

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

КАК ТРЕЙДЕРЫ ПРЕДУГАДЫВАЮТ НАПРАВЛЕНИЕ ДВИЖЕНИЯ РЫНКА

В этой части книги вы познакомитесь с несколькими трейдерами, которые входят на рынок или выходят из него на основании сигналов различных индикаторов. У каждого из этих трейдеров есть метод, который служит ему. И вы, в конце концов, отыщите метод, который будет служить вам.

Одно дело — читать об индикаторах рынка в книгах и другое дело — использовать индикаторы в реальной жизни. В традиционных книжках о том, «как делать то-то и то-то», все работает отлично, и все, кто пользуется изложенными в книжках советами, делают, надо полагать, хорошие деньги. Но в настоящей жизни советы могут оказаться ложными. Иногда индикаторы не действуют так, как вы думали, или действуют, но вы не заключаете сделки. Как известно большинству трейдеров, когда на кону реальные деньги, играть гораздо труднее.

Мой следующий гость — Фред Хики, о котором вы прочли на первой странице части первой. Хики — член Круглого стола *Barron's* и редактор пользующегося уважением бюллетеня; он гордится тем, что работает на рынке, идя против течения, хотя временами чувствует себя волком-одиночкой.

ГЛАВА 5

Фред Хики – трейдер, действующий вопреки тенденции рынка

Любимые индикаторы Хики

1. Индекс Investors Intelligence.
2. Соотношение опционов пут и колл на Чикагской опционной бирже.
3. Уровни наличности у инвестиционных фондов.

НЕ СРАЖАЙТЕСЬ С ФРС?

За три месяца до крупного обвала, случившегося в сентябре 2008 г. (индекс Доу Джонса упал тогда ниже 6500 пунктов), Фред Хики дал своевременное предупреждение подписчикам своего бюллетеня.

Несколькими годами ранее Хики посетовал в своем бюллетене на то, что экономическая обстановка начала ухудшаться. Однако в 2007 г. Хики не мог проигнорировать то, что происходило на рынке: «Крах Bear Stearns, рост объемов непроданного жилья до 18-летнего максимума, снижение цен. Ипотечные брокеры по всей стране отпускали в неоплачиваемый отпуск десятки тысячи сотрудников. В экономике происходил обвал, но никто не обращал на это внимания».

В дополнение ко всему начали «детонировать» деривативы, оружие массового поражения в финансах. «Кредитные рынки впадали в ступор», — описывает Хики и перечисляет данные экономической статистики, которые указывали на вероятность краха.

Хики считает: людей сбивала с толку уверенность в том, что восемь членов Совета ФРС обладают всемогуществом: «Когда ФРС понизил ставку, рынок торжествовал. Люди впали в эйфорию, думая, что снижение ставки спасет их».

Финансовые комментаторы на телевидении призывали к дальнейшему понижению ставки, вспоминает Хики: «Эти люди думали, что фон-

довый рынок будет защищен. Они полагали, что, пока ФРС на месте, фондовый рынок будет расти».

Когда ФРС преподнес рынку сюрприз, снова понизив ставки, те же самые комментаторы назвали это чудом, даром небес, а ФРС — самым великим центральным банком на земле. «Один из комментаторов телеканала CNBC призывал людей инвестировать в “четыре всадников”, в том числе в Google, при цене более 700 долл. за 1 акцию. Если вы пишете “ПОКУПАЙТЕ АКЦИИ GOOGLE” на костяшках пальцев рук, появляется некоторое ощущение того, что у вас неприятности», — ехидно пишет Хики.

По его словам, многие профессионалы зависят от отдельных инвесторов, деньги которых и обеспечивают рост рынка: «Некоторые ужимки придуманы как раз для того, чтобы заманивать на рынок еще больших простаков с новыми деньгами и короткой памятью».

Тем временем, после того как ФРС снизил ставки, цены акций Google выросли еще больше, хотя и не достигли своих июльских значений. «Эти значения не были достигнуты потому, что интернет-трафик начал замедляться, — утверждает Хики. — А самыми крупными рекламодателями были обреченные на крах ипотечные компании. И все же телевидение призывало людей покупать переоцененные акции высокотехнологичных компаний, даже после того, как фундаментальные показатели резко развернулись».

