

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие научного редактора	7
Дисклеймер	11
Предисловие	13
Глава 1	
Введение	21
Глава 2	
Дейтрейдинг в действии	45
Глава 3	
Управление рисками и капиталом	69
Глава 4	
Как находить акции для торговли	93
Глава 5	
Торговые инструменты и платформы	117
Глава 6	
Введение в японские свечи	151
Глава 7	
Основные торговые стратегии для дейтрейдинга	167

Глава 8

Шаг за шагом к успешному дейтрейдингу..... **263**

Глава 9

Пример успешного трейдера-новичка **281**

Глава 10

Дальнейшие шаги для начинающих трейдеров..... **301**

10 правил дейтрейдинга от Эндрю..... **351**

Глоссарий..... **353**

ПРЕДИСЛОВИЕ НАУЧНОГО РЕДАКТОРА

Книги про трейдинг редко до конца откровенны. Вряд ли можно найти хотя бы одну, которая раскрывает всю сложность трейдинга в исчерпывающей мере. Такова специфика нашей сферы. Авторы книг, семинаров и курсов едва ли расскажут всю правду о том «пуде соли», который им пришлось съесть на данном пути. Тем более не рассказывают они о том, какой «пуд соли» им приходится порой есть и сегодня. Легко рассказывать о победах, но отнюдь не просто рассказывать о провалах.

Быть полностью честным по отношению к читателям и слушателям трудно. Для этого необходимо обладать недюжинным мужеством. Такая необъективность, нередко обусловленная личными интересами, порождает искаженную картину о трейдинге.

Нельзя быть до конца честным без предостережений о том, что на самом деле ждет читателя, поэтому вы держите в руках достойную книгу — она содержит массу таких предостережений. Безапелляционная установка в вашей голове типа «Я выше этого» может обойтись вам дорого. Излишняя самоуверенность свойственна горячей молодости и трейдерам, которые теряют.

Хотел бы процитировать автора самой книги: «Вы не сможете быстро разбогатеть на дейтрейдинге... Дейтрейдинг

выглядит обманчиво легко», «...лишь 10% трейдеров зарабатывают прибыль через два года своей торговли».

Книга «Руководство по дейтрейдингу для начинающих» служит обстоятельным пособием для начинающих. Но невозможно сформировать целостное понимание трейдинга, прочитав лишь одну книгу. Снова хотел бы процитировать автора: «Прибыль в торговле приходит не от чтения одной или двух книг». Здесь вы найдете ценный элемент пазла, но только один из них, количество которых может измеряться десятками.

Книга посвящена дейтрейдингу на акциях, но трейдинг — это огромный океан. Если построить условную таблицу, в которой по вертикали будут финансовые инструменты, а по горизонтали — типы торговли, то данное пособие встроится в нее следующим образом:

	СКАЛЬ- ПИНГ/ ДЕЙТРЕЙ- ДИНГ	СВИНГ- ТРЕЙДИНГ	ИНВЕСТИ- ЦИИ	АЛГОРИТ- МИЧЕСКИЙ ТРЕЙДИНГ
FOREX				
АКЦИИ США	Руководство по дейтрей- дингу для начинающих			
АКЦИИ РОССИИ				
ФЬЮЧЕРСЫ (В ТОМ ЧИСЛЕ СЫРЬЕ)				
ОПЦИОНЫ				
КРИПТО- ВАЛЮТА				

Опытный трейдер также найдет в этой книге ощутимую пользу. Одна из ключевых концепций книги — «акции в игре». Обратите на нее должное внимание. Чем шире спектр финансовых инструментов, за которыми следит трейдер, тем выше его шансы на успех. Ваша торговая система может быть превосходной, но если вы выбираете для торговли не те инструменты (акции, активы), в которых нет «внутреннего движения», то ваша торговая система может показывать весьма посредственные результаты. Чтобы выбрать «акции в игре», автор использует скринеры — еще один необходимый элемент в арсенале трейдера на акциях. Такой системный подход к выбору инструментов сложно переоценить, это одна из ключевых причин успеха автора.

Книга содержит массу ценных советов от опытного системного трейдера. Еще один ценный совет, которому стоит уделить должное внимание, — это участие в различных сообществах по трейдингу. Общение с другими трейдерами ускорит ваш процесс обучения.

Желаю вам удачи на этом непростом пути!

*Ренат Валеев,
автор книги «Искусство трейдинга:
Практические рекомендации для трейдеров
с опытом» и телеграм-канала
headlines_for_traders*

ДИСКЛЕЙМЕР

Автор, равно как и www.BearBullTraders.com (далее — Компания), включая ее сотрудников, подрядчиков, акционеров и аффилированных лиц, не является инвестиционным консультантом, зарегистрированным инвестиционным консультантом или брокером-дилером и не обязуется консультировать клиентов по поводу того, какие ценные бумаги они должны покупать или продавать для получения прибыли. Следует понимать, что торговля ценными бумагами связана с очень высокой степенью риска. Компания, автор, издатель и аффилированные лица Компании не несут никакой ответственности за результаты вашей торговли и инвестиций. Заявления на сайте Компании и в ее публикациях делаются на указанную дату и могут быть изменены без предварительного уведомления. Не следует считать, что представленные в этих публикациях методы, приемы или показатели будут прибыльными или не приведут к убыткам. Кроме того, индикаторы, стратегии, правила и все другие характеристики продуктов Компании (собираательно — Информация) предоставляются исключительно в информационных и образовательных целях и не должны рассматриваться как инвестиционные рекомендации. Все примеры приведены исключительно в образовательных целях. Соответственно, при совершении каких-либо сделок или инвестиций читателям не следует полагаться исключительно на Информацию. Скорее, они

