

Я - трейдер

Спекулятивная бихевиористика

Оглавление	Стр.
Книга 1. Часть 1. Изобретение велосипеда	
Обращение к читателю	6
Предисловие	7
Кому предназначена данная книга?	13
Трейдинг как игра и игра как профессия	15
Какой у факта аргумент	15
Все футболисты обречены на проигрыш	16
Проигрывать тоже приятно	16
Пойду на петушинные бои, поработаю	16
Здесь пленных не берут: или ты или тебя	17
Продажа видеомэгнитофона не покрывает карточного долга	18
Катала за спиной	17
Казино и игра с преимуществом	19
В карты не подсматривать и информацией не обмениваться	22
В какую игру мы играем	23
Почему, все-таки, 90% игроков теряют деньги на бирже	26
Угадай мелодию	27
Круговорот денег	28
Мой первый конкурс трейдеров	29
Рыночная толпа	30
Рыбки	31
Элита рыбок	31
Памятник рыбке	32
Хищники и их жертвы, могут ли они поменяться местами?	32
Рынок	34
Определимся с понятием	35
Когнитивные диссонансы в свете непонимания, что есть рынок	35
Фантазии на тему картофеля	36
Market/Marketing. Рынок/Рынокетинг	36
Похожесть и непохожесть рынков	37
Проигрыш как определяющая черта спекулятивного рынка	38
Взаимодействие субъектов, а не объектов	38
Если кто-то купил, значит, кто-то продал	43
Знай свой рынок	43
Любому рынку «не нравятся» крайние цены	45
Рыночная цена и средняя цена не одно и то же. Ох уж эта 89 МА	48

Извращенный графический анализ	49
Графические объекты. Сетка Фибоначчи. Любимая коррекция 61.8%.	49
Универсальная финансовая постоянная	51
История о попытке торговать внутри спреда	54
Снова об игровой природе трейдинга	55
Фигура «продолжения тренда» – не есть фигура продолжения тренда	56
Рыночная цена	57
Первая история про мед	57
Методы анализа Вайкоффа и Штадлмайера	61
Можно ли заработать, покупая или продавая по рыночным ценам?	63
Рыночная психология	64
Бесполезность фундаментального анализа	64
Спекулятивная бихевиористика	67
«Движение – все, конечная цель – ничто»	70
Homo Vulgaris	70
Немного популярной анатомии	70
Два желания	71
Будущее-Настоящее-Прошлое	72
Будущее детерминировано	73
Разочарование будущим	73
Торговля на ожиданиях	74
Когнитивные искажения	75
Das ist ein Nachthemd	76
Стадный инстинкт	77
Конкурс красоты. Наблюдение за наблюдающим	78
Фармазон на мизере	79
Рыночные силы	81
Задача по физике	81
Быки и медведи	83
Где деньги?	85
Книга 1. Часть 2. Для служебного пользования	88
Под грифом «секретно»	88
Вернемся к спекулятивной бихевиористике	89
Ассиметрия в принятии риска	87
Бихевиористика в действии	92
Счастье по А. Шопенгауэру и Л. Толстому	94
Психофизиология. Закон Вебера-Фехнера	94
Химия любви	94
Бихевиористика под угрозой	95
Спасаем бихевиористику	96
Прогнозы тонкого рынка	98
Возвращаемся к нашим баранам и к нашим рыбкам	99
Ценовые графики. Графический анализ. Рецепты от автора	100
Маленькие сомнения про легитимность графического анализа	100
Инфузория-туфелька ценового графика	101

Чурчхела	103
Снова о трейдинге, как игре, а точнее, войне	103
Конкурентное преимущество надо держать в секрете	104
Поле биржевых баталий перемещается	105
Трейдинг похож на искусство	106
Незыблемые биржевые принципы	106
Импульсивные рыбки	107
Дебют средней цены	108
Проверка на внимательность. Кто удовлетворяет импульсивные желания рыбок?	109
Стразард ©	109
Принцип выживания на бирже. Музыкальные стулья	110
Рецепты беспроигрышной НЕторговли от автора	111
РЕЦЕПТ 1	111
Подрецепт 1	112
Мотивация анти-рыбок в процессе развития импульса	
Вторая история про мед	112
РЕЦЕПТ 2	114
Анатомия импульса и коррекции. Второе явление «середины» народу	114
Импульс внутри коррекции	118
РЕЦЕПТ 3	121
Три общих и пять частных вопросов перед сделкой	122
Продолжаем изучать импульсы	123
Но это не торговая система	124
Крупный игрок	125
Нерыночные и неспекулятивные силы	125
Немного о торгующих роботах	126
Крах ликвидности	126
Даже если Вы – дисциплинированный трейдер	127
Нюансы из области импульсологии	129
Импульс импульсу рознь	129
О вреде черной икры	132
Фантазии на тему импульсов	132
Только цена	134
Теханализ умер, да здравствует теханализ!	135
«Тайм-фреймы» в топку	135
Свечной анализ в топку	136
“Н&S” в топку	138
Ценовые экстремумы	139
Тайны прибыльного трейдинга, секреты мастерства на финансовых рынках, анатомия биржевой игры, секретные стратегии биржевых спекуляций...	141
Поддержки/сопротивления	141
Поддержка , например	142
Перетягивание каната	146

Физика полупроводников на ценовых просторах	149
Реальные графики в свете теории	154
Из жизни снежных лавин	155
Обстоятельства зарождения запорных слоев	158
Пристраиваем импульсологию	160
Уровни поддержки/сопротивления без уровней поддержки/сопротивления	164
Консенсусная зона	165
Консенсусная зона на реальном графике	166
Что вас ждет в новой книге	168

Обращение к читателю

Уважаемый читатель!

Боюсь, ты держишь в руках уникальную книгу (а как же иначе – все авторы так думают). Эта книга – часть диалогии, которая одновременно и похожа и не похожа своим содержанием на книги и прочие материалы из области финансовых рынков.

Чтобы убедиться в этом, я специально перелопатил гору литературы и пересмотрел терабайты видео материалов как в российском И-нете, так и зарубежном.

Я постарался сделать свою работу не очень скучной, разбавив материал приближенными к теме шутками с прибаутками, анекдотами и жизненными историями.

Хороша она еще и тем, что раскрывает секреты торговли, во-первых, еще не ставшие ширпотребом, и, во-вторых, основанные на вечно не стареющих принципах, прошедших проверку веками, а значит, имеющих многолетнюю же перспективу.

Впитав в себя идеи этой работы и дух рынка, ты почувствуешь невероятное наслаждение от ощущения контроля над рынком. Но до настоящего мастерства будет еще очень далеко, ведь именно эта иллюзия контроля может тебя погубить. Ты станешь настоящим мастером только тогда, когда научишься обуздывать себя и, прежде всего, свою гордыню. Это обуздание должно принимать форму как признания ошибочности своих взглядов в целом, так и в конкретной сделке. *

Кроме того, тебе придется стать исключительно дисциплинированным в планировании и исполнении своих сделок, потому что рынок не будет тебе прощать ни одного промаха.

Я проверял это на себе много раз, и советую прислушаться к моим словам. А не прислушаешься, будешь потом *крокодиловы локти кусать*. © (Моя шутка)

Эта книга, дорогой читатель, и о тебе тоже! Я буду рассказывать тебе, среди прочего, о тебе самом, о том, какой ты трусливый, жадный и иррациональный. Ты, конечно, об этом догадываешься, но, почему-то, закрываешь на это глаза и ничего с этим не делаешь.

М. Жванецкий говорил: «Да, я толстый, лысый и глупый, но если меня кто-нибудь полюбит, я буду читать книги и делать зарядку».

* Много и подробно о роли ошибочности в процессах, связанных с мыслящими участниками (и, в частности, в процессах, протекающих на финансовых рынках) писал в своей книге «Кризис мирового капитализма» Джордж Сорос

Одна из последних прочитанных мной книг по трейдингу была книга одного известного западного трейдера и аналитика F. Насколько концептуально созвучны моим собственным убеждениям были первые несколько глав этой книги, настолько разочаровывающим было окончание. Начали за здравие, а кончили полосами Болинджера и прочими MACD. Прочитав до конца именно эту книгу, я понял, что хочу написать еще одну, в которой необходимо отсечь все лишнее, вроде свечного анализа, каналов, мувингов, ценовых паттернов, фрактальных структур и прочего, не имеющего к прибыльному трейдингу прямого отношения.

В принципе, из этой книги F. Могло получиться неплохое произведение, если бы он расставил нужные акценты и сосредоточился на изучении всего нескольких рыночных концепций, о которых весьма поверхностно рассказал в начале книги.

Надо также отметить, что многие зарубежные издания доходят до нас в не совсем удачном переводе, как и в этом случае. Угадывается, что переводчик никогда не занимался трейдингом. Кроме того, при прочтении книги я ловил себя на мысли, что даже безупречные с точки зрения лингвистики и правильные, по сути, части книги, все равно не понятны большинству читающих, не познавших «законов божьих» в трейдинге.

Итак, я хочу отсечь все лишнее и оставить только то, что составляет основные причины ценовых движений, которые лежат в плоскости человеческой психологии, и которыми, по моему глубокому убеждению, и при согласии ряда уважаемых и известных трейдеров, включая F, являются:

- АЗАРТ, СТРАХ, БОЛЬ и ОПЫТ

(К ним примыкают КОГНИТИВНЫЕ ИСКАЖЕНИЯ и РЫНОЧНЫЕ МАНИПУЛЯЦИИ)

Если бы я написал: ЖАДНОСТЬ, АЛЧНОСТЬ, НАДЕЖДА и СТРАХ, мне кажется, вам бы не захотелось читать книгу дальше. Мне бы – точно не захотелось. Потому что это – сто раз разжеванные и пережеванные понятия, упоминаемые почти в каждом произведении о биржевой торговле и озвучиваемые на всех без исключения начальных курсах по трейдингу. Поэтому я видоизменил эту словесную формулу (кстати, придав ей тем самым, чуть-чуть другой смысл, как я постараюсь показать далее)

Но если бы я оставил все как есть, я бы тогда сказал, что есть одно огромное «но».

НО

Вот такое:

Даже в тех немногих книгах, в которых авторы описывают психологические состояния игроков в разных рыночных ситуациях, такое описание выглядит неполным, и, по крайней мере, не учитывающим хитросплетения таких психологических состояний.

Никто из известных мне авторов и просто трейдеров никогда не пытался оценить, как именно взаимодействуют азарт одних спекулянтов и страх других; где кончается страх одних трейдеров и включается опыт других, сопровождаемый азартом третьих; каким образом боль влияет на принятие решений и каков у среднего трейдера болевой порог.

Если мы говорим (согласно первому постулату теханализа), что цена учитывает все (все слухи и факты), то, с поведенческой точки зрения, этим «все» как раз должна быть совокупность эмоциональных состояний участников рынков. Ведь именно коллективный разум (если эмоции можно назвать разумными) и двигает цены.

Рассуждая о главных элементах рыночных процессов, я хочу дать новые определения таких ключевых понятий, как: импульс, поддержка и сопротивление, перепроданность/перекупленность и тренд. Эти понятия используются в известных мне трейдерских кругах неосмысленно, как штампы, а, между тем, являются исключительно важными концепциями для удачного прогнозирования дальнейшего ценового развития. Может быть, от некоторых из них придется совсем отказаться, как ни странно это поначалу звучит.

Прямо здесь, в предисловии, хочу выразить свое отношение к часто возникающему вопросу о том, чем является трейдинг – работой или игрой. А точнее, как к нему следует относиться. Я убежден, что относиться к нему надо как к тому, чем он в действительности является. Я много слышу, что добиться успеха в трейдинге можно, только относясь к нему как к работе. Я боюсь, что при таком отношении, за красивыми фразами (в купе с рассуждениями, что мы, трейдеры, являемся частью экономических процессов, что с нашей помощью реальный сектор может хеджировать риски и т.д.) можно запросто забыть, что занимаемся мы именно игрой или спортом, что, в общем-то, одно и то же. И что без атрибутики игры ни понять, ни объяснить рыночные процессы невозможно. И что по мере продвижения к финалу игры противник наш все сильнее и сильнее. И что если мы не хотим выбыть из игры где-нибудь в четвертьфинале, нам нужно приспособливаться к постоянно меняющимся правилам игры.

Но как ни относишься к трейдингу, одно я знаю точно: чтобы преуспеть в любом коммерческом проекте, нужно иметь конкурентные преимущества. Какое преимущество у табачного киоска по дороге на работу перед загородным супермаркетом? Он ближе. И курильщик купит пачку сигарет там, где ему удобней, несмотря на то, что в киоске они дороже. Какое преимущество у нашего автопрома? Наши машины, при стабильном неважном качестве дешевле, и чинить их можно в любом гараже, и поэтому наши люди будут продолжать покупать наши машины.

Уверен, что подавляющее большинство читателей не сможет сформулировать четко, каким конкурентным преимуществом они обладают, чтобы переигрывать конкурентов и зарабатывать трейдингом. И даже просто не задумывались над этим.