Хики не большой поклонник ФРС, которая, по его мнению, действовала безответственно. «В ФРС работают, по большей части, экономисты, получившие образование в университетах “Лиги плюща”, но они никогда не направляли ФРС в нужную сторону, — уверен Хики. — Председатель ФРС Гринспен сказал, что выявить “пузыри” невозможно, однако не мне одному, а многим людям было очевидно, что на рынке недвижимости надулся огромный “пузырь”. Но экономисты сказали: не волнуйтесь, потому что ФРС снизила ставки с 6 до 1%. Однако, в конце концов, это уже не имело значения».

Хики считает, что руководство ФРС продолжает совершать ошибки, потому что слишком полагается на свои экономические модели, которые, кажется, никогда не дают правильных ответов. «На лицо конфликт здравого смысла и экономического моделирования, — уверен Хики. — Почему они не могли заметить “пузыри”, которые лопались по всей стране? А тем временем ФРС, все сильнее снижая ставки, закачивала на рынок ликвидность».

Хики заметил много сходств между событиями 2007 г. и тем, что происходило в 2000 г.: «Предания рынка запрещают бороться с ФРС, но я знал, что настало время такого столкновения. Это подсказала мне история. ФРС не была всемогущей в 1930 г., не всемогущей она оказа-

лась в 2000 и 2007 гг. По-моему, очень важно понимать прошлое. Все закономерности действительно повторяются, но не всегда таким же в точности образом. Они всегда проявляются чуть иначе».

Как и в прошлом, люди думали, что, вступив в конфликт с ФРС, Хики сошел с ума. «Дело не сводилось к тому, что самые буйно помешанные называли мне по телефону и распевали песни, — вспоминает Хики. — Вполне вменяемые люди тоже звонили мне и говорили: «ФРС никогда не допустит падения фондового рынка, потому что последствия краха будут ужасающими. Акциям суждено расти и дальше. ФРС слишком всемогуща. Сопrotивляться бесполезно»».

МАНИЯ «ПУЗЫРЕЙ»

Больше всего Хики поражало то, что люди с легкостью пренебрегали фактами вроде данных о том, что прибыль компаний оказывалась ниже расчетной. То же пренебрежение фактами служило и явным индикатором настроений участников рынка: «Все доказательства были у них под самым носом, а люди игнорировали их, потому что другие покупали, и ожидалось, что люди продолжат покупать. Это было теорией еще более глупого участника рынка».

В 2007 г., когда фондовый рынок достиг нового максимума — 14 000 пунктов, Хики предупредил людей: если рынок недвижимости рухнет, не поздоровится и акциям. «И все-таки, — с удивлением пишет Хики, — фондовый рынок продолжал расти». Волатильность была все рекорды, что было еще одним сигналом о том, что рынок перегрет.

Тем временем экономика продолжала слабеть. «Самые разные индикаторы говорили мне о том, что экономика разворачивается, — указывает Хики. — Компании FedEx, Lowe's и Target сообщали о сокращении своих отгрузок и перевозок. Я уже знал, что происходит сжатие кредитного рынка, так что денег для кредитования не было. Безумная эйфория просто не могла продолжаться».

Хики испытывал огромное давление, толкавшее его в ту же сторону, в какую шли все. Когда он сказал Круглому столу *Barron's*, что, по его мнению, люди, обремененные ипотечными кредитами, возможно, находятся в трудном положении, один известный член Круглого стола рявкнул: «Чушь!».

«Это было очень тяжелое время», — вспоминает Хики. С его оценкой состояния экономики согласились лишь двое членов Круглого стола.

Хики также называли обеспокоенные управляющие инвестиционными фондами, на которых оказывали крайне сильное давление

клиенты, которые требовали продолжать скупку дорожавших акций. «Я оказал огромную поддержку нуждавшимся в ней», — ехидно замечает Хики.