должны использовать Информацию только в качестве отправной точки для проведения дополнительных независимых исследований, чтобы иметь возможность сформировать собственное мнение о торговле и инвестициях. Инвесторы и трейдеры всегда должны консультироваться со своими лицензированными финансовыми и налоговыми консультантами для определения целесообразности любых инвестиций.

ПРЕДИСЛОВИЕ

По отдельности мы — одна капля. Вместе мы — океан.

РЮНОСУКЕ САТОРО

Во время первой же встречи с Эндрю он преподавал мне важный урок.

Я сидел в Sarabeth's — моем любимом месте для бранча по выходным в Нью-Йорке, ожидая встречи с человеком из торгового сообщества, о котором я много слышал. Обычно я предпочитаю не покидать пределы офиса и трачу 85% своего времени на управление нашим собственным отделом трейдинга в Нью-Йорке. И хотя в моей фирме также есть отдельное подразделение по обучению трейдеров (SMB Training), наши сотрудники часто шутят над тем, что я не имею знакомств в профессиональной среде.

И вот в зал ресторана входит Эндрю. Мы жмем друг другу руки, заказываем еду, говорим о делах. Он вежливо снисходителен к полному отсутствию у меня знаний о его работе, как и о большинстве вещей за пределами стен компании SMB Capital, при поддержке которой я основал свою фирму в 2005 г.

Потягивая свежесваренный чай со льдом и лимоном, я ожидаю ответа на только что заданный мною вопрос: «Эндрю, сколько человек являются членами Bear Bull?» Эндрю отвечает коротко: «Более шестисот».

Я чуть не поперхнулся чаем со льдом и подумал про себя: «Вот ты идиот. Как ты можешь не знать парня,

который за столь короткий промежуток времени смог привлечь в свое сообщество такое количество людей?»

Главное, чему научил меня Эндрю, — культуре обучения, которую он создал для представителей розничной торговли и независимых трейдеров в своем торговом сообществе Bear Bull Traders. Кроме этого, я хорошо усвоил, что нельзя приходить на встречу с лидером такого уровня неподготовленным и неосведомленным о той важной работе, которую он выполняет для своих многочисленных соратников и вместе с ними. Я очень ценю этот урок и до сих пор вспоминаю его каждый день.

После того разговора торговое сообщество Bear Bull Traders продолжало расти. При этом наибольшее впечатление производит не столько количество его членов, сколько культура обучения, которую создал Эндрю. Позвольте мне немного рассказать об этом.

После того памятного бранча, на котором я показал себя полным невеждой, SMB и Bear Bull Traders проводили совместный образовательный вебинар для членов торгового сообщества. Тогда-то я и смог оценить в полной мере всю ценность их культуры обучения. Обычно, когда меня просят выступить с презентацией на вебинаре, также спрашивают, какую тему я хотел бы представить. К сожалению, никого, как правило, не волнует, что это будет за тема. Лишь бы презентацию проводил автор книг о трейдинге и соучредитель компании SMB. Но не в случае с Bear Bull Traders. От сотрудничества с ними я получил совершенно иной приятно удививший меня опыт. Один из ключевых членов их сообщества предложил представить мою торговую стратегию PlayBook и получить обратную связь в виде критики этого метода. Ничего подобного я никогда раньше не делал, но это представляло собой

замечательную возможность для обучения участников вебинаров. Вот так они мыслят у себя в Bear Bull Traders.

В итоге название темы моего выступления выглядело следующим образом: «Как стать стабильно прибыльным трейдером, используя торговую стратегию PlayBook».

Несколько слов о контексте такого названия темы для выступления. Вторая книга, которую я написал, называется The PlayBook, и в ней рассказывается о том, как серьезный трейдер может построить свой торговый бизнес. Если коротко, то стратегия PlayBook строится на специфических сделках, которые получаются у вас лучше всего. Затем вы просто торгуете в соответствии с выстроенной стратегией PlayBook. Разработка данной стратегии как раз и является упражнением, которое наши новые трейдеры в SMB выполняют ежедневно для развития своих торговых навыков. Эндрю в своей книге убедительно пишет о важности бизнес-плана для успеха в трейдинге. Так что основной посыл моего выступления наиболее точно можно сформулировать так:

«Я опытный розничный трейдер, который хотел бы познакомить вас со своим методом торговли, чтобы наше сообщество искренне заинтересованных в своем развитии людей добилось реального и значительного прогресса». В итоге у нас состоялась весьма содержательная и высокоуровневая обучающая сессия, которая действительно принесла пользу их торговому сообществу.