Если вы не знаете ответ – вы обречены. Вспомним одну известную фразу: *«Если за первые полчаса игры ты не смог вычислить лоха за столом, значит, ты и есть лох»*

Когда вы нажимаете кнопку «бай» на устремляющемся ввысь импульсе, на что вы рассчитываете, вы задумывались? Может у вас реакция лучше, чем у конкурентов, или у вас Интернет-соединение быстрее? Или, может быть, ваш торговый сервер стоит за стеной биржевого зала, обеспечивая лучший пинг?

Почему же вы думаете, что вы не последний покупатель в этот момент?

Хочется надеяться, что после прочтения этой книги вы сможете дать себе ответ на этот вопрос.

Кому предназначена данная книга?

Я рассчитываю, что читатель хорошо знает технический анализ, имеет, несмотря на это знание, солидный стаж убыточной торговли, не понимая, почему академическое рыночное образование не способствует росту депозита а, поэтому, открыт для новых идей и мнений.

Почему, собственно, эта книга называется «Я – трейдер»? Ну, во-первых, названия с всякими там «тайнами», «секретами» и «мастерством» уже давно разобраны 😊. Одним из последних, в конце 2013 года, мне пришло на ум название «Анатомия биржевой торговли».

К моему тогдашнему разочарованию, очень похожее название уже было закреплено за его автором, Вуди Дорси. Правда, у Дорси в оригинале книга называлась «Behavioral Trading – Methods for Measuring Investor Confidence, Expectations and Market Trends». Не знаю, почему переводчики применили название «Анатомия биржевого рынка...», но мне кажется, что они тем самым и немножечко исказили суть содержания книги, и меня лишили хорошего заголовка 😊.

Во-вторых, и это главное, когда меня раньше кто-нибудь спрашивал, кем я работаю, мне очень хотелось отвечать, что я – трейдер. Но слова как-то застревают на языке, принимая во внимание мои бесконечные проигрыши на бирже и тающий капитал. И вот теперь, когда я пишу эту книгу, я могу, наконец-то, без колебаний отвечать: Я – ТРЕЙДЕР.

Нужно было потерять огромные деньги в начале трейдерской карьеры, прежде чем я начал переосмысливать подходы к трейдингу и изучать дело, которым занимаюсь, и, прежде всего, себя. Познавая себя в трейдинге, я переносил эти знания на других участников рынка, находящихся в одной со мной ситуации.

Переосмыслить весь свой опыт было необходимо, потому что сзади была финансовая пропасть, и идти можно было только вперед...

Для меня, как человека, закончившего физический факультет университета по специальности «Физика твердого тела» (одной из сложнейших дисциплин современной

физики) и имевшего профессиональную склонность докапываться до сути вещей, такое переосмысление было необходимым, логичным и крайне продуктивным.

О важности долгосрочной стабильности результата написано, в частности, в двух замечательных книгах Насима Талеба «Одуроченные случайностью» и «Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости».

В «Черном лебедь» Талеб, среди прочего, критиковал индуктивный подход в познании, чем немало меня радовал и поддерживал, когда я решил написать свою книгу, в которой эмпирическому опыту (несмотря на то, что он у меня был) придается второстепенное значение. Я познавал рынок от общего к частному, путем мысленных рассуждений о том, как это должно быть, исходя из того, что я знаю о себе и мне подобных, исходя из того, что мне регулярно хочется делать на рынке в определенных ситуациях, и какие эмоции я при этом испытываю.

Именно благодаря такому подходу стал возможен научный прогресс, вообще, и развитие математики, в частности. Питер Бернштейн в своей книге «Против богов» пишет: «...греки отвергли простые и ясные заветы, оставленные им предшествующими обществами. Их не интересовали образцы; они искали универсальные понятия, применимые везде, в любом случае. Например, с помощью простого измерения можно убедиться, что квадрат гипотенузы прямоугольного треугольника равен сумме квадратов катетов. Но греков интересует, почему это так во всех прямоугольных треугольниках, больших и малых, без единого исключения. Именно с этого времени доказательство, а не вычисление стало доминировать в математической науке».

В своих исследованиях рынков я ставил перед собой аналогичные задачи. Меня не удовлетворяли «простые и ясные заветы», оставленные инвесторами, спекулянтами и авторами методов анализа и торговых методик прошлого. Меня интересовали не «образцы», то есть ценовые паттерны, в чистом виде, но универсальные причины и обстоятельства, приводящие к их появлению.

Я думал о рынке и воображал себе всякие ситуации на графике цены везде, где можно (и нельзя): на лыжной прогулке, в гостях, за преферансным столом, на свадьбах и даже похоронах. Я мог вскочить среди ночи, включить компьютер и начать проверять одну из своих очередных догадок, изучая графики разных инструментов на разных «тайм-фреймах» (обратите внимание на кавычки).

Результаты этих ночных бдений и неприличествующих обстоятельствам раздумий читатель и найдет в этой книге.

Приятного прочтения! И очень не желаю вам профитов!

Иначе как выиграю я 😊?

Трейдинг как игра и игра как профессия

- Какой у факта аргумент – Все футболисты обречены на проигрыш – Проигрывать тоже приятно – Пойду на петушиные бои, поработаю – Здесь пленных не берут: или ты или тебя – Продажа видеомэгафона не покрывает карточного долга – Катала за спиной – Казино и игра с преимуществом – В карты не подсматривать и информацией не обмениваться – В какую игру мы играем –

Почему, все-таки, 90% игроков теряют деньги на бирже – Угадай мелодию – Памятник рыбке.

Можно было бы, конечно, опустить рассуждения об игровой природе трейдинга, но это было бы сделано в ущерб моему стремлению пропитать читателя насквозь своей «религией», чтобы по прочтении не осталось никаких вопросов и сомнений по поводу истинности прочитанного.

Вообще-то, употребляя слово «Истинность» в данном случае, я не претендую на некую абсолютную истину, а имею в виду свою собственную научную (или не очень) гипотезу, призванную описать рынок, как целиком, так и по частям. Гипотезу, состоящую из множества теорем, часть из которых, как я выяснил в ходе ее проработки, уже были эмпирически доказаны в разное время разными учеными, а часть еще предстоит доказать или опровергнуть. Гипотезу, которая, даже в случае ложности ее отдельных положений, помогает мне зарабатывать биржевой игрой.

Если входящие в состав гипотезы концепции все-таки ложны, то вынужден признаться, что я оказываюсь в положении тех самых «суеверных голубей», которые связывают свое кормление с проведением с их стороны определенных ритуалов (опыты с голубями, проводились в 1948 г. известным радикальным последователем бихевиористического направления в психологии, американским физиологом, Б.Ф. Скиннером и описаны в его статье «Суеверие голубя»), а значит, когда-нибудь мне предстоит сильно разочароваться в своих умозаключениях и начать поиск новых «ритуалов», чтобы рынки снова бросали мне хлебные крошки. *

Какой у факта аргумент

Всякий раз, сталкиваясь с изречениями тех, кто ведет многочисленные семинары по трейдингу, типа: «если вы пришли сюда поиграть, то вот вы и проиграете», я спрашиваю мысленно говорящего: «а почему, а зачем ты это сказал, а где аргументация?» Я понимаю, что под этим имеется в виду серьезное отношение к трейдингу. Но это не одно и то же. Мы знаем, как можно относиться и к работе, особенно не любимой.

Я только ЗА серьезное отношение к трейдингу; с этим не поспоришь. Но как к игре.

* Опять же Джордж Сорос в своей книге «Кризис мирового капитализма» пишет о «продуктивной ошибочности», которой он приписывает свой успех, как на финансовых рынках, так и в других

аспектах своей жизни. Не роковой ошибочности, как фактору прогресса, посвящена и книга Насима Талеба «Антихрупкость», которую он называет своей главной книгой.

Круговорот денег

С точки зрения перераспределения богатства, рынок можно представить в виде черного ящика с пирамидой внутри, как на рисунке 7. В этот ящик поступают деньги из реальной экономики. В ящике они попадают на основание пирамиды, затем перераспределяются в соответствии с законами черного ящика (которые мы, в принципе, знаем) таким образом, что оказываются в верхней части пирамиды. Оттуда они выводятся в виде инвестиций и потребительских расходов в реальную экономику. И этот цикл повторяется вновь и вновь.

Если хотите, спекулятивный рынок, таким образом, это механизм эксплуатации широких масс, участников реальной экономики, через финансовую сферу.

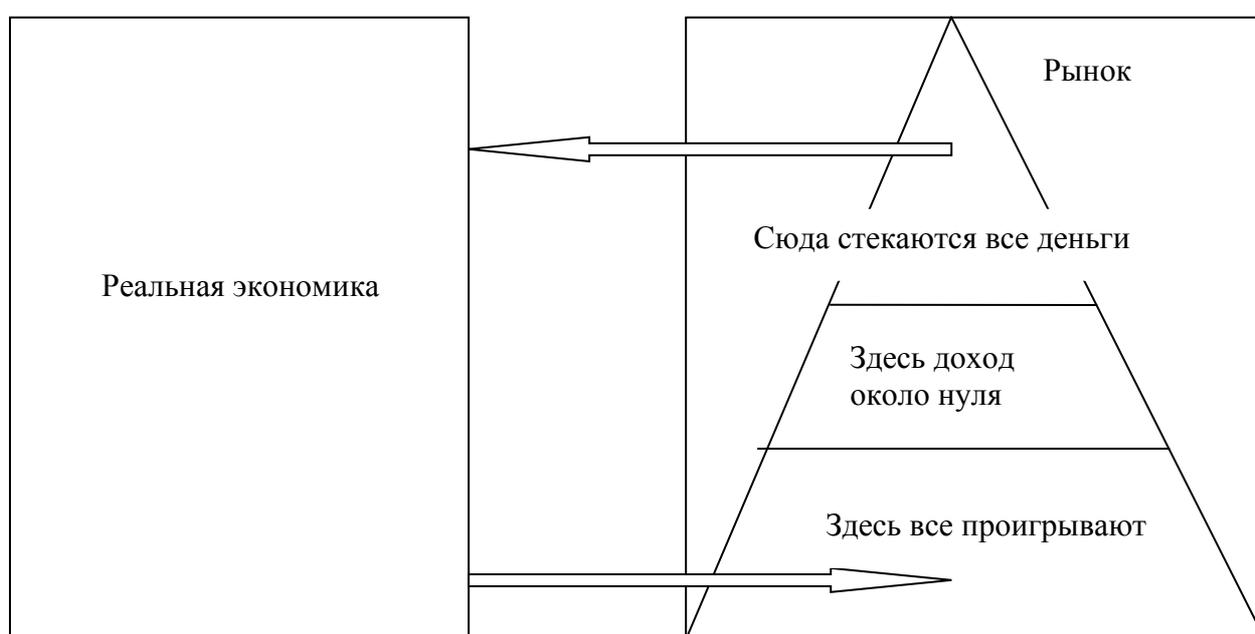


Рис.7 Схема перераспределения богатства посредством рыночной пирамиды

Мой первый конкурс трейдеров

Не далее как вчера, 19.12.2014 года, были подведены итоги двухмесячного состязания среди трейдеров-клиентов моего брокера N с реальными торговыми счетами. Ваш покорный слуга занял 2-е место, показав доходность 52,52%.

Также я получил неплохой денежный приз. Особенно было приятно его получить в день своего рождения – 19 декабря. И особенно приятно было то, что это первый конкурс, в котором я принял участие. Собственно, участвовал я для того, чтобы получить кредит доверия читателей этой книги. 😊

Должен признаться, что я бы не занял столь высокого места, не существой в конкурсе жестких требований к максимально допустимой просадке. Некоторые участники

закончили конкурс с показателями доходности более 100%, а двое, включая обладателя первого места, - даже более 200%, но они не удовлетворили критерию по просадке не более 30%.

Обиднее всего, думаю, было трейдеру из Франции, который сделал по итогам более 200%, и чья просадка составила 30.1%. То есть из конкурса его выкинула 0.1%. Но в большом спорте всегда так. И тут уж не до обид.

Моя максимальная просадка за время конкурса составила 9.17%, и справедливости ради, надо сказать, что, возможно, показатель моей доходности мог быть существенно выше достигнутого, если бы я сознательно не пошел на снижение риска с целью войти в топ 10 участников состязания.

Итоги конкурса, в целом, подтвердили статистику, о которой мы говорили выше: Около 80% участников потеряли деньги (кто-то больше, кто-то меньше, были и полностью слившие депозиты), процентов 15 существенно нарастили капитал, а остальные или не потеряли ничего, или показали доходность, не сильно отличающуюся от альтернативных инвестиций с низким риском (банковские депозиты, казначейские облигации, etc.)

Рынок

- Определимся с понятием – Когнитивные диссонансы в свете непонимания, что есть рынок - Фантазии на тему картофеля - Market/Marketing. Рынок/Рынокетинг - Похожесть и непохожесть рынков - Проигрыш как определяющая черта спекулятивного рынка - Взаимодействие субъектов, а не объектов - Если кто-то купил, значит, кто-то продал - Знай свой рынок - Любому рынку «не нравятся» крайние цены - Рыночная цена и средняя цена не одно и то же. Ох уж эта 89 МА -

Мне трудно выделить особо какую-либо главу этой книги. Но если бы меня заставили это сделать, я бы сказал, что эта глава и есть самая важная. Хотя, с практической точки зрения, глава, где описывается психология рынка и ее применение, а так же вся вторая часть книги (не говоря уже о второй книге дилогии) могут показаться важнее.

