

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)

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 совпали 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.

От автора

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 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.
-  Трейдер 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%.
-  Трейдер 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 сторбилась 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 стойким 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

Часть 1. Трейдеры фьючерсного рынка

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 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 надоедливými 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

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru