

СОДЕРЖАНИЕ

К читателям	9
Предисловие	11
От автора	13
Благодарности	16

ЧАСТЬ 1. ТРЕЙДЕРЫ ФЬЮЧЕРСНОГО РЫНКА 19

1. Питер Брандт: Гибкий подход, основанный на жестких правилах	20
2. Джейсон Шапиро: Идти против тренда	75
3. Ричард Барг: Необходимо мыслить рационально	114
4. Амрит Сейл: Снайпер, охотящийся на единорогов	156
5. Далджит Дхаливал: Всегда знай свое преимущество	190
6. Джон Нетто: Понедельник — мой любимый день	219

ЧАСТЬ 2. ТРЕЙДЕРЫ ФОНДОВОГО РЫНКА	243
7. Джеффри Нейманн:	
Копейка рубль бережет	244
8. Крис Камилло:	
Ни фундаментальный анализ, ни технический	275
9. Марстен Паркер:	
Не бросайте свою работу!	314
10. Майкл Кин:	
Смежные стратегии	344
11. Павел Крейчи:	
Бывший посыльный, победивший профессионалов	364
Заключение:	
Сорок шесть уроков от мастеров рынка	378
Эпилог	401
Приложение 1:	
Понимание фьючерсных рынков	403
Приложение 2:	
Показатели производительности трейдеров	409

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 площадках. 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.

К читателям

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 подскакивал 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.

Предисловие

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*

ОТ АВТОРА

Проступая 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 получать 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 превосшедший подобные показатели 99% хедж-фондов, и чья деятельность, как и у фондов, основывается на открытии только длинных позиций.



Трейдер 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.

От автора

-  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 Шапиро.

Кроме того, в эту книгу попали истории трех трейдеров, информацию о которых я нашел с помощью сайта 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

Благодарности

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.



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 исключением 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

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

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 превратить 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 так¹). 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 коэффициент 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*)², 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, запустившим подготовку этой книги: я постоянно откладывал ее проект в долгий ящик. Тем не менее я знал,

¹ 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.

² Определение этого показателя также дано в Приложении 2.

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

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 думая, 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 пика. Был прекрасный весенний день, правда, немного ветреный, из-за чего в саду постоянно позвякивали китайские колокольчики. «Они не помешают 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 надоедливыми 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

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

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 выше³, 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 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.

³ Подразумевается — выше денежного номинала этих монет, которые продолжали иметь обычную для текущей валюты покупательную способность. — *Прим. ред.*

— **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 меня 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.

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

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 примерно \$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 заинтересовал 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

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

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 расстройств. 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 взахлеб. Кто-нибудь другой, возможно, и не вынес 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?**

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

— Да. К 1979 году мой аккаунт уже довольно успешно набирал обороты. Теперь, оглядываясь назад, я вижу, что этот счет имел гораздо бóльшую 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.

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

— **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 торговой 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 преподавал 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»⁴.]

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 Дэнну 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?**

— 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

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

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

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 падает 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?

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

— **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-четырёхнедельными сессиями, теперь же я увеличил интервалы до 8–26-недельных сессий.

— **Потому что так надежнее?**

— Да.

— **Заметили ли вы еще какие-то изменения приходящих 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 десятидневный 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,**