На пике бычьего рынка управляющий одним из инвестиционных фондов побудил своих клиентов перевести 35% их позиций в наличные, что, по меркам инвестиционных фондов, является исключительно оборонительным шагом. Поскольку инвесторы обычно не любят перевода активов в деньги, этого управляющего наказали массивным выводом средств из фонда.

Неудивительно, что еще одним индикатором, отслеживаемым Хики, являются уровни наличности у инвестиционных фондов и хедж-фондов: «Когда уровни наличности у фондов снижаются (менее чем до 5%), наступает время для осторожности. А если эти уровни высоки, надо финансировать рост рынка».

Чтобы справиться со стрессом, Хики выключил компьютер, прекратил смотреть финансовые программы по телевидению и сосредоточил все свои силы на сохранении здравого рассудка. По его словам, умаленные захватили психиатрическую больницу.

К последнему кварталу 2007 г. у Хики появилось убеждение, что люди повторяют свои прежние ошибки: «В 2007 г. мы были столь же мертвецки пьяны, как и в 2000-м. Я все это уже проходил. Между восприятием рынка инвесторами и реальностью не было никакой корреляции».

Затем рынок рухнул. Крах начался в сентябре 2008 г.

«Это было счастливым сигналом, — утверждает Хики. — Никогда не знаешь, как далеко зайдет рынок. Этого не знает никто. Но мне рынок казался слишком опасным, а понять, когда рынок опасен, можно. И тут наступает момент для выхода с рынка. Это я могу сделать».

Оглядываясь в прошлое, Хики удивляется тому, как это безумие вообще могло случиться. «Этот хлам уже не поднять», — язвительно повторяет Хики заголовок одного из своих бюллетеней. Люди все еще считали, что не могут нести финансовые убытки, если ФРС на их стороне».

Хотя Хики точно предсказал крах 2008 г., в 1999 г. он выскочил из «технологического пузыря» чуть раньше обвала рынка: «Я никогда не буду сожалеть об этом решении. В поспешности нет ничего неправильного. Просто не хочешь безнадежно опоздать. На поезде хочется ехать до тех пор, пока в нем не слишком много пассажиров. А когда пассажиров слишком много, надо выходить. Если повезет, сойдешь вовремя, как это случилось со мной в 2008-м, но не в 2000 г.»

ПОЗИЦИЯ ИНВЕСТОРА, ИДУЩЕГО ПРОТИВ РЫНКА

Хики получает удовольствие от того, что наблюдает за поведением рынка из удаленного от Уолл-стрит Нью-Гемпшира. Хики уверен, что удаление от финансового центра позволяет ему видеть происходящее четче и яснее. Тем не менее он полагается на ряд индикаторов настроений, особенно на результаты опроса *Investors Intelligence*.

«Результаты этих опросов всегда тяготеют к крайней эйфории» перед тем, как рынок достигает максимумов или минимумов. «Когда максимум близок, данные *Investors Intelligence*, отражающие бычьи настроения, доходят до 60% и даже более высокого уровня. И наоборот, если на рынке больше медведей, 50—60%, рынок, возможно, близок к минимуму», — указывает он. Чтобы избежать ложных сигналов, Хики предлагает рассматривать данные *Investors Intelligence* за долгие периоды.

Хики признает, что идти против толпы эмоционально тяжело: «Вероятно, 365 дней в году я сомневаюсь в себе. Я всегда в сомнениях. Это помогает сохранять поддержку в лице людей, которым доверяешь, которые мыслят, как ты. В трудные времена это помогает».

Хики также считает, что рядовые люди обладают огромным преимуществом перед профессионалами: «Непрофессионалам гораздо легче занять позицию идущего против рынка, чем профессиональным управляющим. Не думаю, что многие это понимают».

КАК ПОЛУЧИТЬ ПРАВИЛЬНЫЙ СОВЕТ

«Откуда я получаю знания? — спрашивает Хики. — Смотря телевизор, обычно не учишься. Учишься, слушая людей, имеющих огромный опыт, читая *Barron's*, где пишут люди, которые правы».