Заключительная часть вебинара состояла из ответов на вопросы слушателей. В задаваемых вопросах всегда хорошо проявляется культура участников — членов торгового сообщества. Обычно большинство вопросов на таких мероприятиях, так или иначе, вертятся вокруг темы выгоды: сколько денег принесут нам такие сделки? В этот раз вопросы аудитории касались процесса. Или, лучше сказать,

это были те вопросы, которые мы ожидали бы услышать от наших собственных профессиональных трейдеров, по-настоящему заинтересованных в своем развитии.

Серьезные сообщества требуют наличия великих лидеров. Опираясь на свой опыт, могу сказать, что великие лидеры думают прежде всего о том, как они могут помочь другим. Я увидел это в Эндрю.

Мы с ним успели построить некоторые деловые взаимоотношения, но, признаться, все еще приглядывались друг к другу. Примерно в то время я подписал контракт на членство в совете Traders4ACause* и помогал в создании повестки дня для выступающих на нашем очном мероприятии в Лас-Вегасе. Мы искали высококомпетентных спикеров, которые были бы настоящими трейдерами и могли бы предложить членам торгового сообщества реально полезные идеи, а не торгашей, которые слишком часто проникают на образовательные мероприятия для трейдеров. И я подумал об Эндрю.

Я связался с ним, чтобы узнать, сможет ли он выступить и помочь нам в продвижении благотворительной акции. Обычно это требует долгих уговоров с аргументами о том, чем участие в благотворительной акции будет полезно выступающему и его компании. На самом деле у нас для этой цели даже подготовлена многослайдовая презентация. Но уже через несколько минут после начала разговора Эндрю сказал, что он в деле. И не только он сам, но и Bear Bull Traders. Более того, он сказал, что сделает пожертвования, и направит сообщение по своему списку рассылки, чтобы побудить членов его сообщества принять участие в нашем мероприятии. Он не мог быть более

* Компания, организующая одноименные регулярные конференции трейдеров. — *Прим. ред.*

щедрым и милосердным, и все это без какой-либо оглядки или расчета на то, как это может помочь ему и/или его компании.

И я не могу не упомянуть то время, когда SMB и Bear Bull Traders также выступали партнерами в организации еще одного вебинара для членов торгового сообщества. На этот раз мы договорились провести мероприятие следующим образом: коллективное обучение в торговом сообществе плюс взгляд изнутри на то, как наша торговая фирма в Нью-Йорке работает со своими новыми трейдерами. Эндрю предложил SMB рекламировать во время вебинара для членов торгового сообщества нашу флагманскую программу обучения SMB DNA. Будучи заядлым путешественником, он сделал это предложение, позвонив через Zoom в тот момент, когда находился вместе со своей командой на пути к вершине Мачу-Пикчу. Ему даже пришлось подняться немного выше, чтобы поймать сигнал. Маркетологи из нашего образовательного подразделения SMB Training предложили отслеживать все покупки образовательного курса, совершенные членами его сообщества, чтобы выплатить Bear Bull Traders вознаграждение с продаж.

Так и договорились. Однако примерно 15 минут спустя Эндрю присылает мне электронное письмо, сообщая, что любые причитающиеся Bear Bull Traders выплаты с продаж должны быть направлены в качестве пожертвования в Traders4ACause, будто это лучшее место для вложения денег. Скажите, ну, кто еще на это способен?!

Великие лидеры серьезных сообществ привлекают в последователи серьезных и достойных людей. Я обнаружил, что это справедливо и в отношении Bear Bull Traders. Однажды они проводили для своих членов мероприятие в Нью-Йорке и попросили присутствовать на нем Стива Спенсера, моего торгового партнера доктора Бретта Стинбаргера,

который тренирует и наставляет наших специалистов, некоторых из самых успешных в мире трейдеров хеджевых и институциональных фондов, включая меня. Я не мог присутствовать на мероприятии лично из-за более раннего обещания, данного своему сыну, но мой партнер рассказал, что оно было насыщено событиями и его участниками стали многие серьезные трейдеры.

На следующее утро мы с Эндрю запланировали ранний завтрак в городе, чтобы обсудить накопившиеся вопросы. Он спросил, может ли он привести с собой несколько ключевых членов сообщества Bear Bull Traders, чтобы они могли принять участие в разговоре. Для меня «несколько» — это два или, может быть, три человека. Каково же было мое удивление, когда на встречу явились восемь ключевых членов Bear Bull Traders и еще один прислал SMS-сообщение с извинениями за то, что не смог прийти. Это был замечательный способ провести субботний вечер в Нью-Йорке — пообщаться с серьезными трейдерами.

Если я и получил важный урок за все то время, пока управлял торговой фирмой с 2005 г. и являлся профессиональным трейдером с конца 1990-х гг., то он состоял в том, что никто не становится великим трейдером в одиночку. Вы можете увидеть это правило на главной странице сайта Bear Bull Traders: «Не торгуйте в одиночку».

SMB располагается в Нью-Йорке и является патентованной трейдерской фирмой, ориентированной в первую очередь на P/L (показатель соотношения прибыли и убытков). Мы нанимаем трейдеров, обучаем их, платим им и предоставляем все необходимые ресурсы для достижения торгового успеха. Мы очень гордимся тем, что один из наших трейдеров перешагнул отметку 10 млн долл. торговой прибыли за год, а еще двое не сильно от него отстали. Когда этот трейдер достиг своего замечательного

результата, первое, что он сделал, это лично позвонил всем сотрудникам фирмы, которые так или иначе помогли ему добиться успеха. В частности, одним из тех, кого он поблагодарил, был управляющий торгового зала, который призывал его обратить особое внимание на опционы, что привело в итоге к значительному увеличению прибыли.

В своей книге Эндрю справедливо заявляет, что розничные и независимые трейдеры нуждаются в непрерывном образовании. Поэтому я надеюсь, что то, что я скажу дальше, вдохновит следующее поколение трейдеров. Все наши сотрудники торгуют и развиваются в команде. Они тренируются вместе с фирмой, а затем переходят в специальную группу, которой руководит очень успешный старший трейдер. Ни один младший трейдер не делает ничего сам по себе. Они не тратят ни дня на обучение и развитие в одиночку. Полезность серьезных торговых сообществ, таких как Bear Bull Traders, заключается в том, что вы развиваетесь вместе с другими трейдерами, которые могут оказать вам весьма значительную помощь в приобретении и развитии необходимых торговых навыков. Эндрю учит вас этому в своей книге.

Трейдинг — это тяжелая работа. Как пишет Эндрю, это не способ быстро разбогатеть. Вы не обречены на успех. Трейдинг бросит вам психологический вызов и даже заставит вас усомниться в возможности достижения успеха. В своей книге Эндрю рассматривает психологию торговли: 360-килограммовую гориллу, сидящую на плечах каждого трейдера любого уровня. Справедливо ожидать, что у вас появится прекрасная возможность узнать, насколько хорошим трейдером вы можете стать. Серьезные торговые сообщества дают вам такой шанс.

Наш тренер по трейдингу доктор Бретт Стинбаргер, воздевая к потолку сжатые кулаки, каждый раз обращается

к нанятым фирмой новичкам со следующими словами: «Мы должны сделать что-то великое!» Совместная работа с серьезными розничными и независимыми трейдерами внутри потрясающего профессионального сообщества дает вам прекрасную возможность сделать «что-то великое». Вы находитесь в надежных руках хорошего человека, который сумел создать авторитетное сообщество и образовательную культуру для серьезных трейдеров. Наслаждайтесь очередным вкладом Эндрю в их развитие.

*Майк Беллафиоре,
Нью-Йорк, июнь 2020 г.*

Майк Беллафиоре — соучредитель SMB Capital, торговой фирмы в Нью-Йорке, и SMB Training, подразделения фирмы по обучению трейдеров. Майк также является автором «трейдерской классики»: книг «Один хороший трейд» и The PlayBook.

ГЛАВА 1

ВВЕДЕНИЕ

Ретроспектива-2020

Первая версия этой книги была опубликована летом 2015 г. и на сегодняшний день является международным бестселлером. Она также опубликована на пяти языках (английском, вьетнамском, португальском, китайском и японском). Книга все еще входит в число наиболее востребованных на Amazon и различных других платформах в нескольких категориях, связанных с онлайн-трейдингом, торговыми стратегиями, бизнесом и финансами, а также с инвестиционным анализом.

В первые месяцы 2020 г. моя личная торговля шла лучше, чем когда-либо, и в условиях волатильности, которую демонстрировали мировые финансовые рынки в связи с пандемией, я не чувствовал необходимости возвращаться к этой книге. В одном из ранних изданий я указал свой адрес электронной почты и пригласил читателей связаться со мной, если кто-то из них считает, что я смогу помочь ему стать прибыльным трейдером. Каждую неделю я получаю несколько электронных писем как от новичков, так и от опытных трейдеров, в которых мне задают вопросы или просят разъяснить пример или стратегию, описанную в одной из моих книг. Быть на связи с читателями увлекательно,

так как мне всегда интересен их опыт торговли. Но в марте и апреле 2020 г., во время пандемии COVID-19, я начал получать необычно много электронных писем от новых трейдеров. Я был удивлен и заинтересовался причиной такого роста интереса к трейдингу. Что же изменилось?

Ответ нашелся в Google Trends, как показано на рис. 1.1. С наступлением пандемии COVID-19 фондовый рынок начал снижение по мере осознания реальности экономического спада и глобальной рецессии. Распродажа ценных бумаг, растущая безработица и надвигающаяся рецессия — эти темы появлялись в лентах новостей ежедневно. После 11 лет непрерывного бычьего рыночного тренда (начавшегося после финансового кризиса 2007–2008 гг.) переход к медвежьему рынку, вызванному пандемией и угрозой рецессии в 2020 г., для многих трейдеров и инвесторов стал первым в их истории биржевой торговли. И именно поэтому я получал так много писем и просьб о помощи. Люди находились дома, часто в условиях изоляции, и, соответственно, имели больше

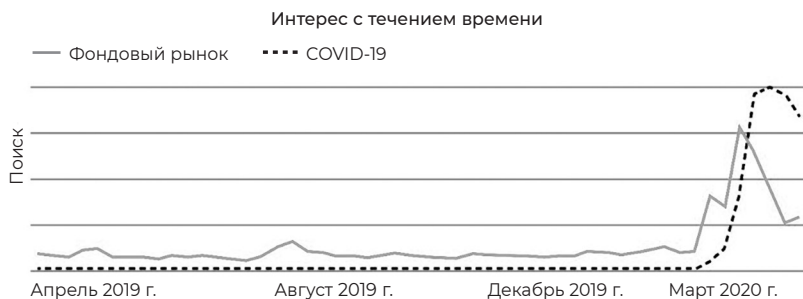


Рис. 1.1. Поиск в Google за период с апреля 2019 г. по апрель 2020 г. по ключевым словам «COVID-19» и «фондовый рынок». Как видите, существует четкая корреляция. По мере того, как падение фондового рынка попадало в новостные циклы, люди начинали все чаще и чаще искать информацию о фондовом рынке в Google.