Определимся с понятием

Что мы представляем себе, когда говорим «рынок»? Прежде всего, место, под открытым небом или под навесом, где толпа народа ходит в поисках нужных им вещей или продуктов. Когда речь идет о финансовом рынке, хотя принципиальной разницы с рынком в бытовом понимании нет, здесь, все-таки, необходимо расставить точки над Е. И это настолько важно, что приходится, не смотря на всю «продвинутость», как мне кажется, этой книги, начинать с азов, а именно, с определения. Очень многие думают о

финансовом рынке как о бездонном колодце – сколько хочешь, зачерпнул, сколько хочешь, вылил, и не важно и не понятно, откуда там берется вода.

Вот с этого заблуждения и начинается раскручиваться спираль когнитивных искажений, уводящая трейдера все дальше от его голубой мечты.

Через какое-то время после окончания университета по специальности «Физика», мне довелось учиться по программе МБА в Рочестерском Институте Технологий (США) по специальности «Маркетинг», и я долгое время работал в разных компаниях руководителем службы маркетинга. Так вот, как специалист-маркетолог, скажу вам, что рынок, в маркетинговом смысле, это ПОСТАВЩИК и ПОТРЕБИТЕЛЬ или ПОКУПАТЕЛЬ и ПРОДАВЕЦ, в нашем случае.

И НИЧЕГО БОЛЬШЕ. Это вам подтвердит любой толковый биржевик, это вы можете услышать на семинарах успешных трейдеров.

Это справедливо особенно сейчас, когда физические биржевые торговые площадки (где мы под рынком могли бы еще понимать место совершения обмена) практически полностью вытеснены электронными. Только эти два компонента вместе делают рынок рынком. Как только исчезает хотя бы один из них, исчезает и сам рынок.

Представьте празднично шатающихся мимо прилавков с картофелем людей без копейки в кармане. Это рынок? Нет. Это, скорее, сельскохозяйственная выставка. Или, наоборот, тех же людей, но с деньгами, желающих купить картофель, и бегающих в его поиске мимо пустых прилавков. Это рынок? Тоже нет. Рынок там, где есть желающие обменять свой картофель на чужие деньги. И наоборот.

Когнитивные диссонансы в свете непонимания, что есть рынок

Можно часто слышать такую фразу (даже от очень уважаемых трейдеров): движение, скажем, вверх заканчивается тогда, когда заканчивается последний покупатель. С этим трудно поспорить, однако, если еще немножко подумать, то можно и нужно добавить, что движение вверх также заканчивается, когда исчезает и последний продавец. Эта ситуация похожа на ту, что я описал, когда мимо пустых прилавков ходит толпа с деньгами. То есть, в обоих случаях исчезает рынок, пусть и кратковременно.

Отсутствие понимания этого последнего обстоятельства приводит к когнитивным диссонансам у многих трейдеров. Но это не самое плохое, а самое плохое – принимаемые решения о входе в позицию на фоне такого когнитивного искажения.

Помню как раньше меня – да, думаю, и вас тоже – очень сильно раздражал тот факт, что цена, по ходу бурного роста, достигнув определенной высоты и сделав существенный возврат, через некоторое время возвращалась к этому рубежу и с легкостью преодолевала его. «Ну как же так – в отчаянии думал я, после того как зашортив вблизи разворотной точки, получал стоп-лосс – ведь если цена дальше не пошла, значит игрокам не выгодно было покупать так высоко, а теперь что, вдруг стало выгодно? Ведь если у тебя было намерение покупать и выше, почему же ты, черт возьми, не сделал этого сразу? Это же бред какой-то...»

Сейчас у меня такие вещи не вызывают ни возмущения, ни удивления. Во время бурного роста кто (кроме крупных игроков, а также трейдеров, желающих

зафиксировать прибыль от покупок на более низких уровнях), спросите себя, станет в такие моменты продавать, имея в виду такой повышенный информационный риск?

Тогда получается, что импульсные покупатели, включая закрывающих убыточные короткие позиции, в некоторый момент оказываются уже все в сделке, раз цена не просто остановилась, но еще и откатилась, а для крупных покупателей рынок исчез, иначе бы они своими покупками отправили цену в стратосферу.

И вот только после того, как появилось существенное обратное движение, делающее намек на возможный разворот импульса, из небытия снова появляются продавцы со своей ликвидностью, которой тут же может воспользоваться средний и крупный игрок (если ему это интересно).

Крупный и средний игрок выкупает предложение под точкой отката, а мелкие спекулянты, включаются в ажиотаж по факту прорыва разворотной точки.

Предыдущим абзацем я залез не только во вторую часть книги, но и во вторую книгу диалогии, но очень уж хотелось как-то проиллюстрировать тезис о сути рынка.

Взаимодействие субъектов, а не объектов

При этом участники финансового рынка, как и любого другого, НЕ взаимодействуют ни с какими там скользящими средними, ни с облаками Ишимоку, ни с каналами, ни с уровнями Фибоначчи, ни с фрактальными структурами, ни с линиями Болинджера и ни с какими другими объектами, которые трейдеры с большой тщательностью наносят на график. Странно при этом слышать, как трейдеры спорят, как, например, правильно строить трендовую линию – по хвостам или по закрытиям, что напоминает спор тупоголовых с остроголовыми (о том, с какой стороны правильно разбивать вареное яйцо) в «Путешествиях Лемюэля Гулливера» Джонатана Свифта.

Итак, трейдеры НЕ взаимодействуют ни с чем и ни с кем, кроме друг друга. Точно так же, как это НЕ делает цена инструмента, поскольку она является отражением консенсуса продавца и покупателя, а не консенсуса, скажем, покупателя и какой-то там линии сопротивления. Если вы с этим согласитесь, вам есть смысл читать дальше. Если нет, можете на этом остановиться и идти рисовать свои каналы аптренда, а потом засорять форумы Интернета рассуждениями про их «ложный пробой».

Конечно, некий графический объект часто может отражать мнение какой-то группы или «мнение» роботов механических торговых систем. Я даже скажу, какой именно группы. Возьмем, к примеру, линию поддержки/сопротивления. В данном случае этой группой является элита рыбьей стаи. Это они научились соединять соседние экстремумы прямой линией, и это они научились покупать на откатах. Конечно, это же так просто. Зачем над чем-то еще думать и что-то анализировать.

И самое интересное, что их методики не идут принципиально в разрез с механизмами трендообразования, в результате чего рынок их иногда вознаграждает. Если бы этого не случилось, их интерес к трейдингу таял бы быстрее их рыночных депозитов.

Во второй книге я буду разбирать вопрос о том, что такое тренд, почему сложно его поломать, и как он связан с понятиями поддержка/сопротивление. А пока вспомним игру про поднятые пальцы и отдадим себе отчет в том, что соединить локальные

минимумы для построения линии поддержки возможно только тогда, когда цена уже сделала два хода вверх. А это значит, что два пальца уже указывают на Север, и теперь только самые ловкие участники из группы три могут извлечь какую-то выгоду из теряющего пар движения вверх. Именно поэтому рынок вознаграждает их совсем не часто или, по крайней мере, далеко не регулярно.

Еще интересно, что иногда точка пересечения цены с «линией поддержки» почти идеально совпадает с реальным уровнем поддержки, и тогда ничто не может разубедить элиту рыбок в их невежестве. А если цена развернулась, невзирая на «линию поддержки» (под ней), то появляются разговоры о «ложных пробоях» или дискуссии о правильном методе построения такой линии – по hi low или по close. В споре побеждает та сторона, чья методика лучше приближает линию поддержки к разворотной точке.

Мне не хотелось бы забегать далеко вперед, и примеры, которые я сейчас приведу, адекватно воспринимались бы, практически, после прочтения книги целиком и, особенно, второй части, но по-другому мне не удастся убедительно проиллюстрировать правоту написанных выше тезисов, а отсылать к этим примерам в конце книги тоже не совсем правильно. Поэтому я все же приведу пару примеров, рискуя быть неубедительным в глазах некоторых читателей.

Итак, примеров можно было бы привести бесчисленное множество, но я возьму совсем свежие из своей практики.

Фьючерс на индекс DAX в конце октября 2014 года перешел в восходящую фазу и вплотную приблизился к так называемой «линии поддержки», построенной по low на часовом графике, как показано на рисунке 8.



Рис. 8 Фьючерс на индекс DAX. Часовой «тайм-фрейм».

Перейдем теперь на минутный график, чтобы разглядеть «контакт» цены с «линией поддержки» на рисунке 9. Он расположен в розовой области.



Рис.9 Момент контакта цены фьючерса DAX с «линией поддержки».

Теперь проведем красную горизонтальную линию по минимуму минутной свечи, от которой на самом деле оттолкнулся индекс. Эта линия проходит по цене 8841.14. А теперь проследим за этой линией в исторической части графика, сутки назад, как показано на рисунке 10.



Рис. 10 Историческое поведение фьючерса на индекс DAX за сутки до контакта цены с «линией поддержки». В розовой области – ближайшее по времени «взаимодействие» цены с рассматриваемой горизонтальной линией.

Отмотав историю на сутки назад, мы увидим, что линия 8841.14 есть ничто иное, как реальная поддержка, от которой и произошел тот самый отскок.

Разница между точкой пересечения «линии поддержки» с ценой и реальным уровнем поддержки составляет 3 пункта. «Да это ж ерунда, - скажут некоторые - Какие-то три пункта. Это даже ложным пробоем считать нельзя».

Хорошо, вы меня убедили про три пункта, и я снова слежу за DAX спустя еще почти сутки. И наблюдаю картину как на рисунке 11.



Рис 11. Повторный контакт цены фьючерса DAX с «линией поддержки», спустя сутки.

Как и в прошлый раз проведем горизонтальную линию на отметке 8816.93, от которой произошел отскок, и проследим ее судьбу, показанную на рисунке 12.



Рис. 12 Историческое поведение фьючерса на индекс DAX за 2 суток до повторного контакта цены с «линией поддержки»

В розовой области показано место, на котором сформировался реальный уровень поддержки.

Теперь никто не упрекнет меня в том, что разница между двумя уровнями – лежащим на пересечении «линии поддержки» с ценой и уровнем отскока – не значительная (это уже более 30 пунктов). Теперь рисовальщики каналов, линий S/R, мувингов и прочего инструментария технического анализа в один голос заявят о «ложном пробое».

Но никакого ложно пробоя не было! Как не было, и быть не может никакой линии поддержки. Нельзя пробить то, чего не существует!

Следующий пример мнимого «ложного пробоя», показанный на рисунке 13, говорит сам за себя и не нуждается в комментариях.



Рис. 13 Мнимый «ложный пробой» «линии поддержки» DAX. «Тайм-фрейм» М1

Отмечу только, что все отскоки от «линии поддержки» на рисунке 13 при внимательном рассмотрении происходили от реальных горизонтальных уровней поддержки, а вся картина – пример невероятного совпадения, при котором точки контакта цены с «линией поддержки» приходились многократно на реальные уровни поддержки. И именно эти совпадения могут ввести и вводят в заблуждение апологетов технического анализа по поводу его работоспособности.

Как я уже сказал, вам пока может показаться неубедительным, что отмеченные выше места и есть точки формирования реальных уровней поддержки. Для этого нужно дочитать книгу до конца или, по крайней мере, главу «Поддержки и сопротивления».

Меня также могут упрекнуть в тенденциозности в поиске примеров, и привести десяток-другой случаев, когда линия поддержки/сопротивления сослужила хорошую службу в принятии решения о входе в позицию. Но, во-первых, я взял первый попавшийся пример из недавней практики, ничего специально не отбирая, а, во-вторых, на этот десяток примеров я найду еще десяток, где линия, построенная на графике, так и останется обычной линией, как и многие другие бесславные графические объекты. То есть, в лучшем случае, они будут давать ровно 50% сигналов на вход в позицию,

которые, впрочем, при внимательном изучении окажутся следствием тех самых совпадений, шансы появления которых, как мы видели, достаточно велики.

Еще раз подчеркну, что вероятность «отработки» разнообразных популярных ценовых паттернов, включая «линию поддержки», составляет ровно 50% и ни одной сотой процента больше или меньше. Если бы это было не так, то такие объекты стали бы источником незаслуженного обогащения использующих их участников рынка, нарушая концепцию игры с нулевой суммой. При наличии смещения вероятности на таких объектах в пользу того или иного сценария (что непременно замечается и используется рынком, даже с помощью самого простого эвристического подхода), кто бы стал терять деньги, если большинство (обнаружившее и использующее закономерность) их зарабатывает?

Когда мы перейдем к анализу графиков во второй части книги, мы будем смотреть, не то, в какую линию или «уровень поддержки» (надо еще разбираться, что это вообще такое) уперлась цена, и не как закрылась свеча, и не положение цены относительно пасти аллигатора (можно еще долго перечислять бесплодные постулаты технического анализа), а то, как должны или могут вести себя покупатели и продавцы в складывающейся ситуации, исходя из мотивации их поступков.

Если кто-то купил, значит, кто-то продал

Поскольку сделки на рынке всегда двусторонние, то каждый купленный доллар означает каждый проданный доллар. Это аксиома. И когда слышишь, что «сейчас на рынке больше покупают, чем продают», то видишь, что человек не знаком с этой аксиомой. Потому что покупают ровно столько, сколько продают. Понятно, что, скорее всего, говорящий имеет в виду то, что мотивация покупателей выше, чем мотивация продавцов, но это совсем другая песня. Поймите, что это не придирка к словам. Такие, казалось бы, мелочи, в виде неправильной риторики, нанизываясь на спираль когнитивных искажений, в итоге образуют одну большую искаженную картину рынка.

Аналогично, не правильно говорить «рынок пошел против меня». Рынок не может идти против тебя, потому что ты и есть рынок. Рынок не может идти против рынка. Очевидно, имеется в виду, что цена идет против твоей позиции, вследствие коллективных действий покупателей и продавцов. Но за такой риторикой ты подсознательно снова рассматриваешь рынок как стихию, как нечто единое, неделимое, как бездонный колодец. А раз так, то ты, опять же, подсознательно исключаешь возможность анализа внутренних свойств такого объекта и пользуешься впоследствии суррогатом анализа в виде откровений элитных рыбок.

Знай свой рынок

Как часто мы слышим, что такой то брокер плохой, потому что не выводит наши сделки на рынок. Особенно часто такие обвинения можно услышать в адрес дилинговых центров (ДЦ), «обеспечивающих доступ» на ФОРЕКС.

Господа, торгующие на ФОРЕКСе, я хочу, чтобы вы понимали, о каком рынке мы говорим в данном случае! И вам должно быть проще это сделать после того, как мы обсудили, что такое рынок в принципе.

Сам ФОРЕКС представляет собой гигантский обменный пункт валют, в масштабах планеты,

НО ЭТО НЕ ВАШ РЫНОК.

И все эти триллионы долларов суточного оборота тоже не про вас. Вы участвуете совсем в другом рынке - в розничном рынке обмена валют. Вы ходите, другими словами, в маленький обменный пункт валют по соседству с вашим домом, который представлен вашим ДЦ. Ваших денег просто не хватает для того, чтобы стать полноценным участником мирового валютного рынка. Сам ДЦ тоже, в общем случае, не участвует в мировом валютном рынке, а просто берет много наличности оптом у своего так называемого поставщика ликвидности и продает ее вам в розницу, кому сколько надо. Он поэтому и называется дилер.

Когда вы пришли в обменку продать свои 100 долларов, будьте уверены, что до вас там побывал другой клиент, который купил 100 долларов. Тот клиент, вы, и еще тысячи таких как вы и он, и есть ВАШ РЫНОК. И чем больше у ДЦ клиентов, тем больше вероятность того, что сделки между ними замыкаются друг на друга. Редкие случаи, когда ДЦ вынужден хеджировать свой риск, возникают в момент, когда большинство клиентов или несколько крупных клиентов вдруг решают одновременно продавать или покупать. Тогда только у ДЦ возникает несбалансированная валютная позиция, которая попадает на внешний рынок.

У вас должно быть в этой связи лишь две заботы:

1. Чтобы ДЦ не рисовал вам несуществующие котировки (на что он имеет полное право, согласно договору на обслуживание, который, я уверен, вы и не читали подробно).

Время таких нечистоплотных ДЦ, однако, уже прошло, и вся клиентура сосредоточена в немногих крупных ДЦ с хорошей репутацией. Таких, например, как N

2. Чтобы ДЦ не пользовался вашими деньгами в своих рискованных операциях, а лучше, вообще не участвовал в них. В этом случае риск его банкротства стремится к нулю. Обанкротить его смогут в таком случае лишь форс-мажорные обстоятельства.

Таким образом, вы торгуете внутри вашей обменки. Сделки клиентов могут быть синхронными и разнонаправленными, и тогда замыкаются друг на друга, а могут быть несинхронными, и тогда ДЦ выступает контрагентом по очереди то одной, то другой стороны. Теперь вы, наверно, понимаете, почему я взял в кавычки выражение «обеспечивающих доступ». Никакой доступ вам не обеспечивается, потому что вы – участники совсем другого рынка.

Вообще, знать, как устроен ФОРЕКС и, в частности, розничный ФОРЕКС, очень полезно, но это не входит в задачу книги.

Точно так же крупные участники мирового рынка ФОРЕКС не могут жаловаться на то, что их сделки не выводятся на межгалактический рынок, даже если бы такой существовал, так как их рынок ограничен относительно небольшим количеством крупнейших мировых банков и фондов.

Всех вышеперечисленных недостатков лишена торговля на биржевых рынках (в отличие от ФОРЕКСа, который является внебиржевым рынком), но целью главы не является разбор инфраструктуры рынков, а пример с ФОРЕКСом - лишь иллюстрация понятия «рынок».

Почему вы вынуждены торговать через ДЦ? Потому что он вам дает бесплатное программное обеспечение, известное как «торговая платформа», туда же поступает бесплатная информация по котировкам, он обеспечивает вас безумными кредитными плечами (известны ДЦ, дающие плечо 1:1000, а без этих плеч торговать вам никакого смысла нет, потому что заработок будет копеечным в соответствии с размером вашего депозита). В конце концов, он обеспечивает ликвидность, выступая стороной сделки, в те моменты, когда на биржевом рынке ее может не быть. Все, вроде бы хорошо, да только плата за эти «услуги» очень высока, и контроль над вашими средствами отсутствует, так как большинство дилеров пока не регулируются соответствующим законодательством.

Как только ваш депозит преодолет планку в 10 000 – 20 000 долларов, собирайте вещички и перебирайтесь к биржевому брокеру.

Универсальная финансовая постоянная

Вообще говоря, в финансах, впрочем, как и в жизни, присутствует некая универсальная постоянная. Подобно тому, как в физике или химии существуют постоянные Планка или Менделеева. И эта постоянная связывает размер куша с вероятностью его получить. То есть произведение размера куша на вероятность его получения есть величина постоянная. В случае «честной» игры величина этой константы равна единице, т.е. вероятность получить куш обратно пропорциональна его размеру. В случае менее «честных» игр эта величина не равна единице. Потому что и казино должно получать свои проценты, и страховые компании хотят свою прибыль, и биржевая инфраструктура тоже хочет зарабатывать, для чего, собственно, она и создавалась.

Чтобы было понятнее, вернемся снова в казино и сядем за рулетку, где нагляднее всего можно продемонстрировать универсальный финансовый закон.

При ставке на число вероятность нашей победы составляет 1:37. Если бы выплата составляла «честные» 37:1, то в этом случае финансовая константа равнялась бы единице. А в случае выплаты 35:1, как во многих казино, константа становится равной 35/37, то есть, чуть-чуть не в пользу игрока.

В лотерее, чем больше выигрыш, тем меньше шансов его получить. В казино то же самое. В страховом бизнесе, чем меньше вероятность страхового случая, тем меньше страховая премия. В банковском деле размер процента по депозиту прямо связан с вероятностью его невыплаты. Если банк или другая кредитная организация предлагают немислимый процент по вкладу, ждите их банкротства. Вот почему в самых надежных банках самые маленькие проценты. Поэтому же у стран с наивысшим кредитным рейтингом самые маленькие ставки по казначейским облигациям.

Это снова к слову о том, возможно ли постоянно много зарабатывать на торговле с использованием очевидных моделей.

Изучению рыночной цены на финансовом рынке посвящены, среди прочих, работы Петера Штадлмайера, с именем которого связывают новое направление анализа графиков с помощью так называемого «рыночного профиля». Рыночные цены он и его сподвижники называют «стоимостными зонами». Отметим, для справедливости, что родоначальником метода VSA (Volume Spread Analysis), лежащим в основе, как считается, методов анализа Штадлмайера, является Ричард Вайкофф.

И хотя, как сам метод анализа, так и появившиеся на его основе системы торговли с использованием рыночных объемов, безусловно, содержат в себе максимальную долю объективности в понимании механизмов, лежащих в основе ценовой динамики, им, на мой взгляд, не хватает некоторых нюансов в анализе, связанных с субъективностью в прогнозе поведения носителей этих объемов (т.е. участников сделок купли-продажи) в стоимостных зонах и с упрощением взгляда на объемы, как имеющие непреложные прогностические свойства.

В частности, метод построения рыночного профиля связывает напрямую объем и время, проведенное в «стоимостных зонах». Во второй части книги я покажу, что в общем случае это делать нельзя, как и нельзя суммировать все объемы, получаемые при совершении сделок в определенных зонах консолидации, независимо от времени, проведенном в них ценой. Так же нельзя игнорировать ряд обстоятельств, при наступлении которых пользоваться рыночным объемом по неизменной методике тоже не получится. Но это все будет позже.

Р. Вайкофф являлся страстным и, надо отдать должное, успешным поклонником идеи торговли на основе анализа объемов. Его книга «Библия дейтрейдера» практически целиком посвящена чтению ленты. Какими только эпитетами не награждал Вайкофф ленту: капитан, тиран, и т.д., давая понять, что это единственный биржевой бог. В этой связи графикам он придавал второстепенное значение и говорил, что они лишь фиксируют уже произошедшие события и не могут предсказывать будущее, как это делает лента.

Я не могу не согласиться с тем, что лента – самый объективный инструмент в рыночном анализе. Но объемы, по моему глубокому убеждению, на спекулятивных рынках, вторичны по отношению к графику. То есть они возникают не на пустом месте, а в связи с историческим поведением цены, которую и отражает график. Разумеется, они сами становятся впоследствии частью исторического процесса через положительную обратную связь. Во второй части книги я подробно на этом остановлюсь.

В своей книге Вайкофф рекомендует следовать за ценой, если это сопровождается увеличением объемов. Но нам снова стоит задуматься о том, откуда берутся повышенные объемы. А возникают они только благодаря тому, что в сделке присутствует сторона, уверенная в справедливости заключаемого пари, не менее чем сторона, в чью пользу временно происходит ценовое изменение. Кроме того, встреча с крупными лимитными ордерами (а именно это происходит при движении с нарастающими объемами), никак не гарантирует дальнейшее движение цены в заданном направлении, какой бы сильной ни была мотивация игроков, покупающих по аску или продающих по биду. Обычно считается, что если мотивация покупателей выше чем мотивация продавцов, то они соглашаются на цену продавца, то есть, на цену

по аску. Аналогично для продавцов, соглашающихся на цену покупателя (бид), если они сильнее мотивированны.

Просто в результате сделок с повышенными объемами большее число участников (чем при пониженных объемах) оказываются впоследствии в ловушках (в смысле, в убытках, осознаваемых весьма четко). И именно это обстоятельство, как я буду рассказывать во второй части книги, имеет прогностическую ценность, а не сам факт роста объемов, как утверждал Вайкофф.

В принципе, в профессиональной трейдерской среде, материалы ряда участников которой можно встретить в открытом доступе, конечно же, есть понимание сути и причин ценовой динамики. Я здесь не буду называть ни имен, ни фамилий. Вы их все прекрасно знаете.

Своим сочинением я хочу пополнить коллекцию таких ресурсов, устранив попутно некоторое косноязычие ряда авторов таких материалов, и внести ряд новшеств, ноу-хау и способов разъяснения, которые мне не доводилось встречать еще нигде и ни у кого.

Спекулятивная бихевиористика ©

Даже закрыв глаза на искажение действительности и манипуляции с отчетностью, мы окажемся перед неумолимым фактом, что все рыночные механизмы приводятся в действие человеком, существом крайне иррациональным, что вынуждены признавать все больше экономистов разных школ. А изучением этого феномена занимается относительно молодая наука «Бихевиористика» (behavior, англ. – поведение). Если быть совсем точным, то это не наука, а направление в психологии, называемое «Бихевиоризм», получившее толчок в развитии в начале 20 века благодаря работам американского психолога Джона Уотсона, который в свою очередь, опирался на труды русских ученых И. Павлова и В. Бехтерева. Слово «бихевиористика» мне приходится употреблять, чтобы не претендовать на абсолютную научность своих изысканий, и в то же время, обозначить связь с точной наукой, чем и считался в свое время бихевиоризм (уступивший в наше время место когнитивной психологии).

На эту тему опубликовано уже немало работ, среди наиболее известных современных авторов которых – Джордж Сорос, написавший «Алхимию финансов» и более позднюю свою работу «Кризис мирового капитализма».

Спекулятивная бихевиористика (СБ) – понятие более широкое, чем технический анализ. На мой взгляд, ТА занимается, как бы, обнаружением и классификацией следов, оставляемых «животными» (участниками рынков) на «полях» котировок инструментов. Бихевиористика же изучает самих «животных», чтобы сказать, какие они могут оставить следы и, тем самым, является прародительницей ТА. Например, ТА указывает на треугольник, как фигуру продолжения тренда, а СБ показывает, как человеческая психология рождает треугольники.

В результате, с практической точки зрения, гораздо эффективней вникнуть в психологию участников рынка и делать выводы о ценовом развитии на основе

поведенческих особенностей рынка, чем запоминать бесчисленные паттерны ценовых графиков и их комбинации, десятки бессмысленных индикаторов, не только засоряющих график и мешающих его анализу, но и уводящих от сути происходящих процессов и отучающих трейдера думать.

Несмотря на прослеживающуюся родственную связь между СБ и ТА, можно сказать, что их эволюционные пути сильно разошлись, и даже утверждать, что ТА в своем догматизме вообще давно перестал эволюционировать, а его упоминание в профессиональных кругах вызывает саркастическую улыбку.

Я позже уделю немного времени так называемому «свечному анализу», как яркому примеру застывших догматов ТА, не способствующих, и, даже, препятствующих объективной оценке рыночной ситуации.

Почти нет сомнений в том, что наступит время (может, десятилетия спустя), когда о СБ тоже будут вспоминать с иронией, как о модном увлечении конца 20 – начала 21 века, после того, как ее постигнет та же участь, что и разнообразные рыночные теории и методы анализа, казавшиеся (особенно их создателям) венцом творческой мысли в вопросе описания и прогнозирования рынка.

Дж. Сорос в «Кризисе мирового капитализма» опять же говорит, что «...поиск истины требует от нас признания того, что некоторые аспекты поведения человека не определяются законами, действующими бесконечно долго... также вынуждает нас признать, что общественные явления могут попадать под влияние теорий, которые были разработаны для их объяснения».

Последняя фраза позволяет думать, что СБ, как теория, не просто перестанет однажды действовать по аналогии с торговой системой на основе прогноза погоды из фильма «Крах», а будет долго и сложным образом эволюционировать вместе с объектом, который она описывает (то есть рынком), и на который она будет влиять в процессе увеличения количества ее адептов.

Говорят, что человеческая природа (лежащая в основе СБ) не меняется столетиями, о чем свидетельствуют многочисленные истории о мировых рыночных пузырях и крахах, проходящих все время по одному и тому же сценарию. Это правда. Но правда также и то, что в ходе исторического развития у таких сценариев постепенно выбивается из под ног фундамент:

1. Растет информированность участников рынков. Резко выросли объем общедоступной рыночной информации (включая просветительскую) и скорость обмена информацией
2. Растет конкуренция за деньги иррациональных участников финансовых пузырей
3. Растет вмешательство в рынок нерыночных сил в виде регулятивной деятельности государства, препятствующей появлению и/или росту таких пузырей/крахов (взять, к примеру, запрет правительства Китая на продажу акций государственных компаний летом 2015 года из-за резкого обвала фондовых бирж КНР).

Торговля на ожиданиях

Во время торговли участники рынка находятся уже не в реальности. Их взоры направлены в будущее, которое им видится ясным с вероятностью, превышающей 50%.

Наверно, самый простой способ представить себе будущее и действовать в соответствии с этим представлением, это экстраполировать прямой участок цены на графике. Цена подросла – продлеваем мысленно отрезок роста и покупаем актив, мечтая о том, что он и дальше продолжит рост.

Такое представление homo vulgaris о будущем, собственно, и должно бы стать предметом изучения бихевиоризма (в приложении к биржевой деятельности), иллюстрирующее основную его концепцию «Стимул-Реакция».

Мне, то ли в силу своей неусидчивости, то ли лени, то ли невнимательности, не приходилось встречать работ бихевиористов, изучающих спекулятивные рынки именно в этом ключе. И мне своей работой хотелось бы восполнить это пробел (то ли в своем образовании, то ли в мировом научном знании 😊)

Чуть более изощренный способ (из разряда самых простых) заключается в проведении медианы через волновую структуру с определенной направленностью.

Другие способы «увидеть» будущее связаны с всевозможными так называемыми *торговыми сигналами* (кои мы знаем великое множество), вроде пересечения скользящих средних, приближения к линиям поддержки/сопротивления, свечных комбинаций и т.д.. Не составляют исключения и более изощренные, с точки зрения умственных усилий, торговые сигналы, получаемые трейдерами в результате, например, интерпретации событий в ленте или в стакане, анализа футпринтов ©, анализа спреда и объема (VSA) и т.п. Именно в такие моменты трейдерам «открываются глаза» на будущее, и они принимают решение о входе в позицию.

Решение вопроса, как перестать быть пушечным мясом, казалось бы, лежит на поверхности - не реагировать ни на какие популярные торговые сигналы и не воображать себе, что вы знаете будущее. Но вам это трудно сделать, хотя бы потому, что других способов вы не знаете и даже представить не можете. Да и откуда им взяться, если все, начиная с великого Кейнса, твердят о торговле на ожиданиях, о покупке слухов и продаже фактов и т.п. А еще очень трудно удержаться от соблазна торговать по «качественным» сигналам, ведь они иногда так замечательно работают.

А тогда как быть? Если одной фразой, то

МЫ БУДЕМ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОПЫТОК УЧАСТНИКОВ РЫНКА ЗАГЛЯДЫВАТЬ В БУДУЩЕЕ.

Я знаю, что понятнее не стало, но придет время, и вы поймете, что это значит, как это делать и на чем должна основываться ваша и моя уверенность. Плохо также и то, что чтобы эксплуатировать последствия попыток видеть будущее, нужно до тонкостей разбираться во всех этих «торговых сигналах», начиная с самых примитивных и кончая «элитными». Увы 😊, в этой книге мы не будем этим заниматься. Этому обучают на курсах для новичков и в закрытых «элитных» сообществах.

Рыночные силы Задача по физике - Быки и медведи

Задача по физике

Даже те, кто академий не заканчивали, должны помнить со школы эту задачу по динамике.

Лежит брусок на наклонной плоскости, как на рисунке 18. При каких параметрах он покатится вниз?

Для решения этой задачи надо рассмотреть все силы, действующие на брусок.

Это: сила тяжести (пропорциональная его массе), ее нормальная и тангенциальная составляющие (которые мы знаем через угол наклона поверхности к горизонту), Сила давления на опору, равная нормальной составляющей, сила реакции опоры, равная по модулю нормальной составляющей, сила трения покоя, равная по модулю тангенциальной составляющей силы тяжести в состоянии покоя. Так как брусок не движется перпендикулярно плоскости, на которой он лежит, значит, эти силы уравновешены, и мы их игнорируем. А вот тангенциальная составляющая силы тяжести в момент начала скольжения по плоскости становится больше или равной силе трения покоя. Происходит это при определенном угле наклона плоскости скольжения, и вот это неравенство, включающее эти силы и предстоит решить. Дальше – простая математика с тригонометрией.

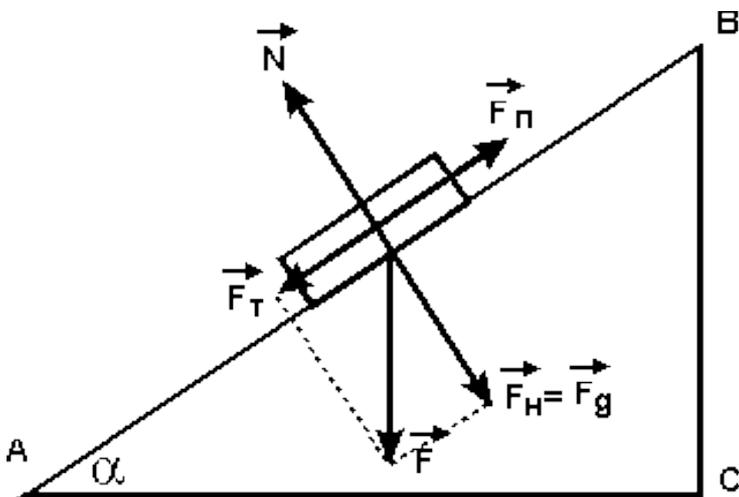


Рис. 18 Совокупность сил, действующих на предмет на наклонной плоскости из задачи по динамике.

Через расклад сил и через поиск равнодействующей силы решаются все задачи по механике. И, мне так думается, по трейдингу тоже. Это если рассматривать рынок, так сказать, в чистом виде, в отсутствии манипуляций.

Для ответа на вопрос о направлении цены в данный момент времени и в данной точке графика, надо точно так же рассматривать все действующие на нее силы. В этом случае «все силы» это две силы – быки и медведи, и все их многообразие, которое нам предстоит рассмотреть.

ЧАСТЬ II

Для служебного пользования

Мы добрались, наконец-то, до практического применения философских измышлений и анекдотов из первой части книги. Но прежде чем начать нажимать кнопки «купить» и «продать», нам снова придется окунуться в теорию и построить несколько гипотез о том, почему цены ведут себя так, как они себя ведут. В этой части и во второй книге я попытаюсь по косточкам разобрать все многообразие рыночных событий в их привязке к графикам инструментов. Но для этого временами все равно придется погружаться в философию.

Беда многих трейдеров заключается в том, что они воспринимают графики абстрагировано, вне связи с рынком, как совокупностью продавцов и покупателей, не принимая во внимание, какие на каждом временном и ценовом отрезке графика среди

участников разворачиваются драмы. А если и представляют в целом закономерности поведения игроков, то не вдаются в нюансы такого поведения.

Для очень большого числа трейдеров график это просто совокупность паттернов, неким образом взаимодействующих с парой-тройкой пользовательских объектов и индикаторов, типа скользящей средней, трендовой линии, сетки Фибоначчи, to name just a few (как то мне это английское выражение в этом случае больше нравится, чем русское «на пример»).

Под грифом «секретно»

Я назвал эту часть книги «Для служебного пользования» как называют секретные документы из военной и коммерческой областей, предназначенные для узкого круга специалистов компании или командного состава воинских подразделений.

Предполагается, что такие документы содержат некое ноу-хау или военную тайну, обеспечивающие преимущество перед конкурентами или противником.

С одной стороны, как-то странно называть секретами вещи, лежащие на поверхности, до которых должен был бы додуматься любой здравомыслящий человек. Но с другой стороны, редко встретишь трейдера (за исключением ряда известных спекулянтов прошлого и современности), размышляющего и рассуждающего в таком же ключе, в каком я уже давно привык рассуждать, анализируя рынок.

И покуда мой подход к анализу рыночных ситуаций помогает мне переигрывать рынок, то я позволю назвать свои изыскания секретами. Впрочем, так же поступали и многие другие авторы, использующие слово «секреты» в названиях своих книг и семинаров, читая которые понимаешь, что особыми секретами они и не обладали. В основном, секретами обозначались систематизированные наблюдения рыночных закономерностей, присущих конкретным рынкам и конкретному времени. Наиболее часто встречающимися оборотами речи в таких «секретных» материалах являются «как правило» и «обычно», что указывает на эмпирический характер таких секретов. Например: «обычно рост акции происходит в течение 3 дней», «как правило, пробой диапазона приводит к сильному движению в сторону пробоя», etc .

Если вы обратили внимание, в моей книге обороты «обычно» и «как правило» не встречаются, ибо я не пытаюсь описать наблюдаемые закономерности, а пытаюсь их вывести из некоторых научных фактов и гипотез и своих собственных догадок. Кроме того, говоря «обычно» и «как правило», авторы снимают с себя ответственность за несоответствие их обещаний реальным рыночным ситуациям в дополнение к официальному отказу от ответственности, под названием “disclaimer”.

Я же готов за свои убеждения пойти на костер, правда, на не очень большой 😊 .

Снова о трейдинге, как игре, а точнее - войне

Тут мне хочется сделать еще одно небольшое, но важное отступление, которое и разовьет вышесказанное и, одновременно, вернет нас к проблеме игровой природы трейдинга.

Это отступление навеяло мне относительно недавнее знакомство с компанией Market Delta © и ее продукцией. Вы можете сами изучить информацию о компании и ее продуктах и услугах; я лишь вкратце остановлюсь на предлагаемом ею методе прогнозирования рынка на основе графика Footprint © с основным элементом в виде Volume Imbalance (смещение объема).

Мне даже не столько интересно подвергнуть критике и сомнению прогностическую ценность анализа смещения объемов (под которым понимается отфильтрованная по критериям пользователя разница в объемах сделок по «аску» и по «биду», именуемая «дельтой»), сколько сослаться на такой анализ как на яркий пример очередной попытки пользователей снять с себя бремя принятия решений в ходе торговли, доверив это «профессионалам» и «гуру» и, еще хуже, индикаторам.

Периодически в околобиржевой среде появляются «революционные» методы рыночного анализа и создаются клубы и сообщества приверженцев новых методов торговли.

Но, ни непривычная терминология в составе таких методов, ни заклинания их авторов и распространителей, ни, даже, доля здравого смысла, присущая идеям, лежащим в их основе, не должны посеять в вас иллюзию приобщения к Граалю, который навеки обеспечит вам преимущество в рыночных баталиях.

Осознайте еще раз тот факт, что трейдинг это война за ограниченные материальные ресурсы.

