимума нисходящего ценового движения).]**

– Никогда. Я часто слышу, как люди говорят нечто вроде: «Я собираюсь использовать трейлинг-стоп на \$500», и всякий раз думаю: «А какой в этом смысл? Вы что, хотите продавать, тогда как вам следует покупать еще больше?» Для меня это никогда не имело никакого смысла. Не вижу я никакого смысла и в том, что некоторые люди используют свою прибыль в открытой позиции для добавления новых контрактов. Я считаю это самой глупой идеей, которую я когда-либо слышал от трейдеров. Если вы сделаете это, вы можете находиться в сделке и все равно потерять деньги. В моей собственной торговле позиции только уменьшаются. Самая большая моя позиция – всегда в день открытия сделки.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.