свободного времени. Финансовый кризис присутствовал в каждом выпуске новостей, и людям хотелось узнать об этом побольше. Многие находились в поиске информации о рынках. Даже если человек не работает в банке, не имеет брокерского счета, практически вся его жизнь, так или иначе, соприкасается с событиями, происходящими на Уолл-стрит и других международных финансовых рынках.

Самое примечательное наблюдение, которое я сделал на основании рис. 1.1, состоит в том, что наибольший интерес к рынку акций у людей вызвал именно обвал фондового рынка. Эта корреляция на самом деле прослеживается



Рис. 1.2. Сравнение бычьего рынка 2019 г. и медвежьего рынка 2020 г. на основании стоимости акций 500 крупнейших американских компаний. Эти акции отслеживаются в индексе S&P 500, который торгуется, как инструмент биржевого фонда SPDR S&P 500 ETF Trust (тикер: SPY). Отслеживанием индекса занимается рейтинговое агентство Standard & Poor's

почти при каждом предыдущем рыночном падении, включая финансовый кризис 2007–2008 гг. и взрыв «пузыря доткомов» в 2000 г., причем в последнем случае лопнули чрезмерно переоцененные акции интернет- и технологических компаний.

Волатильность рынка весной 2020 г., конечно же, возникла в результате пандемии COVID-19, которая привела к ужасно болезненной глобальной рецессии, как показано на рис. 1.2 при сравнении бычьего рынка 2019 г. и медвежьего рынка 2020 г. Именно в периоды сильного медвежьего тренда события фондового рынка обычно попадают в заголовки новостей.

Изучая запросы, которые я получал от новых трейдеров в марте и апреле 2020 г., а также продолжая получать электронные письма от читателей в конце весны 2020 г., когда я пишу и редактирую этот текст, я заметил появление в них некоторых общих тем: «Остались ли в силе ваши рекомендации по инструментам и *брокерам*, о которых вы писали в своей книге? Изменили ли вы стратегии, которые используете в своей торговле, и если нет, то работают ли они до сих пор в условиях возросшей волатильности на рынках? Что вы думаете о появившихся новых брокерах и сверхпопулярных приложениях *бескомиссионных брокеров*, таких как Robinhood?»

Все эти вопросы и проблемы были актуальны, справедливы и конкретны, и я понимал, что должен уделить им внимание в новом издании моей книги. Время, которое я посвятил подготовке к переизданию, также очень приятно дополнило мою личную жизнь. Я заядлый путешественник, бегун и альпинист и большую часть свободного времени за последние несколько лет провел, путешествуя по миру в качестве трейдера-исследователя, с ноутбуком и несколькими портативными экранами под

рукой. В последние годы я занимался онлайн-трейдингом в самых разных местах, начиная с моего родного города Ванкувера (Канада) и заканчивая самыми отдаленными холмами Папуа — Новой Гвинеи во время восхождения на гору Гилуве (4367 м) — самый высокий вулкан в Океании.

К концу 2019 г. я должен был совершить восхождение на самые высокие вулканы всех семи континентов — вызов, известный скалолазам и альпинистам под названием «Семь вулканических вершин». Однако в связи с пандемией большинство границ было закрыто, и мне, как и всем остальным, пришлось остаться дома.

У меня было много свободного времени, и, хотя часть его была посвящена работе над улучшением личной торговли, а также подготовке нескольких новых публикаций, у меня оставалось время на то, чтобы заняться новой версией книги «Как зарабатывать на жизнь дейтрейдингом». Ее издание подразумевает проведение множества встреч между мной, моим ассистентом и моим редактором. Пока я жду, когда один или оба из них вернутся ко мне с первой редакцией новой книги, я могу работать над редактированием и переработкой старых версий моих книг. Таким образом, я смог заняться новой версией книги «Как зарабатывать себе на жизнь дейтрейдингом», пока мой потрясающий редактор приводил в порядок то, что я пытался сказать в черновиках новых материалов. Мой редактор — гений! Он пишет то, что я пытаюсь сказать! Он получает от меня сумбур и переделывает его таким волшебным образом, что результат выглядит именно так, как я хочу.

Часть материала из предыдущего издания этой книги уже устарела, и поэтому я его удалил. Например, раньше я публиковал все свои сделки и торговые стратегии со скриншотами в блоге. Теперь решил адаптироваться

к новым технологиям и вместо того, чтобы писать блоги, перешел на онлайн-инструменты, предназначенные для публикации и отслеживания сделок.