Если получаешь совет от брокера или финансового управляющего, думает Хики, нужен опытный наставник вроде Лу Мангейма, биржевого брокера, которого в фильме «Уолл-стрит» сыграл Хэл Холбрук. После того как Бад Фокс, молодой и явно амбициозный брокер, сорвал очень большой куш на рынке, Лу отозвал Фокса в сторонку и сказал: «Мальчик, ты в списке. Наслаждайся, пока это продолжается, потому что это не навсегда».

«Существуют люди вроде Лу, — делится Хики. — Я знаю некоторых из них. Они не лучшие исполнители, потому что не продают тебе все, что попало. На первое место они ставят своих клиентов, а это значит, что они зарабатывают меньше других. Но они люди той породы, какую хочешь найти, а это нелегко».

Причем, говорит Хики, некоторые люди с Уолл-стрит не лучше торговцев подержанными автомобилями: «Они втюхивают тебе все, что пользуется спросом, все, что принесет им больше денег. Редко найдешь брокера, который рекомендует тебе выйти в деньги, пока все не утрясется. Но таких людей на рынке все меньше».

ПРИЗНАКИ ТОГО, ЧТО РЫНОК ДОСТИГ МИНИМУМА

Хотя Хики известен тем, что точно определяет максимумы, он также ищет признаки приближения минимумов: «Это образовательный процесс. Я читаю все, что могу найти. Огромный опыт. Я всегда учусь». Соединение точек, думает Хики, требует огромного и тяжелого труда: «Этим делом я занимаюсь ежедневно».

Чтобы преуспеть, надо работать против рынка, будь то медвежий или бычий тренд. После того как в 2008 г. рынок, наконец, рухнул, Хики ощутил царившие на Уолл-стрит апокалипсические настроения и купил акции нескольких высокотехнологичных компаний.

Когда рынок идет к минимуму, Хики проводит исследования: «Индикаторы настроений вроде Investors Intelligence становятся сверх бычьими, а это сигнал к тому, чтобы делать противоположное. Объем покупок опционов пут будет огромным. Уровни наличности в распоряжении инвестиционных фондов будут очень высокими, что еще сильнее разогреет рынок. В прошлом доходность составляла 6%, а коэффициент P / E будет выражаться однозначным числом».

Кроме того, язвит Хики, «фондовый рынок достигает дна тогда, когда этим рынком никто не интересуется, чтобы на нем ни происходило, и финансовые каналы на телевидении начинают вести передачи о гольфе для пожилых».

Фред Хики — редактор и издатель бюллетеня *The High-Tech Strategist*, который предлагает независимое и часто идущее вразрез с общепринятым видение фондового рынка, экономики и акций высокотехнологических акций за последние 23 года. С 2005 г. Фред является также членом знаменитого Круглого стола *Barron's*, сотрудник которого Алан Абельсон назвал Фреда «самым умным экспертом по акциями высокотехнологичных компаний», а издаваемый Фредом бюллетень — «бесценным». Недолго поработав аналитиком по продажам в одной из небольших бостонских брокерских фирм-бутиков, которая специализировалась на технологических компаниях, Фред

ушел оттуда и с 1992 г. посвящает все свое время своему бюллетеню, который издается в Нашуа, штат Нью-Гемпшир, где Фред и живет с женой Кэти и двумя детьми. Хотя иногда Фред соглашается дать интервью, он гордится тем, что отказывал в интервью телеканалу CNBC 16 лет подряд.

Уровни денежных средств инвестиционных фондов: что это такое?

Некоторые трейдеры, чтобы понять, какими объемами наличности располагают инвестиционные фонды, следят за их уровнями наличности. Позиция человека, действующего против господствующего на рынке тренда, такова: если все инвестиционные компании в совокупности располагают большими запасами наличности (т.е. эти запасы превышают 1%), рынок, возможно, близок к минимумам, поскольку фонды инвестируют очень осторожно. И наоборот, если все фонды в совокупности располагают небольшими запасами наличности (т.е. эти запасы меньше 5%), рынок, вероятно, достиг максимума, так как фонды инвестируют настолько бесстрашно. Как и в случае с другими контрарными индикаторами, идея поведения человека, действующего против господствующей на рынке тенденции, сводится к тому, чтобы делать противоположное тому, что делает толпа, в том числе и инвестиционные фонды.

Прежде всего, имейте в виду: данные публикуют ежемесячно, но с отставанием на месяц. Также иногда возникают сложные технические вопросы, которые могут исказить результаты. Таким образом, если вы следите за этими данными, помните, что вы ищете тренд, а не абсолютные значения. Уровни наличности в распоряжении инвестиционных фондов следует рассматривать как еще один элемент головоломки.

А если вас интересует, каковы запасы наличности у инвестиционных фондов, сколько денег вливают в рынок и куда эти деньги ежемесячно инвестируют, есть компания, которая предоставляет все эти статистические данные. Это Investment Company Institute.

Уровни наличности у инвестиционных фондов выражены в процентах. Зайдите на сайт Investment Company Institute (www.ici.org) и откройте рубрику Research and Statistics (Аналитика и статистика) (она расположена в левой части главной страницы сайта). Затем кликните значок Statistics (Статистика), расположенный чуть справа от центра страницы. Откройте рубрику Monthly Trends in Mutual Fund Investing (Месячные тренды при инвестировании во взаимные фонды). Чуть ниже открывшегося меню под заголовком Liquid Assets of Stock Mutual Funds (Ликвидные активы взаимных фондов акций) найдете интересующий вас показатель в процентах.

Как вы узнали из прочитанного, некоторые трейдеры считают эту информацию очень полезной в качестве индикатора настроений. Хотя информация действительно интересна, только вам решать, насколько она полезна.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Моя следующая гостья — Линда Рашке, профессиональный трейдер и «Волшебница» рынка. Как ветеран Уолл-стрит Рашке полагается на свой опыт, интуицию и графики, которые она согласилась обсудить подробнее в следующей главе.

ГЛАВА 6

Линда Рашке, специалист по техническому анализу

Любимые индикаторы Рашке

1. Investors Intelligence.
2. Отношение пут / колл на Чикагской бирже опционов.

ЗАБУДЬТЕ О ПРОГНОЗИРОВАНИИ

Хотя «Волшебница» рынка Линда Рашке использует немногие индикаторы и успешно определяет моменты, когда надо покупать (или продавать), она не верит в то, что кто-либо может предсказать, насколько далеко зайдет рынок: «Никто не знает, какие максимумы или минимумы могут быть достигнуты, потому что рынки имеют свойство заходить дальше, чем думаешь, как в своем росте, так и в падении».

Никто не может предсказать степень коррекции или роста, утверждает она: «В какой-то момент, чем дальше заходишь, не делая поправку в размере 10%, тем выше в конечном счете вероятность того, что поправку делать придется, но неизвестно, насколько велика она будет. Она может составить и 7, и 20%. Пытаться угадать, насколько сильной будет коррекция, — лишь терять время попусту».

Тем не менее Рашке использует индикаторы для определения своих действий: надо ли покупать, продавать или вообще уходить с рынка?

НАЧНЕМ С АЗОВ

Рашке подчеркивает: перед тем, как начинать эксперименты с индикаторами, следует понять основы технического анализа. Это означает необходимость изучения диаграмм, уровней поддержки и сопротивления, цен и объемов сделок. Рашке отсылает нас к работе Ричарда Уайкоффа, легендарного технического аналитика, изучавшего графики и объемы торгов: «Думаю, что прежде, чем покупать готовые программные

продукты и получать миллиарды затейливых строк, людям важнее понять основополагающие концепции Уайкоффа. Программы всего лишь инструменты, орудия, а их можно использовать неправильно».

Рашке считает, что понимание теорий, лежащих в основе рассуждений, понимание психологии и движения цен гораздо важнее. По ее мнению, хорошему техническому аналитику необходима диаграмма, на которой «можно увидеть точки достижения максимумов и минимумов и рост или падение рынка. Если делать чрезмерный акцент на осцилляторе, на самом деле не понимая его ограниченность, упустишь из виду главное. Осцилляторы могут оказаться не столь полезными, если торговать в узком диапазоне или в импульсивной среде. Любой осциллятор долгое время может быть перепроданным, что, возможно, является признаком эффективности».