Это война всех против всех с использованием разрешенного и запрещенного оружия и методов ведения боя:

трейдеров против торгующих роботов, роботов против роботов, трейдеров против трейдеров, роботов высокочастотников с роботами среднечастотниками, трейдеров с малых «тайм-фреймов» с трейдерами со средних «тайм-фреймов», трейдеров со средних «тайм-фреймов» с трейдерами с больших «тайм-фреймов» и как я уже говорил, трейдеров с малой капитализацией с трейдерами с большой капитализацией, которые, в свою очередь, воюют с институционалами.

Воспринимайте «революционные» методы анализа рынка просто как очередной индикатор, особенно когда их начинают популяризовать и продавать. А о «пользе» индикаторов, надеюсь, повторять не надо.

Конкурентное преимущество надо держать в секрете

В рекламном ролике Market Delta © говорится об огромном конкурентном преимуществе (cutting edge) пользователей Footprint © перед остальными трейдерами, поскольку они имеют возможность заглянуть внутрь формирующегося бара и принимать решения о входе в позицию, практически на основе эдакой «инсайдерской» информации. Повторю еще раз, что я не буду описывать здесь методику, а отошлю вас на сайт компании.

Риторический вопрос: интересно, достигло ли критического уровня число пользователей методики анализа потока ордеров (как в кинофильме «Крах» - число

последователей успешного трейдера, пользующегося графиком прогноза погоды) и, если нет, то когда это может случиться?

Я, честно говоря, был весьма удивлен, что с такой исключительно важной и тонкой материей, как конкурентное преимущество, можно было так неженственно обойтись в обучающем ролике на сайте компании. О конкурентном преимуществе нельзя кричать в рупор на каждом углу. Оно должно быть достоянием избранных и распространяться среди избранных, среди своих. Мда, грубовато сработанно. Это лишнее подтверждение перспективы ближайшей кончины «Грааля», а еще точнее сказать, неграальности Грааля.

Поле биржевых баталий перемещается

Война не кончилась и никогда не кончится. Просто поле битвы постоянно перемещается. Раньше это были биржевые ямы, потом бои перешли на электронные площадки и графики с их паттернами (когда-то и фигура TA N&S была Граалем), потом они переместились в стаканы, теперь им предстоит освоиться на футпринтах [©], которые тоже станут или уже стали объектом манипуляций. И так до бесконечности.

Трейдинг похож на искусство

Я вам больше скажу. Научиться трейдингу НЕЛЬЗЯ, как нельзя научиться становиться олимпийским чемпионом.

Можно усердно тренироваться, держать себя в отличной физической форме, но победителя от проигравшего иногда отделяют сотые доли секунды или доли сантиметра.

Трейдинг такое же искусство, а не набор нехитрых приемов, заучив которые можно обыгрывать соперников. И это индивидуальное, а не групповое искусство. Каждый трейдер сам ищет щелочки и лазейки в рациональном рынке и маленькие ниши в иррациональном рынке, чтобы попытаться отщипнуть себе кусочек пирога. Те мелкие трейдеры, которые сумели выжить на рынке, постоянно приспособливаются к поведению крупных игроков. Так, если раньше они, например, ставили стопы за экстремум, а крупный игрок, регулярно за ними ходил в поисках ликвидности, то теперь ликвидности за экстремумами для крупного игрока заметно поубавилось. Это, разумеется, оказывает влияние на тактику крупного игрока. Но к изменившейся его тактике мелкий и средний трейдер тоже со временем приспособливаются, и, тем самым, запускают новый виток «гонки вооружений».

Как же тогда можно (возвращаясь к «революционным» методам) полагаться на «оправдавшие» себя новинки в области прогнозирования рынка, предлагаемые без ограничений всем желающим? Ведь их авторы буквально заявляют следующее: «эй, люди, мы научим вас ОБЫГРЫВАТЬ ДРУГ ДРУГА, покупайте наш уникальный сервис».

Но кто ж тогда будет проигрывать? - стесняюсь спросить. А если нет проигравших, то откуда деньги?

И я вас здесь не торговать учу (хотя во второй книге этой диалогии я опишу конкретную методику анализа и прогнозирования торгуемых инструментов, основанную, однако, на текущем состоянии сознания торгующей публики).

Незыблемые биржевые принципы

Я до вас здесь пытаюсь донести идею о том, что есть некоторые незыблемые принципы биржевой торговли, которые при любых переменах, происходящих на рынках, сопровождаемых появлением и исчезновением «революционных» методов и индикаторов, должны быть основой для формирования торговых техник и торговых систем.

Эти незыблемые принципы – следующие:

- Трейдинг это игра, и это игра на выбывание (собственно, как и сама жизнь)
- На рынках существует огромное имущественное расслоение
- Крупные и опытные игроки обыгрывают мелких и неопытных, используя их человеческие слабости и свое финансовое и/или информационное преимущество
- Крупные игроки, обладая бесспорным преимуществом, испытывают при этом проблему ликвидности
- Проблему ликвидности крупные игроки решают за счет массы мелких игроков (включая игроков со средней капитализацией). Для этого им приходится иногда манипулировать ценами.
- Основная масса участников находится под воздействием двух мощнейших (если не единственных) мотиваторов: страдание и удовольствие

Все вместе вполне вписывается в мировой порядок, где флора и фауна состоят из пищевых цепочек.

Конкретное воплощение этих незыблемых принципов меняется в процессе адаптации игрового сообщества друг к другу.

Причина, по которой удается достаточно длительное время эксплуатировать определенную методику выигрышного трейдинга, заключается, во-первых, в очень частой ротации в первых звеньях пищевой цепочки – на смену неопытным и малообеспеченным трейдерам приходят снова неопытные и малообеспеченные. Если мы говорим, что 90% трейдеров проигрывает, то это значит, что состав участников в короткое время обновляется на 90%. Во-вторых, «революционные» методики получают распространение и проникают в массовое сознание очень медленно, и работают до тех пор, пока число их апологетов не достигнет критического значения.

конец отступления

Принцип выживания на бирже. Музыкальные стулья

Все знают игру «музыкальные стулья». Стульев на один меньше, чем участников игры, и пока звучит музыка все бегают вокруг стульев, а как только музыка внезапно замолкает, участники должны быстро сесть на пустые стулья. Кому стула не хватило, тот выбывает из игры.

В этом, собственно, и состоит суть выживания в биржевой игре – нельзя остаться без стула; нельзя оказаться ни последним покупателем, ни последним продавцом.

Теперь смотрите, как интересно:

боязнь оказаться без стула и, следовательно, боязнь быть последним, кто попытается найти себе пустой стул, приводит к тому, что играющие пытаются быть первыми, кто займет пустой стул,

поэтому они допускают множественные «фальстарты» – прыгают на стулья, когда музыка еще не прекратила играть, а им только кажется, что должна вот-вот прекратить.

В конкурсах «музыкальные стулья» на свадьбах или в детских лагерях отдыха, такие фальстарты обычно не наказываются; под общий хохот участников поднимают со стульев, и музыка продолжает играть. Попутно заметим, что участник, у которого у первого сдают нервы, заставляет других участников, повинувшись стадному инстинкту, следовать его примеру и также допустить фальстарт, от чего всем становится еще веселее.

На рынках, заметьте, происходит абсолютно то же самое, и точно так же, сдавшие нервы одних игроков вызывают волну паники, приводящей к массовому фальстарту. Только вот за фальстартом на рынке непременно следует наказание в виде лишения части средств или всего депозита. Но об этом позже.

Точно так же, боязнь оказаться последним покупателем или продавцом приводит к стремлению быть первым покупателем или продавцом - успеть обзавестись или избавиться от актива раньше других.

Это желание быть первым, вкупе и в связи с боязнью оказаться последним и приводит, в конце концов, к наличию какой-никакой ликвидности на рынке, поскольку всегда есть кто-то, кто хочет купить (желая быть первым, например, на начале роста после коррекции аптренда) и кто хочет в то же время продать (желая быть первым на откате, предвкушая дальнейшее падение в виде зарождения даунтренда). Поэтому же содержимое в стакане на спокойном, стоячем рынке выглядит как песочные часы – незначительные объемы по текущей цене и увеличивающиеся объемы в обе стороны от нее.

А вот вам первый рецепт того, как перестать быть частью рыбьей стаи, и объяснение того, почему это жизненно важно.

Рецепты бесприигрышной НЕторговли от автора

РЕЦЕПТ 1

Итак, с сегодняшнего дня вы перестаете встречать в развивающееся движение, какой бы соблазн ни существовал.

Да, вы, возможно, пропустите сделку своей мечты, и инструмент улетит на сотню-другую тиков в предполагаемом направлении. Зато, вы навсегда будете застрахованы от риска оказаться последним покупателем/продавцом и первым звеном пищевой цепочки. Ибо, если вы оказались последним покупателем/продавцом (а шансы на это очень велики, так как ни супер скоростным Интернетом, ни отменной реакцией вкупе с решительностью вы не обладаете, не говоря уж о том, что вы не платите по 10 тысяч долларов в месяц за размещение своего торгового сервера как можно ближе к серверу биржи, когда роль играют доли миллисекунд, необходимые для того, чтобы сигнал первым дошел до биржевого сервера), то справиться со страхом и болью по поводу растущих убытков гораздо сложнее, чем с печалью по поводу неполученной прибыли. Со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Самое интересное, что я знаю, что раньше вы делали еще более плохую вещь (потому, что это делал и я тоже). Вы не просто прыгали на уходящий поезд, но и ждали, когда движение чуть-чуть замедлится. Ведь так некомфортно что-то предпринимать, когда все «летает»! Вы были подобны оленю, застигнутому врасплох осветившей его посреди шоссе машиной и не знающему, что ему делать, куда бежать. А вот когда все успокоилось, и вы поняли, что прошел импульс роста, вот тут-то вы, «сориентировавшись», жмете «бай». И жмете аккуратно на конце импульса, за что вам говорят огромное спасибо те, кто оказались по своей нерасторопности последними покупателями в ходе роста, и готовы продать случайно подвернувшемуся лоху.

Но если уж у вас руки очень сильно чешутся, и никакие уговоры вас не останавливают, то, по крайней мере, не ждите, пока все успокоится – жмите свой «бай», как только заметили начало роста. Так у вас останутся хоть какие-то шансы не стать последним покупателем.

Три общих и пять частных вопросов перед сделкой

Давайте я сделаю здесь одну оговорку. На самом деле, нет прямого запрета ни на один из вышеназванных способов входа в позицию. Есть запрет на необдуманные действия, без учета контекста, в котором происходит и импульсный рост/падение, и откат, и пробой.

К примеру, вам очень захотелось прыгнуть на уходящий поезд, то есть, открыть длинную/короткую позицию на активно развивающемся ценовом движении. Не скрою, мне самому это очень часто хочется делать. Но прежде чем войти в такую позицию, вам бы неплохо оценить несколько обстоятельств:

1) Самое главное – где вы будете выходить из позиции с убытком, в случае, если вы действительно оказались последним покупателем/продавцом (против чего я вас уже неоднократно предостерегал)?

И если вы правильно оценили вероятную точку невозврата (уровень [или зону], ниже/выше которой цена с большой вероятностью не уйдет), то вам теперь стоит обратить внимание на то, что размер вашей позиции, скорее всего, нужно сделать меньше по сравнению с размером вашей обычной позиции, ибо импульс, наверняка, увел цену далеко от той самой точки невозврата, а значит потери, в случае провала сценария дальнейшего движения в сторону импульса, будут значительные, и могут не вписаться в требования мани-менеджмента.

2) А куда потенциально может долететь импульс? Стоит ли овчинка выделки? Может, вы уже находитесь в непосредственной близости к уровню, где, как раз, неплохо бы открыть противоположную позицию, ибо этот импульс может восприниматься рынком как коррекция другого, противоположного движения, и как прекрасная возможность (с учетом и контекста, и RR соотношения, и, даже, фундаментального анализа, как бы нелепо это ни звучало) открыть позицию в сторону старшего тренда.

3) Пусть у движения есть потенциал, но соблюдается ли правило прибыльных игр, когда потери должны в среднем быть меньше выигрышей? Вспомните про то, что есть только один способ обыграть казино – изменить математическое ожидание в свою пользу.

А еще вспомните начало книги, где я говорил, что биржевая игра это наблюдение за наблюдающим. Поэтому задайте себе еще несколько вопросов:

1) А видят ли другие игроки то же самое, что и я? Ответ – безусловно.

2) А понимают ли они, что мы все видим одно и то же, включая уровни ограничения убытков и потенциальные цели? Ответ – большинство понимает.

3) А не захотят ли они, учитывая возможную большую конкуренцию за выход из позиции вблизи потенциальных целей, схитрить и выйти пораньше, дабы получить гарантированную прибыль, пусть и чуть чуть меньшего размера? Ответ – безусловно

4) А понимают ли они, что я понимаю, что они могут так «некрасиво» поступить, и что я захочу их перехитрить, зафиксировав прибыль еще раньше? Ответ – понимают.