Внимательное отношение к ведению учета является важным элементом для успеха в любом начинании, и это, безусловно, верно и для трейдинга. Сколько вы знаете врачей, которые запоминают имена всех своих пациентов, выписанные им лекарства, истории болезни и краткое описание каждого их визита? Никто этого не делает. В наше время существуют отличные инструменты для ведения подробного учета как в профессиональной сфере, так и для личных целей. Успешный и стабильно прибыльный трейдер это тот, кто регулярно делает записи о своей торговле.

За последние пять лет я обучил многих новичков, которые достигли успеха в трейдинге. Чтобы подбодрить тех читателей, кто делает свои первые шаги в торговле, я посчитал нужным обратиться к некоторым из моих учеников, чтобы опубликовать в новом издании их историю успеха.

В обновленной версии моей книги я объясняю основы дейтрейдинга и рассказываю, чем дейтрейдинг отличается от других стилей трейдинга и инвестирования. Я также описываю важные торговые стратегии, которые многие трейдеры используют в своей работе ежедневно. Эта книга намеренно сделана небольшой по объему, чтобы вам было легче дочитать ее до конца, а не отложить в сторону, заскучав на полпути. Нас всех постоянно отвлекают сообщения в интернет-мессенджерах, электронная почта, уведомления с Facebook, Snapchat, Instagram и TikTok, а также десятка других приложений, которые установлены на наших смартфонах и планшетах. Поэтому эта книга сделана максимально лаконичной и практичной.

Независимо от того, ведете вы уже биржевую торговлю, или только планируете сделать карьеру в трейдинге, или просто убиваете время в самоизоляции, эта книга вооружит вас пониманием того, с чего следует начать, как начать, чего ожидать от дейтрейдинга, и каким образом вы можете разработать свою собственную торговую стратегию. Простое прочтение не сделает вас прибыльным трейдером. Прибыль в торговле приходит не от чтения одной или двух книг, но, как я объясню позже, прибыль может прийти с практикой, подбором правильных инструментов и программного обеспечения, а также правильным непрерывным обучением.

В новую версию книги я снова включил удобный и полезный глоссарий наиболее распространенных терминов, с которыми вы столкнетесь, занимаясь трейдингом. Если в процессе чтения этой книги вы наткнетесь на термин или фразу, значение которой не помните, пожалуйста, поищите соответствующее определение в глоссарии. Я старался использовать простой для понимания язык, чтобы объяснить «жаргон» дейтрейдеров.

Практикующие трейдеры, т. е. те, кто уже имеет опыт торговли и инвестирования на рынках, могут извлечь пользу из обзора некоторых классических стратегий, которые большинство розничных трейдеров эффективно используют. Если вы не считаете себя начинающим трейдером, то, возможно, захотите начать чтение сразу с главы 7, где содержится описание важных торговых стратегий для дейтрейдинга. Тем не менее я рекомендую вам прочитать и предыдущие главы. Чтобы стать стабильно прибыльным трейдером, вам не нужно ежедневно осваивать новые и сложные торговые стратегии. Стратегии, описанные в главе 7, успешно используются трейдерами на протяжении уже более десятка лет. До сих пор они прекрасно

работали и потому нуждаются в освоении. Работайте с простыми, хорошо зарекомендовавшими себя стратегиями, но корректируйте их с течением времени, чтобы настроить под себя и под текущие рыночные условия. Успех в торговле достигается не революцией, а эволюцией.

Рынок изменился, и продолжает меняться даже сейчас, когда вы читаете эту книгу. В 2016 г. дейтрейдер по имени Кем, имевшая более чем 20-летний стаж биржевой торговли, прислала мне по электронной почте письмо, в котором просила совета. Она была более опытным трейдером, чем я, но всегда торговала определенной корзиной акций, и в связи с растущей распространенностью торговых алгоритмов и высокочастотной торговли (сокращенно HFT) ей требовалось адаптироваться к «новому» рынку и освоить непривычный для нее стиль дейтрейдинга, учитывающий все произошедшие социальные и технологические изменения. Далее представлен обзор, который она написала в 2016 г. для первого издания книги «Как зарабатывать на жизнь дейтрейдингом».

«Мой опыт дейтрейдинга составляет уже более 20 лет. С распространением высокочастотной торговли и других изменений возникла необходимость в корректировке моих методов работы на рынке. Сканирование “акций в игре” и торговля неизвестными акциями — это тот подход, которому я сопротивлялась на протяжении всей своей карьеры, но сейчас я полагаю, что должна заняться именно этим. Но я не буду этого делать без надежного плана и жесткого набора правил. Я не слишком горжусь тем, что использую в качестве источника информации книгу “для чайников”. Эта книга исключительна. Она дала мне то, что я искала, и я буду

пользоваться полученной из нее информацией в дополнение к тому, что я уже знаю. Автор книги является инженером, и я, как человек с методическим/механическим складом мышления, была счастлива от того, как он изложил материал. В книге имеется также полезная информация по другим темам для настоящих новичков, например, о важности управления рисками и эмоционального контроля.

Я порекомендую эту книгу тем людям, которые спрсят, с чего им начать занятие дейтрейдингом».



kem60

★★★★★ Solid information for traders

Reviewed in the United States on November 28, 2016

Verified Purchase

I'm a very experienced day trader of over 20 years. With the coming of HFT and other changes, it has been necessary to adjust my methodology. Scanning for stocks in play and trading unknown stocks is an approach I have resisted for my entire career but I think I have to go there now. I won't do it without a solid method/plan and a hard set of rules. I'm not too proud to look at a "beginner" book to figure out how to do this. This book is exceptional. It gave me what I wanted and I will build on the information using what I already know. The author is an engineer and being of a methodical/mechanical mindset myself, I was happy with the way he laid it all out. There is also good information on other topics for real beginners such as the importance of risk management, emotional control which are important.

I will recommend this book to people who ask me how to begin day trading.

434 people found this helpful

Helpful

| Comment

| Report abuse

Отзыв на Amazon от 2016 г. подчеркивает, что даже самые опытные трейдеры должны быть гибкими и открытыми для изменения своих методов торговли, чтобы адаптироваться к рыночным изменениям

Я аплодирую Кем. Даже являясь уже сформировавшимся дейтрейдером, в результате самоанализа она поняла, что ей нужно измениться, для того чтобы адаптироваться к новым рынкам.

Независимо от вашего опыта, на мой взгляд, самый важный урок, который вы можете извлечь из прочтения

этой книги, заключается в том, что вы не сможете быстро разбогатеть за счет дейтрейдинга. Это вовсе не то же самое, что азартные игры или лотерея. Обратное суждение является самым опасным заблуждением в отношении дейтрейдинга, и я надеюсь, что после прочтения вы придете к аналогичному выводу. Дейтрейдинг выглядит обманчиво легким занятием. Брокеры обычно не публикуют статистику по финансовым результатам своих клиентов, но суд штата Массачусетс все же вынес однажды решение об обнародовании сводных брокерских отчетов. Эти отчеты показали, что после шести месяцев торговли только 16% дейтрейдеров действительно зарабатывали деньги. Согласитесь, очень легко оказаться одним из тех 84% трейдеров, которые терпят убытки. Это подводит вас к моему первому правилу дейтрейдинга:

ПРАВИЛО №1

Дейтрейдинг — это не стратегия быстрого обогащения.

Держитесь подальше от каждого, кто думает, что игра на фондовой бирже — это схема с быстрой отдачей. На рис. 1.4 показаны две особенно важные директивы по социальному дистанцированию, актуальные в свете борьбы с пандемией COVID-19 в 2020 г. Одна из них защищает ваше здоровье; другая — ваши деньги! Держитесь подальше от тех, кто считает, что акции предназначены для того, чтобы помочь вам разбогатеть за одну ночь!

Существует множество историй о людях, которые приходят на фондовый рынок, не имея какого-либо плана. Некоторые из этих историй я рассмотрю в главе 10. Еще одно очень распространенное заблуждение состоит в том, что дейтрейдинг — это просто: «Купи дешево и продай дорого!» или «Покупай на дне, продавай на ралли!». Эти



Рис. 1.4. Графические рекомендации по социальному дистанцированию, связанные с COVID-19 (для защиты вашего здоровья), и рекомендации по социальному дистанцированию от тех, кто предлагает сделать вас богатым в одночасье посредством игры на фондовой бирже (для защиты ваших денег).

фразы опять же намекают на то, что дейтрейдинг — очень легкое занятие. Но такое представление обманчиво. Если бы все было так просто, каждый был бы успешным трейдером и мы не имели бы фактов ежегодного высокого процента неудач. Вы всегда должны помнить, что дейтрейдинг сложен и не сделает вас богатым очень быстро. Если вы находитесь в плену такого заблуждения и если хотите быстро и легко разбогатеть на фондовом рынке, вам следует прекратить читать эту книгу прямо сейчас и потратить сбережения, отложенные для игры на бирже, на приятный семейный отдых. Уверяю вас, это будет лучшим способом потратить деньги, нежели потерять их на бирже.

Даже с учетом всех этих моментов дейтрейдинг все же может стать прибыльной профессией. Но имейте в виду,

что требования для этой профессиональной карьеры весьма высоки и это уж точно не способ убивания времени для новичков. Чтобы стать стабильно прибыльным трейдером, требуется приложить немало усилий. Многие трейдеры неизменно потерпят неудачу на длинной и порой фатальной кривой обучения дейтрейдингу.

Глава 10 посвящена реальным практическим шагам, которые необходимо предпринять, чтобы успешно войти в мир дейтрейдинга, но, опять же, имейте в виду, что для достижения успеха вам потребуется постоянное и строго обязательное обучение. Несмотря на наличие множества инструментов, позволяющих ускорить вашу подготовку, вы, к сожалению, не сможете исключить ее полностью. Торговля на демосчете ускоряет обучение в геометрической прогрессии. Один день торговли на *симуляторе* может стоить нескольких недель обучения на реальных счетах или в автономном режиме.

Часто меня спрашивают, сколько времени требуется, чтобы начать зарабатывать на бирже. Возможно, вы где-то слышали, что на это может потребоваться год. Некоторые профессиональные трейдеры говорят, что невозможно заработать деньги в течение первых двух лет. Я обнаружил, что большинство из лучших трейдеров, являющихся членами нашего сообщества, начинают последовательно зарабатывать в течение шести месяцев. Но для других это может занять и год. В среднем получается от шести до восьми месяцев. Меня всегда забавляет просмотр книг и онлайн-курсов, которые обещают научить вас простой торговой стратегии, позволяющей зарабатывать деньги с «первого дня» или через неделю, возможно, месяц. Меня постоянно удивляет, что находятся люди, которые верят этой рекламе и готовы платить за подобные продукты. Размещение заявок на покупку и продажу акций перед экраном,

на котором цифры и графики меняются исключительно быстро, требует высочайшего уровня концентрации и дисциплины. Но, к сожалению, дейтрейдинг чаще привлекает самых импульсивных и склонных к азартным играм людей.

Стоит отметить, что в последнее время условия для биржевой торговли изменились в пользу розничных торговцев. Раньше брокерские комиссии были очень высокими, и лишь недавно брокеры значительно снизили свои тарифы. Программное обеспечение для прямого доступа к торгам и другие важные технологии, которые позволяют быстро совершать сделки, раньше были доступны только для элиты Уолл-стрит. «Простые» трейдеры, такие как вы и я, не имели доступа ни к соответствующим технологиям, ни к лучшим образовательным программам и профессиональной подготовке, которые необходимы для того, чтобы стать прибыльным трейдером. За последнее десятилетие ситуация определенно изменилась. Технологии, включая торговые платформы и интеллектуальные *сканеры* ценных бумаг, а также услуги дисконтных брокеров (также известных как онлайн-брокеры) теперь доступны для всех по значительно более низкой цене.

Никто не знает точной статистики, но в некоторых (публикуемых сейчас) отчетах брокерских компаний можно найти данные о том, что лишь 10% трейдеров зарабатывают прибыль через два года своей торговли. Всего несколько страниц назад я упоминал о показателе успешности на уровне 16%, раскрытом в ходе судебных слушаний в штате Массачусетс. Хотя такие показатели неудач, как 90% (или 84%), выглядят разочаровывающими, в бизнесе это не редкость. Согласно нескольким опубликованным исследованиям, доля провальных стартапов составляет около 90% после четырех лет работы. Даже в традиционных сферах деятельности, таких как инженерное дело или

юриспруденция, большое количество выпускников вузов меняют профиль своей деятельности ради лучшего карьерного роста и больших возможностей. В 2019 г. на встрече выпускников моего факультета химического машиностроения я узнал, что только 15% студентов, с которыми я окончил обучение, все еще работают по специальности. Всего 15%! Остальные 85% перешли в другие сферы, непосредственно не связанные с нашим высшим образованием. Мы не можем назвать такую ситуацию для выпускников провалом как таковым, но она, очевидно, показывает, что получение диплома инженера химического машиностроения не означает пожизненную работу в этой области для всех выпускников. Я сам уже более семи лет не занимаюсь инженерным делом, в первую очередь потому, что эта профессия не обеспечивала достаточную финансовую поддержку моей семье.

Занимаясь дейтрейдингом, вы будете конкурировать с самыми лучшими умами в мире. Вы должны рассматривать рынок как многочисленную группу разбросанных по всему земному шару трейдеров, часть из которых являются экспертами, другие — новичками; некоторые из них работают у себя дома, тогда как другие сидят в офисах крупных фирм, и все они хотят сохранить свои деньги и улучшить ваши.

Это приводит нас к моему второму правилу дейтрейдинга:

ПРАВИЛО №2

Дейтрейдинг не является легким занятием. Это серьезный бизнес, и к нему нужно относиться соответствующим образом.

Дейтрейдинг — это не хобби, и не возможность зарабатывать отдыхая. Вам придется много учиться и относиться к этой учебе со всей серьезностью прилежного студента.

Как только вы начнете торговать на свои реальные деньги, вы должны будете рассматривать это как настоящую профессиональную деятельность. Вам придется рано вставать, одеваться и усаживаться перед торговым терминалом, как будто вы готовитесь к любой другой работе. Вы не можете заниматься дейтрейдингом от случая к случаю. Вы можете быть успешным, но для этого вы должны быть подготовлены лучше, чем многие другие трейдеры, с которыми вам придется конкурировать. Важная составляющая в достижении такого успеха — умение контролировать свои эмоции. Вы должны входить в каждую сделку с хорошо продуманным планом и затем придерживаться его. Как я люблю говорить, вы должны намертво «приклеиваться» к своим торговым планам!

Вы не можете позволить эмоциям взять верх в процессе торговли. Вы должны быть спокойны, хладнокровны и собранны. Вы должны найти способ контролировать свои эмоции. Я уверен, что вы должны начать развивать в себе дисциплину победителя, и подробнее остановлюсь на этой теме в главе 8, когда поделюсь с вами мыслями, пришедшими мне в голову во время обеденной прогулки по Уолл-стрит в 2014 г.

Итак, что же такое дейтрейдинг? На самом деле это такая же профессия, как те, что присутствуют в области медицины, юриспруденции и инженерии. Дейтрейдинг требует наличия правильных инструментов и программного обеспечения, а также обучения, терпения и практики.

Для того чтобы научиться торговать на реальные деньги, вам придется посвятить бесчисленное количество часов чтению материалов о торговых стратегиях и стилях, наблюдению за опытными трейдерами, а также практике работы на демосчетах. Среднестатистический успешный трейдер может зарабатывать от 500 до 1000