Рашке принимает во внимание такие индикаторы, как RSI или осциллятор скользящего среднего, но, по ее мнению, все эти индикаторы производные от цен, которые являются ключом к успеху на рынке. «Выберите любой осциллятор; он поведает вам то же, что и другие осцилляторы, — говорит Линда. — Они отражают то, что заложено в цене. Например, если цены пять дней подряд снижаются, то вниз поползут и осцилляторы».

Рашке настаивает: главное — использовать базовые инструменты. «Индикаторы нужны как подтверждения. Ваш основной инструмент — понимание того, какое место вы занимаете в структуре рынка. Это понимание намного важнее, чем наблюдение за осцилляторами вроде RSI», — предупреждает она. И добавляет: «Осцилляторы, кажется, заводят трейдеров-новичков в беду чаще, чем не делают этого. Потому что осциллятор может иметь высокое значение и вы можете сказать: “Он может развернуться и начать снижение”. На деле это не всегда так. Осциллятор по сильным акциям может достичь высоких уровней и оставаться на них длительное время». Акции, по мнению Рашке, могут иметь импульсное движение.

Она объясняет: «Вам следует также оценивать тренды. Продолжают расти максимумы и минимумы или они снижаются? Вам также захочется узнать об объеме сделок, при которых происходят эти подвижки. Вы захотите иметь инструмент понимания общей структуры рынка».

Умение читать графики позволило Рашке в 2008 г. точно выявить опасную обстановку на рынке: «Структура еженедельных и дневных диаграмм ухудшалась, а максимумы и минимумы на рынке снижались». Рашке начала также замечать, что по мере снижения котировок объемы сделок растут. Проанализировав все сигналы, она поняла, что рынок начинает снижаться.

«Все факторы действовали одновременно, — считает она. — Это похоже на погоду. Нельзя принимать во внимание только ветер с востока. Надо еще знать, где вы находитесь — в зоне высокого или низкого дав-

ления. Так же и с рынком: здесь надо присматриваться к совокупности обстоятельств».

Если какие-то акции в течение двух последних месяцев торгуются в пределах от 20 до 22 долл., то, острит Рашке, «мне не нужны индикаторы, сообщающие о том, что эти акции торгуются в указанном диапазоне. А если цена этих акций возрастает до 23 или 24 долл. и устанавливает новый максимум, можно увидеть, что этот сдвиг выделяется на графике».

ИНДИКАТОРЫ НАСТРОЕНИЙ

Помимо изучения диаграмм Рашке уделяет много времени исследованию индикаторов настроений: «Наряду с арсеналом методов технического анализа, для понимания того, каким потенциалом обладает рынок — роста или снижения, могут быть весьма полезными показатели настроений».

«Можно следить за индикаторами вроде Investors Intelligence и отношение пут / колл, — продолжает она. — В общем, когда все настроены по-медвежьи, показатели медвежьих настроений имеют очень высокие значения. Так рынок достигает дна. Если показатели настроений отражают довольно высокие уровни пессимистических настроений, это означает, что свободных средств, которые могут инвестировать на рынке, все еще много».

И наоборот, считает Рашке, рынок будет расти до тех пор, пока преобладает бычий настрой: «Обычно это означает, что все уже купили акции». Она предлагает искать дополнительные сигналы в интернете, а также просмотреть значения индикаторов настроений за последние 5—10 лет для того, чтобы получить представление о том, как инвесторы реагировали на подобную динамику рынка в прошлом.

Задача в том, чтобы понять поведение толпы: «Нельзя предсказать поведение отдельного человека, но предсказать поведение толпы можно. Толпа руководствуется стадным мышлением. Сбившись в толпу, люди имеют свойство копировать действия друг друга и хотят вместе делать одно и то же».