5) А если они это понимают, то нет ли вероятности фиксации прибыли с их стороны на еще более низких/высоких уровнях? Ответ – есть (именно поэтому, кстати, развороты происходят часто не там, где мы их ожидаем, а касание ценой всем очевидного уровня, должно вызывать в нас подозрения)

Суммируем ответы с первого по пятый и пересматриваем торговый план в сторону уменьшения крайней точки входа в позицию методом покупки/продажи на импульсе, ибо потенциальная цель оказывается гораздо ниже/выше, чем можно было себе представить.

И ответы на все эти вопросы вы должны иметь еще до того, как встрянете в импульс и, даже, до того, как импульс начал развиваться. То есть, когда его еще вообще нет. Ваши рассуждения должны быть примерно такими:

«Если на таком то участке графика начнется рост/падение цены в виде импульса, то где будет та самая крайняя точка моего входа в лонг/шорт, с учетом ответов на все поставленные выше вопросы? И какой будет размер моей позиции, с учетом уровня ограничения убытков и минимально возможной потенциальной прибыли?»

Точно такие же рассуждения необходимо проводить при любом другом способе входа в сделку – будь то вход на пробитии экстремума или на откате.

Но это все было сказано, как я сказал, в виде оговорки. О конкретных точках входа и выхода еще слишком рано говорить, так как мы еще не обсуждали ни одно из ключевых понятий трейдинга: уровень/зона поддержки/сопротивления, тренд, перекупленность/перепроданность

Нерыночные и неспекулятивные силы

Немного о торгующих роботах - Крах ликвидности - Даже если вы – дисциплинированный трейдер

Если с наличием крупного игрока можно как-то смириться и подстроиться к нему, и, даже, зная алгоритм его действий, попытаться заработать на его предполагаемых действиях, то такие события как вербальные и реальные валютные интервенции со стороны центральных банков разных стран, хеджирование валютных рисков со стороны международного бизнеса, не спекулятивные обменные операции для коммерческих нужд, ни предвосхитить, ни использовать себе во благо нельзя. Не говоря уже о форс-мажорных обстоятельствах, заставляющих участников рынка, минуя всякую логику и расчет, совершать действия в состоянии аффекта и двигать цены на непредсказуемые глубины или высоты.

Именно поэтому я предпочитаю иметь дело с высокоспекулятивными инструментами в периоды их максимальной ликвидности, с минимальной возможностью столкнуться с такими вот нерыночными факторами. Хотя, надо сказать, что осваиваемая здесь нами методика рыночного анализа является наиболее универсальной, и может быть применима к абсолютно всем рынкам без исключения.

И даже больше того. В разделе «Тренд» будущей книги я собираюсь вам приготовить один сюрприз. Но не спешите туда заглядывать, если вы, читая эту книгу, уже стали обладателем второй. Пока вы этот сюрприз не сможете оценить по достоинству.

Мне странно иногда слышать, как какой-нибудь трейдер рассказывает, что он разработал торговую систему, или индикатор, или подобрал набор параметров существующих индикаторов, которая/которые очень хорошо работают на таких-то и таких-то инструментах или на таких-то валютных парах по сравнению с другими, на которых они работают не очень хорошо, или, даже, совсем не работают. Можно с уверенностью сказать, что этот трейдер осуществил подгонку системы или параметров под исторические данные или же, протестировав их на реальной торговле на слишком коротком временном интервале, просто не успел убедиться в неработоспособности своей системы. По проблеме оптимизации торговых систем было написано немало хороших статей и книг. Поищите их в Интернете и приобщите сделанные в них выводы к настоящему материалу.

Несмотря на огромную спекулятивную составляющую в международных валютных операциях, они, как раз, подвержены вышеназванным рискам, исходящим от нерыночных сил. Поэтому, даже при наличии исключительной ликвидности, скажем, на паре EUR/USD, я стараюсь избегать торговли этим инструментом в пользу, например, фьючерса на какой-нибудь фондовый индекс. Однако я никогда не скажу, что моя система работает на индексах, но не работает на ФОРЕКСе.

Потому что суть спекуляций везде одинакова.

Немного о торгующих роботах

В этом разделе уместно упомянуть растущее влияние на рыночную ситуацию торгующих роботов и, в частности, роботов высокочастотников (HFT). Их можно отнести одновременно к рыночным силам, в том смысле, что это такие же покупатели или продавцы, что и трейдеры-дискреционщики, и к нерыночным силам, в том смысле, что зачастую своими действиями они оказывают на рыночную динамику такое же влияние, что и непредсказуемые действия вышеназванных нерыночных сил. Такие роботы своими коллективными действиями регулярно вызывают на рынке так называемый крах ликвидности, который приводит к ничем не объяснимым, с логической точки зрения (в том числе, и с точки зрения уже обозначенной расстановки сил), иногда катастрофическим изменениям котировок.

Крах ликвидности

Вообще говоря, исчезновение ликвидности это одна из самых больших неприятностей, с которой приходится сталкиваться трейдерам. Взять, к примеру, из недавних событий, решение Национального Банка Швейцарии от 15.01.2015 об отмене привязки курса франка к курсу евро.

Цитирую выдержку из статьи с одного из интернет ресурсов: «Вчерашнее решение Национального банка Швейцарии отменить потолок для курса франка, спровоцировавшее его скачок почти на 30%, привело к огромным потерям трейдеров и поставило некоторые компании, предлагающие брокерские услуги на валютном рынке, на грань выживания. Несколько крупных валютных брокеров объявили, что их капитал был уничтожен в результате потерь клиентов, оказавшихся столь масштабными, что они были перенесены на брокера. Три компании, включая одну из компаний финансового бренда «Альпари», уже заявили о прекращении работы».

А так, например, выглядел один из кросс-курсов – GBP/CHF - после исторического решения швейцарского национального банка. Падение фунта к франку за короткий промежуток времени составило 40%



Рис. 29 Падение фунта стерлингов к швейцарскому франку после решения ЦБ Швейцарии от 15.01.2015

Давайте представим себе масштаб катастрофы. Если вы торгуете с плечом 100:1, то изменение курса на 1% уничтожает ваш депозит полностью. В той ситуации, 15 января 2015 года, если вы находились в позиции на ослабление швейцарского франка, вы потеряли бы весь свой капитал за первые несколько секунд.

Даже если вы – дисциплинированный трейдер

Пусть вы являетесь дисциплинированным трейдером и не злоупотребляете плечами для торговли. Например, пользуетесь плечом 10:1 и, к тому же, соблюдаете мани-менеджмент, устанавливая стоп-лосс ордера так, чтобы не потерять более 2% депозита за один трейд.

15 января 2015 года вы бы потеряли свой депозит после изменения курса на 10% в течение пары минут даже при наличии ордера стоп-лосс, потому что ваш брокер не смог бы исполнить этот ордер. В тот момент все трейдеры скопились на одной стороне, и контрагента на сделки найти было невозможно.

Самое печальное, что даже если вы в тот момент находились в лонгах по франку, то изменение курса на 30% с плечом 100:1 дало вам увеличение депозита в 30 раз лишь на бумаге, если вы оказались клиентом одного из обанкротившихся брокеров. Свою прибыль вы не увидите никогда, как и своего депозита. Лишь немногие брокеры, включая N, страхуют средства своих клиентов на определенную сумму. Большинство же дилеров внебиржевого рынка держат деньги клиентов на своем агрегированном счету, поэтому любые проблемы такого брокера это проблемы его клиентов. Это опять к слову о том, что с серьезными деньгами (хотя бы для вас) нужно от ДЦ уходить к биржевому брокеру с репутацией.

Надо отметить, что как бы мы не пытались уйти от инструментов, подверженных описанным выше нерыночным рискам в сторону высоко спекулятивных инструментов,

такие события как решение швейцарского банка, оказывают влияние буквально на все рынки.

Так, например, выглядел в этот момент фьючерс на индекс DAX. И хотя, его падение было менее драматичным, но все равно достигло порядка 3% за короткое время, и заставило бы вас, как минимум, поволноваться.



Рис. 30 Краткосрочное падение индекса DAX после решения ЦБ Швейцарии от 15.01.2015

А, в зависимости от используемого вами плеча, вы могли и зафиксировать убыток. Конечно же, не столь существенный, как в случае с упомянутым кросс-курсом.

К слову сказать, крахи ликвидности вовсе не обязаны быть всегда такими драматичными, как описанные выше. На самом деле, ценовые графики насквозь пронизаны мини и микро крахами. Наиболее часто встречающийся пример такого мини краха – прорыв уровня. Ведь что происходит во время прорыва? Во-первых, открываются позиции рыночными ордерами в сторону пробоя, во-вторых, срабатывают стоп ордера над/под уровнями, которые публика считает значимыми, как для открытия позиций, так и для ограничения убытков по открытым ранее позициям противоположного направления. В общем случае, трейдер, находящийся в здравом уме, не станет в момент прорыва уровня открывать позицию против такого прорыва (мы сейчас не рассматриваем крупного игрока, который только и ждет, когда публика пойдет на штурм уровня). В результате, возникающий при прорыве спрос/предложение не встречает адекватного предложения/спроса, что и представляет собой крах ликвидности, приводящий к резкому изменению цены.

Тема отсутствия ликвидности плавно переводит нас к вопросу разнообразия объемного состава импульса.

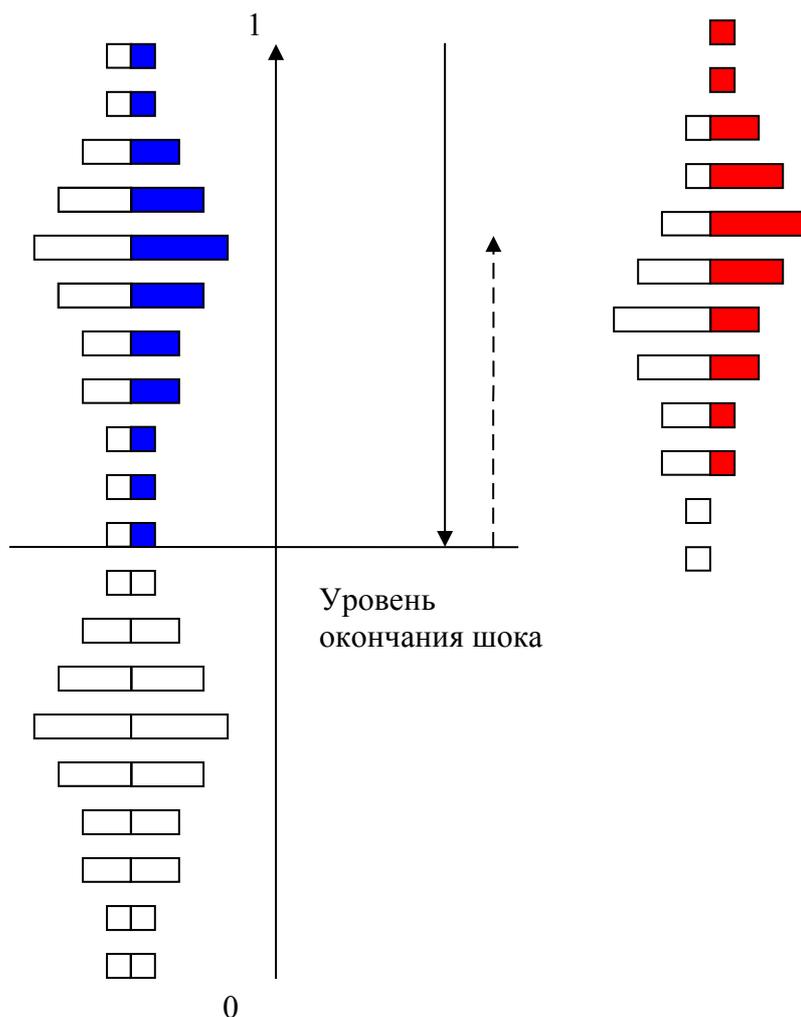


Рис.32 Вариация на тему объемного состава импульса. Рост произошел в два этапа (левая часть рисунка). Правая часть рисунка – драйвер падения в виде разбалансированных ордеров на продажу и покупку (на покупку их, собственно, нет). Пунктирная стрелка – вероятный дальнейший сценарий.

Только цена

Теханализ умер, да здравствует теханализ! - «Тайм-фреймы» в топку - Свечной анализ в топку - «Н&S» в топку - Ценовые экстремумы

Я написал аж отдельную главу под названием «Только цена», чтобы показать, что не существует никакого другого универсального способа описать рынок, кроме как через цену в чистом виде. В первой части книги я уже начинал разговор о том, что графические объекты и индикаторы не могут обладать прогностической ценностью, ввиду их большого разнообразия и ввиду отсутствия универсальных требований к их построению. Здесь я хочу развить и закончить эту тему. Многим известен внешне очень похожий подход к анализу рынка под названием «price action» (РА), или «поведение цены».

Однако этот подход имеет в себе набор инструментов, полностью заимствованных из технического анализа, таких как волновой анализ, свечной анализ и т.п. С чем мне придется не согласиться.

“H&S” в точку

Возьмем, к примеру, широко известную фигуру ТА “H&S” (голова&плечи). Изобразим ее на рисунке 34.