Рашке отмечает, что существует некая средняя зона, в пределах которой толпа может быть права, но недолго: «Когда толпа увеличивается, следует проявлять осторожность».

Эту концепцию Рашке разъясняет следующим примером: «Допустим, котировки каких-то акций растут в течение двух дней. Если спросить инвесторов об этих акциях, то более половины из них ответят, что акции имеют тенденцию к росту и завтра они, скорее всего, будут дороже, чем сегодня». Существует научная школа, называемая «поведенческими финансами» и объясняющая, почему у людей развиваются те или иные пристрастия.

Рашке указывает: интересно, что шансы повышения котировок этих акций на третий день составляют лишь 50 : 50, а также: «У инвесторов имеется встроенная предрасположенность ко всему, что продемонстрировано последним, самым недавним движением рынка. Эта склонность необязательно имеет логическое или рациональное обоснование. В общем, большинство людей имеют проблемы с принятием решений».

Именно эта массовая психология, по мнению Рашке, проявляется в виде повторяющихся фигур на графиках или значений показателя настроений. «Когда значения показателя настроений начинают достигать максимумов в любом направлении, хочется пойти против господствующего на рынке тренда, — пишет Рашке. — Это не значит, что вы побежите впереди паровоза. Но вы станете искать другие сигналы того, что рынок вот-вот развернется и двинется в противоположном направлении».

Говоря точнее, Рашке, как и другие трейдеры, считает, что значения, которые содержатся в обзорах настроений, дают важные ключи к пониманию психологии толпы. Рашке советует: надо разумно прислушаться к тому, что говорят вам рынки: «Если уровень медвежьих настроений составляет лишь 20%, это сигнал, предупреждающий о том, что все уже открыли длинные позиции. Новой наличности на рынок не придет. А значит, рынок созрел для коррекции».

Рашке считает, что не следует принимать решения о сделках, основываясь только на обзорах настроений, но надо свериться с графиком и поискать на нем другие ключи, скажем, уровни поддержки и сопротивления или перелом тренда.

«Как трейдеры мы обязаны анализировать ситуацию и обращать внимание на любые сигналы, — уверена Рашке. — Это не чистая наука. В ней определенно есть элемент искусства. Но это искусство порождено опытом. Рентгенолог, читающий рентгеновский снимок, тем увереннее ставит диагноз, чем более он опытен».

По мнению Рашке, в своем неформальном общении трейдеру следует соблюдать осторожность: «Одно лишь то, что люди, с которыми общаешься, потеряли работу и пребывают в унынии, не означает, что другие люди разделяют такой взгляд и такие чувства». В этом-то и заключается смысл изучения официальных опросов и обзоров настроений, считает Рашке, они более эффективны потому, что охватывают представителей широких слоев общества, а не только ваших друзей.

СОХРАНЯЙТЕ НЕПРЕДВЗЯТОСТЬ

Рашке поняла, что для успеха на рынке необходимо сохранять непредвзятость. «Я вижу людей, которые увязли в одной или другой стороне рынка, — пишет она. — Есть люди, которые всегда играют на повы-

шение или понижение. Величайшая ошибка, которую делают люди, состоит в отсутствии гибкости и, что, пожалуй, еще важнее, в отказе признавать свои ошибки».

Что поражает Рашке даже после 30 лет работы профессиональным трейдером, так это следующее: «Каждый день, выходя на рынок, я понимаю, насколько мало знаю. Каждый день я учусь чему-то новому». В прошлом она никогда не приглядывалась к глобальным денежным потокам, новым рынкам или к кривым доходности. Но теперь она делает это. «Все постоянно меняется, — подчеркивает Рашке. — Даже если вы инвестор, вам следует, по меньшей мере, раз в неделю присматриваться к тому, что происходит на рынке». Это означает использование индикаторов в сочетании с гистограммами. И наконец, учитывайте собственные чувства и соображения, особенно если вас полностью захватывают бычий или медвежий настрой: «Порой наши чувства тоже могут служить индикаторами».

Линда Рашке является президентом компании LBRGroup, зарегистрированным консультантом по сырьевой торговле (СТА) и фирмы по управлению капиталом, президентом управляющей компании LBR Asset Management, оператора по сырьевой торговле. Рашке начала профессионально заниматься торговлей в 1981 г. в качестве маркет-мейкера по опционам на акции. Она упоминается в бестселлере Джека Швагера *«Новые Волшебники рынка»* (*«The New Market Wizards»*), а также является автором популярной книги *«Нравы улицы: большие возможности краткосрочных торговых стратегий»*. Она упоминается в многочисленных финансовых публикациях, теле- и радиопередачах по финансам. Рашке занимала пост президента Американской ассоциации профессиональных технических аналитиков, а сейчас входит в ее совет директоров.

Основы управления капиталом

Если есть что-то, отделяющее трейдеров от их доходов, то это управление капиталом. Если вы не управляете деньгами должным образом, вам не помогут лучшие в мире индикаторы.

Суть управления капиталом заключается в минимизации убытков и росте доходов. Очевидно, что сказать это легче, чем сделать. Но цель все же достижима. Ниже приведены некоторые советы, применяемые трейдерами для ограничения убытков.

1. Относитесь к деньгам без эмоций. Нести убытки или делать деньги, не испытывая каких-то чувств, нелегко. Однако отсутствие эмоций как раз то, в чем вы, возможно, нуждаетесь. Хотя отделение себя от денег, по видимому, противоречит инстинктам, это полезный шаг.

Чтобы ограничить эмоциональную привязанность к деньгам, ограничьте размер инвестируемой части денежных средств до того предела, при котором вы станете чувствовать себя удобно, и используйте правильные блоки. И самое главное, необходимо учиться контролировать свои эмоции при совершении сделок.

- 2. Используйте правильные блоки.** Большинство трейдеров испытывают мучения, когда им приходится прибегать к ограничениям убытков при совершении сделок, но, если блоки слишком жесткие, дело может закончиться тем, что операции придется прекратить раньше времени и упустить возможный доход. Одни профессионалы советуют устанавливать блоки в соответствии с уровнями поддержки и сопротивления, а другие рекомендуют использовать произвольные процентные пороги. Пробуйте разные методы до тех пор, пока не найдете тот, что позволяет ограничить убытки, но преждевременно не останавливает успешные операции.
- 3. Это обходится дорого.** Обладать позитивным отношением хорошо, но если это превращается в чрезмерную самоуверенность, позитивность может обойтись дорого. Возможно, вы слышали поговорку о том, что на бычьем рынке каждый мнит себя гением. На входе в рынок вам, вероятно, следует сохранять полную нейтральность.
- 4. Хорошо ведите записи.** Если вы занимаетесь трейдингом, то вам необходимо хорошо вести записи, в том числе дневник сделок, для того чтобы отслеживать ошибки. Самая крупная ошибка из всех возможных — повторение прежних ошибок. Избегайте этого, постоянно рассматривая хорошие и плохие сделки и находя способы их совершенствования.
- 5. Управляйте рисками.** Возможно, этот совет вы уже слышали, но его стоит повторить: управление финансами означает управление рисками. Это означает, что начинать надо с малого и рассчитывать вознаграждение за риск, сопряженный с акциями, до того, как входить в рынок. Используйте меньше денег для получения большего количества денег.
- 6. Определите степень вашего неприятия риска.** Перед входением в рынок приготовьтесь к тому, что, прежде чем получить доход, придется понести убытки. Быть трейдером — значит подвергаться эмоциональным переживаниям. Предлагаю быстрый тест на терпимость / нетерпимость к убыткам. Что беспокоит вас сильнее: потеря 1000 долл. или потеря возможности заработать 1000 долл.? Ваш ответ на этот вопрос поможет определить уровень переживаний, который вы сможете вынести в случае обвала рынка.

ЧТО ДАЛЬШЕ?

Мой следующий гость — Бретт Стинберджер, специалист по психологии торговли, автор и профессор; он согласился поделиться своими креативными догадками и знаниями о различных индикаторах рынка при использовании краткосрочных торговых стратегий.