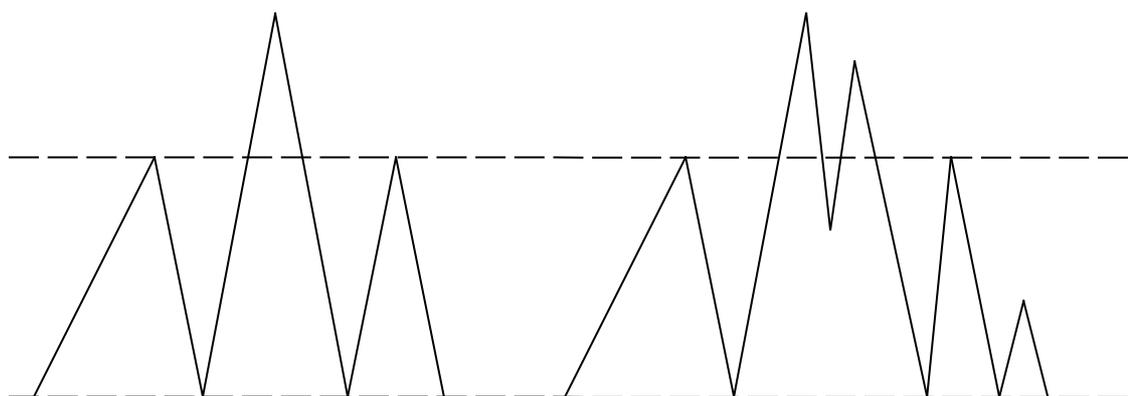


Рис. 34 Две похожие, но абсолютно разные фигуры ТА голова-плечи.

Вы можете сказать, в чем отличие левой фигуры от правой? Думаю, что пока нет.

У них, вроде бы, одинаковые линии шеи и линии плеч, и классический ТА скажет вам, что это разворотная фигура и надо продавать инструмент с первой целью в районе отложенного от линии шеи отрезка размером с правое плечо.

Но это принципиально разные фигуры, хотя, честно говоря, по ним, без контекста, не видя всего графика, ничего определенного сказать нельзя.

Отличаются же они, даже в отсутствии контекста, как по глубине возможного прорыва линии шеи, так и по последствиям разворота, в случае неудавшегося прорыва. Почему и как – я рассказываю во второй книге.

А чем отличаются две фигуры голова-плечи на рисунке 34-а?

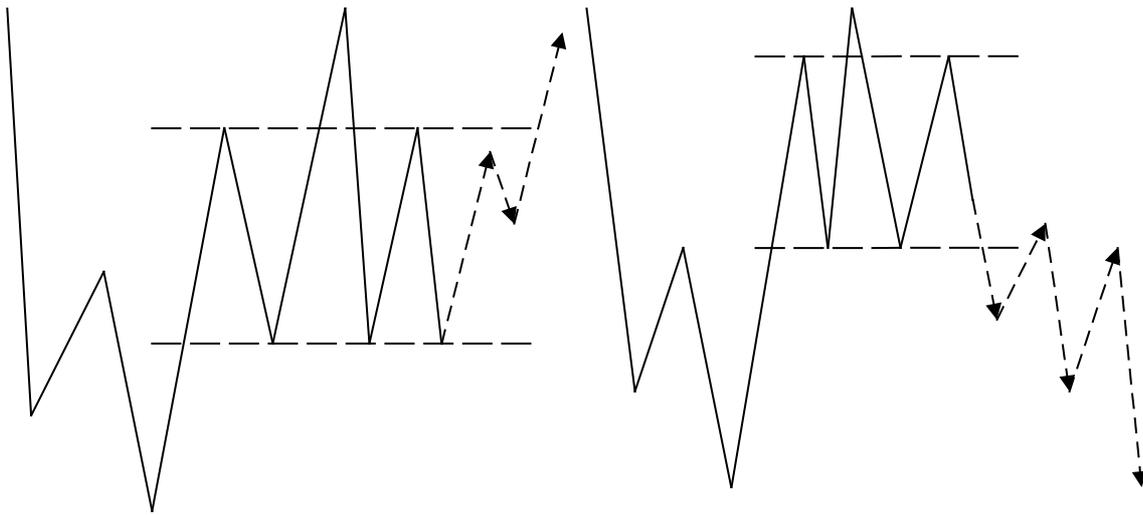


Рис. 34-а Две такие похожие и такие разные фигуры ТА Н&S

У левой фигуры нет никаких шансов стать разворотной, как говорит нам ТА. У правой фигуры, наоборот, есть все шансы развернуть импульс.

Я сейчас не буду давать пояснения, почему сценарии такие разные. Мы еще вернемся к этой теме после обсуждения основных понятий трейдинга – поддержка/сопротивление, тренд, перекупленность/перепроданность.

Здесь просто хотелось показать, что есть ТА классический, то есть, шаблонный, и есть ТА осмысленный, в котором за основу берутся не следствия психологии трейдеров, находящей отражение в паттернах, применяемых не обдуманно, а сама их психология, что, повторяюсь, позволяет мне отказаться от термина «технический анализ» в пользу «спекулятивной бихевиористики», или, если хотите, «спекулятивно-бихевиористического технического анализа».

Ценовые экстремумы

Ранее я говорил о том, что нас интересует некий, объединяющий всех трейдеров элемент, на который можно было бы опираться в ценовых прогнозах, без боязни, что он будет кем-нибудь интерпретирован иначе, чем нами. И такой элемент есть. И он - уникальный.

Вспомним, что суть спекуляции – купить дешево, а продать дорого. Другой вариант заработать – продать без покрытия дорого, а выкупить потом дешево.

Но понятия «дорого» и «дешево» в биржевых играх всегда относительны. Мы сейчас не берем, например, фундаментальную стоимость акции, которая привела бы нас к абсолютным понятиям «дорого» и «дешево» и позволила бы нам решить, недооценена или переоценена компания и ее акции. Если вы помните, мы сразу исключили фундаментальный анализ из наших рассуждений.

Говоря «дорого» или «дешево», мы, трейдеры, сравниваем цену инструмента с его исторической ценой, и, в первую очередь, с максимальным и минимальным значением цены за весь период наблюдений. Исторические максимумы и минимумы служат для

нас ориентирами при принятии решения о купле или продаже инструмента. Если цена находится ближе к максимуму, то мы считаем, что инструмент стоит дорого, а если ближе к минимуму – то дешево. Все ценовое пространство размечено для нас такими ориентирами, представленными глобальными и локальными экстремумами, приобретающими для нас то же значение, что и исторические экстремумы. Не имея реперных точек, ориентироваться в таком пространстве было бы невозможно.

Экстремумы цены это единственная формация на рынке, не подвергающаяся математической обработке, не допускающая двух разных толкований и являющаяся универсальным и объективным критерием при принятии спекулятивных решений. Наибольшую значимость при проведении рыночного анализа ценовые экстремумы приобретают именно благодаря своей объективности и универсальности.

Я с большой неохотой признаю, в этой связи, некоторую значимость ряда графических объектов на основе экстремумов, таких как: каналы, трендовые линии, сетка Фибоначчи, а также одного из самых распространенных определений тренда (как повышающихся или понижающихся экстремумов). С неохотой, потому, что они не имеют физического смысла, а признаю, потому, что они, по крайней мере, объективны, как и их основа.

Тайны прибыльного трейдинга, секреты мастерства на финансовых рынках, анатомия биржевой игры, секретные стратегии биржевых спекуляций...

Поддержки/сопротивления – Поддержка, например - Перетягивание каната - Физика полупроводников на ценовых просторах - Реальные графики в свете теории - Уровни поддержки/сопротивления без уровней поддержки/сопротивления - Из жизни снежных лавин - Обстоятельства зарождения запорных слоев - Пристраиваем импульсологию - Консенсусная зона

Я открываю новую главу, где в качестве названия поместил все те пафосные заголовки, которыми привлекают читателей из трейдерской среды, и которые мне, поэтому, претило использовать в качестве названия для своей книги. А здесь я могу оторваться по полной программе 😊.

И вот тут я резко, без предварительных ласк, перехожу к сути и конечной цели всей книги – переосмыслить и/или уточнить базовые понятия трейдинга, от которых можно отталкиваться при создании торговых техник и торговых стратегий. А начнем мы с уровней.

Поддержки/сопротивления

Давайте сразу определимся – мы хотим дать логичное и, поэтому, правильное определение такому ключевому понятию трейдинга как поддержка/сопротивление, или попытаться понять, где цена может развернуться, и не просто развернуться, а уйти в другую сторону, если и не безвозвратно, то далеко и надолго? Ведь это две разные

задачи, как вы понимаете, ибо цена не всегда разворачивается на поддержке/сопротивлении.

Вообще то, и то и другое, но я уверен, вас, как и меня, больше интересует вторая задача.

Я часто слышу (и от уважаемых трейдеров тоже, к сожалению) определение уровня, как место, у которого цена поменяла направление. Другими словами, любой, появившийся на графике экстремум, ассоциируется с уровнем, имеющим прогностическую ценность.

Боюсь, что такое определение охватывает лишь частный случай. Когда я чуть раньше пел дифирамбы экстремумам, я не утверждал, что они и являются тем, что мы ищем на графиках в качестве поддержки или сопротивления. Напротив, я подчеркивал и доказывал, что основные события происходят, в общем случае, не на самих экстремумах, а на областях вокруг них. Но, в частном случае, экстремум может действительно приходиться на реальную поддержку/сопротивление, и мы такой случай тоже рассмотрим.

Более того, некоторые экстремумы (как я рассказываю во второй книге) вместо того, чтобы выполнять роль поддержки/сопротивления, будут проявлять себя с точностью до наоборот – они начинают притягивать цену.

Я так и классифицирую уровни – отталкивающие и притягивающие. И зависит это от того (сделаю намек), сидит ли на них публика в убытках или прибылях.

Реальные графики в свете теории

Я полагаю, читателям не терпится увидеть реальные графики с комментариями по поводу уровней поддержки/сопротивления.

Иду навстречу пожеланиям трудящихся на поприще спекуляций масс.



Рис. 42 График французского индекса CAC 40

В качестве иллюстрации процессов зарождения уровней/зон поддержки и сопротивления я взял фондовый индекс CAC 40, которым никогда в жизни не торговал, чтобы показать универсальность анализа вне зависимости от инструмента и предпочтений трейдера. Для этой же цели я выбрал наугад период для анализа – им оказался интервал с конца апреля по начало июня 2015 года.

...

Давайте еще раз покажем, как у вас может возникать иллюзия прогностической ценности трендовых линий, и как эту иллюзию легко рассеять.

Для этого построим для сравнения трендовые линии для двух разных случаев, как на рисунке 47.

Пока я пишу эти строки, я наблюдаю параллельно за индексом DAX, и тут же получаю два примера, иллюстрирующих выше сказанное.

На этом я заканчиваю первую книгу диалогии, и вам может показаться, что я это делаю слишком резко. Но, как я уже писал, ее можно было бы закончить даже еще

раньше, так как все остальное, включая стратегии и тактики торговли, является логичным следствием всего сказанного. Вы уже, по-моему, должны были бы получить отправную точку для построения прибыльных торговых систем.

В частности, мне показалось, что совсем не обязательно говорить о том, что цена во время торгов, как маневровый тепловоз, путешествует между зонами поддержек и сопротивлений, периодически превращаясь в локомотив, уходящий в дальние рейсы, снова прибывая на сортировочную станцию в конце рейса – мне это показалось очевидным. И ваши торговые стратегии могут основываться как на первом, так и на втором характере ценовых движений.

Что вас ждет в новой книге

Но именно потому, что рынок и жизнь «логичны, но не вполне», а, может быть, их логика не слишком линейна, я начинаю работу над новой книгой, в которой я продолжу размышлять над бихевиористической природой рынков и буду, среди прочего:

1. Исследовать понятие «тренд» (я дам ему мое собственное определение и метод его идентификации, ведь последнее принципиально важно для самой, наверно, популярной торговой идеологии - торговли по тренду).
2. Рассуждать о «перекупленности/перепроданности» и отказываться от этой терминологии применительно к инструментам торговли (я введу новое понятие, точнее отражающее суть того, что, видимо, имеют в виду те, кто пользуется такими понятиями – как предпосылками разворотов).
3. Подробно и конкретно (в применении к конкретным ценовым графикам) говорить об управлении рисками в торговле – что является, собственно говоря, сутью нашего с вами бизнеса. Управлять рисками означает, прежде всего, принимать вероятностный характер ценовых движений и уметь оценивать вероятности благоприятных и неблагоприятных исходов. Именно от этого умения зависит математическое ожидание наших торговых систем.
4. Изучать известные и малоизвестные ценовые паттерны с бихевиористической точки зрения.
5. Приводить примеры конкретных сделок своей торговли и стоящих за ними рассуждений.

Все это займет, конечно же, много времени, и новая книга вряд ли увидит свет ранее, чем через год или, даже, два. Поэтому, я готов проводить индивидуальное обучение и консультирование.

Все права защищены. Никакая часть электронной версии этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, для частного и публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав.