

# СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие к русскому изданию .....	9
Благодарности .....	11
Введение .....	13
Мое путешествие .....	14
Подход с использованием «Профиля рынка» .....	16
Это процесс .....	26
Предстоящее путешествие .....	28
<b>ЧАСТЬ I. ФУНДАМЕНТ УСПЕХА .....</b>	<b>31</b>
<b>Глава 1. Стереотипный портрет розничного валютного трейдера .....</b>	<b>33</b>
Они думают, что торговля валютами — дело легкое .....	34
Они слишком боятся .....	40
Они теряют деньги .....	43
Они слишком фундаментальны (недостаточно техничны) .....	45
Они недостаточно знают о ключевых фундаментальных требованиях .....	49
Они не могут предвидеть тренды .....	62
Не будьте, как все остальные... меняйтесь! .....	63
<b>Глава 2. Шесть качеств успешного валютного трейдера .....</b>	<b>65</b>
Что вы умеете делать хорошо? .....	65
Взлеты и падения будут всегда .....	67
1. Навык или способность .....	68
2. Практикуйтесь! Практикуйтесь! Практикуйтесь! .....	71
3. Познайте свой риск .....	74
4. Создайте и выполняйте план .....	78
5. Держите страх под контролем .....	81
6. Будьте достаточно жадным .....	83
Фундамент успеха .....	87
<b>Глава 3. Постановка задачи .....</b>	<b>89</b>
Команда из одного человека .....	90
Постановка задачи в двух частях .....	92

	Как находить сделки, удовлетворяющие поставленной задаче . . . . .	99
	Почему так важно держаться за тренд. . . . .	105
<b>Глава 4.</b>	<b>Каков ваш план игры?</b> . . . . .	109
	Для каждой поставленной задачи требуется план игры. . . . .	109
	Торговля по трендам . . . . .	110
	Сводите страх к минимуму . . . . .	116
	Нельзя недооценивать прочный фундамент. . . . .	123
<b>Глава 5.</b>	<b>Правила обращения с трендами</b> . . . . .	125
	Правило № 1: не усложняйте (но сохраняйте позитив) . . . . .	126
	Правило № 2: не открывайте сделки без причины . . . . .	131
	Правило № 3: будьте разборчивы при выборе инструментов. . . . .	134
	Правило № 4: «Если..., то» . . . . .	143
	Правило № 5: заглядывайте вперед, но не слишком далеко . . . . .	146
	Правила направляют . . . . .	149
<b>Глава 6.</b>	<b>Инструментарий трейдера</b> . . . . .	151
	Правила для инструментов . . . . .	152
	Как использовать фундаментальный анализ . . . . .	152
	Единственное, с чем все мы можем согласиться: цена. . . . .	156
	Инструменты . . . . .	162
	Если бы у меня был молоток... . . . .	180
<b>ЧАСТЬ II. ИНСТРУМЕНТЫ И СТРАТЕГИИ</b> . . . . .		181
<b>Глава 7.</b>	<b>Скольльзящие средние</b> . . . . .	183
	Что такое скользящая средняя? . . . . .	185
	Как использовать скользящие средние . . . . .	186
	Таймфреймы для анализа. . . . .	191
	Предвидение тренда . . . . .	200
	Управление трендом . . . . .	203
	Управление прибылью . . . . .	206
	Сетапы на сделки . . . . .	207
	Толчок, приводящий рынок в движение . . . . .	214
<b>Глава 8.</b>	<b>Линии тренда и памятные линии</b> . . . . .	215
	Медвежьи линии тренда. . . . .	220
	Каналы: скоростные дороги трендов. . . . .	223
	Флаги и вымпелы . . . . .	227

Как получить счастливый билет . . . . .	229
Памятные линии . . . . .	234
Просто, но эффективно. . . . .	243
<b>Глава 9. Восстановления Фибоначчи: гибридный инструмент . . . . .</b>	<b>245</b>
Знакомьтесь, Фибоначчи . . . . .	246
Построение восстановлений на графике . . . . .	251
Использование восстановлений Фибоначчи . . . . .	255
Торговля на краткосрочных коррекциях. . . . .	269
Использование инструментов к вашей наибольшей выгоде. . . . .	274
<b>Глава 10. Подготовка к сделке . . . . .</b>	<b>275</b>
Начнем с начала. . . . .	276
Анализ графиков . . . . .	279
Комбинированный взгляд на сигналы. . . . .	293
«Доктор, это мальчик или девочка?» . . . . .	294
<b>Глава 11. Исполнение плана игры. . . . .</b>	<b>297</b>
Стартовый удар: открытие сделки . . . . .	298
Управление сделкой . . . . .	301
Поиск сигналов в фазе консолидации . . . . .	309
Граничная линия: всегда однозначный уровень с низким риском . . . . .	311
Еще один вход в тренд. . . . .	312
Ключевая роль граничных линий на часовом и дневном графиках . . . . .	317
Оседлайте валютный тренд . . . . .	321
<b>Об авторе . . . . .</b>	<b>323</b>



# ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОМУ ИЗДАНИЮ

Книга Грегa Михаловски «На волне валютного тренда» адресована тем, для кого валютный трейдинг не просто способ пощекотать себе нервы, а возможность дополнительного (а для кого-то и основного) заработка. Автор в увлекательной манере рассказывает о своей карьере валютного трейдера и на живых примерах доказывает правоту излагаемых им советов.

Главная ценность этих советов в том, что они предназначены для большинства трейдеров, которые, естественно, не могут влиять на движение курсов валют, как маркетмейкеры, а потому вынуждены следовать за трендом.

Грег не считает, что быть в тренде — это плохо, напротив, наибольшего успеха добиваются те, чьи действия максимально синхронизированы с изменением цен на рынке. В действительности это очень большое мастерство, идти к которому надо не один год.

В самом начале книги автор разбирает типичные ошибки трейдера. Можно сказать, что нет такого трейдера, который не совершал этих ошибок; эти ошибки вечны и, кажется, неискоренимы. Неискоренимы они с точки зрения всего человечества, а вот отдельная личность вполне может успешно с ними бороться, приподнявшись над общей массой тех, кто постоянно теряет деньги и при этом не хочет признавать необходимость изменения.

Да, критиковать могут все, но лишь немногие могут предложить пути борьбы с ошибками и составить портрет успешного валютного трейдера. Грег предлагает свое видение тех качеств, которыми должен обладать тот, кто хочет добиться успеха на рынках FOREX. Эти советы просты, понятны, и ими может воспользоваться практически любой, кто готов совершенствоваться. Ведь вам предстоит задача воспитать в себе расчетливого трейдера, а это очень непросто, учитывая то, что вы уже сложились как личность и изменить что-то кардинально очень сложно.

Одну из глав книги занимают правила обращения с трендами, и, если вы ими воспользуетесь, ваши шансы на успех значительно вырастут. Это несложные правила, однако их требуется неукоснительно исполнять, пренебрежение ими непременно обернется убытками.

Совершенствование в торговле на валютных рынках мало чем отличается от совершенствования в других видах деятельности, будь то занятия музыкой, спортом или любимой работой. Вспомните те вершины и те «волны», на которых вам удалось прокатиться в своей жизни: эти знания и навыки смогут стать отличным подспорьем для совершенствования торговли на рынках FOREX.

*Роман Калинин,  
директор по маркетингу  
МФХ FIBO Group*

# БЛАГОДАРНОСТИ

Никогда не забуду слов, сказанных мне Биллом Киддером 25 лет назад, вскоре после того, как я впервые с ним познакомился. Он произнес: «Твой отец был одним из моих первых наставников. Он не жалел времени, я многое узнал от него о рынках. Он хороший человек». Это очень сильные слова, и они запали мне в память.

Билл был моим первым наставником в трейдинге и прежде всего научил меня следовать по стопам моего отца. В течение последних лет своей карьеры я получил возможность отплатить за эту услугу — передать знания дальше, став наставником. Хотя мое наставничество носит менее личный характер, чем то, что получал я, надеюсь, что оно окажется полезным для вашей торговли. Не забывайте, однако, что в конечном счете вам придется «ловить рыбку самим».

Кроме того, многому о жизни меня научили моя жена Дебби, мои мать и отец, мои сыновья Мэтт, Брайан и Бобби, мои шесть братьев и сестер и все члены моей большой семьи (а это очень большой клан). Нет слов, чтобы достаточно поблагодарить вас за вашу поддержку и безусловную любовь.

В профессиональном плане я хотел бы поблагодарить Тома Бонена, Гая Виттакера, Теда Мюллера, Ким Хэмилтон, Тома Бергена, Джо Боткира, Эмилия Ассентато, Шона Пауэлла — все это мои трудолюбивые коллеги в FXDD. Каждый из них за прошедшие годы так или иначе помог формированию моей личности, и я никогда этого не забуду.

Хотел бы также поблагодарить моих подопечных, которые обращаются ко мне за советом и поддержкой в FXDD. Вы вносите радость в мою жизнь, преуспевая как трейдеры.

Хотел бы поблагодарить и тех уважаемых трейдеров, с которыми мне довелось общаться в различных социальных сетях. И хотя нередко мы пользуемся подставными именами и никогда не встречаемся лицом к лицу, благодаря вам трейдинг стал не таким одиноким занятием.

Хотел бы также упомянуть моих духовных наставников, включая жизненнолюбивую и позитивно настроенную общину церкви святого Патрика. В Сент-Патрик я начинаю и заканчиваю свою неделю, и она указывает мне путь истины между этими посещениями.

И, наконец, хотел бы поблагодарить моего высшего духовного наставника, Господа, за то, что Он дарует мне мудрость, умение принимать неудачи, волю и стремление исправлять ошибки, а также возможность передавать другим свой опыт и все другие замечательные дары, данные Его милостью.





# ВВЕДЕНИЕ

Когда я учился в колледже университета Клемсона, то мечтал о карьере на Уолл-стрит. Отец мой, Джозеф Михаловски, всю свою жизнь проработал на Уолл-стрит, постепенно продвигаясь по службе. Лишь немногие люди, имевшие с ним дело, не говорили мне при встрече: «Твой отец хороший человек. Я многое узнал от него о рынках».

Один из ярких периодов карьеры моего отца был связан с работой в Chase Manhattan Bank. Тогда его назначили главным специалистом по торговле ценными бумагами, и он работал экспертом во время кризиса, вызванного крахом Drysdale Government Securities, который потряс Уолл-стрит в 1982 г. Кризис, причиной которого стала цепочка неудачных соглашений об обратном выкупе, имел последствия для всей Уолл-стрит, поскольку эта небольшая частная фирма объявила дефолт по выплате процентов на общую сумму \$ 250 млн. В результате этого кризиса Федеральная резервная система сделала очень широко известное ныне заявление: «ФРС всегда готова выступить в роли кредитора последней инстанции».

Что послужило катализатором этого кризиса? Использование слишком больших сумм заемных средств, т. е. риск и отсутствие плана и средств контроля. Сравните это с финансовым кризисом 2008–2009 гг., когда те же фундаментальные изъяны привели к почти глобальной финансовой катастрофе. Прошло 27 лет, а уроки так и не были усвоены.

Помимо знания продуктов процентных ставок и рынков, мой отец был техническим аналитиком, или «чартистом», и трудолюбиво вычерчивал от руки на миллиметровой бумаге барные графики цен облигаций. По вечерам он, бывало, подклеивал лентой страницы, если цены уходили выше или ниже краев листа или если с течением времени нужно было добавить новую страницу. Потом складывал эти «лунные графики», как он любил называть их, с таким же пристрастием, с каким любитель оригами складывает лист бумаги, чтобы превратить его в лебедя.

В самом начале своей карьеры, не располагая современными технологиями, он смог стать профессиональным техническим трейдером благодаря тому, что применял простой анализ, находил хорошие места для сделок, определял риск и торговал в направлении тренда. Тогда не было индексов относительной силы или стохастических индикаторов. Более короткие скользящие средние еще можно было рассчитать, если трейдер был достаточно помешан на этом, но рассчитывать 100- или 200-барные простые скользящие средние было уже труднее, и это требовало гораздо

больше времени (если вообще было возможно). А экспоненциальные скользящие средние без помощи больших компьютеров вообще нельзя было построить.

Техническая торговля в то время была гораздо проще того, с чем имеют дело большинство технических трейдеров сегодня. В основном использовались барные графики и, может быть, графики типа «крестики-нолики», а для того чтобы они получались, главной указкой служили линии тренда, определявшие, как развивается тренд. Мой отец и большинство других успешных трейдеров делали деньги, атакуя тренды. Карьера моего отца на Уолл-стрит привела к возникновению у меня интереса к трейдингу, который и стал моим жизненным призванием.

## МОЕ ПУТЕШЕСТВИЕ

Я начал свое путь, нанявшись на временную работу летом 1981 г. к пионеру в области торговли процентными ставками по имени Уильям Киддер (он не имеет никакого отношения к Kidder Peabody, в то время известной и уважаемой фирме на Уолл-стрит). Билл одним из первых начал использовать расхождение в ценообразовании фьючерсов на процентные ставки для арбитража на рынках облигаций государственного долга США. В 1981 г. он основал компанию по выпуску программного обеспечения с целью создать набор программ для использования арбитражных возможностей на рынках процентных ставок. Эти программы были предназначены для работы на Apple II, одном из первых настольных компьютеров.

Программы Билла помогали определять ценность бумаг и степень риска операций с ними. От Билла я узнал, что все успешные трейдеры стремятся выполнять эти действия, что позволяет им сводить свой страх к минимуму и торговать с большей прибылью.

Для работ по программированию Билл нанял группу студентов — главным образом с последних курсов университетов Лиги плюща — и пообещал им по одной лекции в день, почасовую заработную плату, а также складной стул и компьютер. Хотя я только начинал учиться в университете Клемсона (а он не имеет никакого отношения к Лиге плюща), но, однако, был сыном Джо Михаловски. Кроме того, был достаточно «здоровым», чтобы таскать компьютер по торговым фирмам Нью-Йорка, когда это требовалось, и с радостью выполнял эту работу, взирая на «Большое яблоко» широко открытыми глазами новичка.

Мне выпал счастливый случай, которого я так ждал, и я работал на Уолл-стрит, куда по утрам добирался на поезде, читая *Wall Street*

*Journal*, одетый в один из трех своих костюмов, которые носил по очереди. И, хотя меня наняли отчасти из-за моих габаритов, в конце концов я догнал своих коллег из Лиги плюща, и перетаскивание компьютера уступило место программированию. Я также узнал много нового из утренних лекций Билла о фундаментальных характеристиках рынков, трейдинге, определении стоимости и рисков. На следующий год меня попросили поработать еще одно лето. У меня появилось желание пополнить знания. Окончив колледж весной 1983 г., я начал работать в фирме Билла на полную ставку, продавая программы фирмам, занимавшимся арбитражем процентных ставок на Уолл-стрит.

Опыт летней практики и моя первая работа дали мне основу для понимания трейдинга и, что более важно, научили меня тому, как нужно определять на рынке курсовую стоимость и риски.

В 1984 г. один из моих клиентов в Citibank искал начинающего трейдера для работы в отделе арбитража процентных ставок в области банковского консолидирования. Поскольку они использовали те самые программы, которые я помогал разрабатывать, а теперь продавал, то я прекрасно подходил для этой вакансии. И, хотя я очень мало понимал в трейдинге, мне предложили эту должность; так началась моя карьера трейдера.

Я проработал в нью-йоркском Citibank шесть лет, сначала помощником трейдера в департаменте банковского консолидирования, а позднее маркет-мейкером по соглашениям о краткосрочной форвардной ставке и по свопам процентных ставок. В 1991 г. мне повезло: меня на четыре года перевели в Лондон, где я помогал налаживать работу отдела Citibank, занимавшегося деривативами краткосрочных процентных ставок. Именно в это время я сильно заинтересовался техническим анализом. Ходил на семинары, читал книги. Компьютеры в то время приобретали все большую популярность. В результате появилась возможность легко получать ценовую информацию электронным путем в виде электронных таблиц и мгновенно рассчитывать алгебраические уровни безубыточности. Стали появляться более сложные программы построения графиков, способные показывать индикаторы и строить линии трендов прямо на экране.

В это время я познакомился с концепцией трейдинга под названием «Профиль рынка» (Market Profile™). С ее помощью я научился распознавать различные модели рынков (так называемые фигуры), которые помогали мне определять «точный» риск и предвидеть тренды, — эти два семени, которые мой отец и Билл Киддер заронили в мой ум. Все это позволило мне развить умение мыслить, как мыслит *успешный* трейдер, а не просто трейдер, и послужило фундаментом для перехода на следующий уровень.

## ПОДХОД С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ «ПРОФИЛЯ РЫНКА»

«Профиль рынка» был разработан трейдером облигациями на Чикагской товарной бирже по имени Питер Стайдлмэйер. Идея заключалась в том, чтобы разбить день на периоды продолжительностью полчаса каждый. Эти периоды обозначались буквами А, В, С и т. д. Например, буква А назначалась всем ценам, которые торговались в первые полчаса. Цене достаточно было появиться в получасовом окне А всего раз, чтобы быть приписанной к этой части профиля. Вторые полчаса буква В присваивается всем ценам, которые появляются в этом периоде. Ценам, появляющимся в третьем получасе этого дня, присваивается буква С и т. д.

«Профиль рынка» строится из цен,двигающихся вертикально от максимума к минимуму. Если цена торгуется в периодах А и В, то ей присваиваются две буквы рядом — сначала А, а потом В. В результате выстраиваются строки из букв, расположенных горизонтально, и они формируют профиль дня для каждой цены.

«Профиль рынка» предусматривает развитие дней по четырем типам. Каждый день относится к одной из категорий. Поняв, какого типа день, трейдер получает для себя важные сигналы о стоимости, рисках, расположении сделки и даже о том, что может произойти завтра. В целом эти сигналы начали учить меня ключевым аспектам, позволяющим преуспеть как трейдеру, — это нормальное распределение, отсутствие тренда, двойное распределение и тренд.

### Дни с нормальным распределением

Чаще всего встречаются дни с нормальным распределением. Они составляют примерно 70% всего времени и в конце дня выглядят примерно так, как показано на рис. В. 1. Неудивительно, что дни с нормальным распределением выглядят как нормальное распределение колоколообразной кривой.

«Профиль», как его называют, показывает цену с наибольшим объемом, или сокращенно HVP (high volume price). Это та цена, которая появлялась в течение торгового дня дольше всего. На рис. В. 1 HVP находится на 101–22, или 101 и 22/32 (облигации и векселя, для которых была разработана эта система, торгуются с шагом цены в 1/32). Горизонтальная линия в конце распределения букв указывает, что эти цены являются частью области стоимости — она включает в себя 70% всех сделок дня, представляя собой, грубо говоря, одно стандартное отклонение для тех, кто, может быть, знает математику (я, кстати, к их числу не отношусь). Область стоимости на рис. В. 1 находится в диапазоне от 101–16 до 101–27.



**Рис. В. 1.** День с нормальным распределением

**Типы трейдеров.** Во время торговых дней с нормальным распределением средний трейдер торгует в основном примерно в середине области стоимости, немного выигрывая и немного проигрывая — как правило, работая в ноль. Мой наставник как-то назвал таких трейдерами «из дядюшкиной фирмы». Он объяснил это тем, что их нельзя уволить из-за кровного родства. Однако это же родство является причиной, по которой они не могут расти в должности внутри фирмы.

Края колоколообразной кривой распределения сделок называются экстремумами. На экстремумах торгуют два типа трейдеров.

Первые, когда видят, что рынок идет вниз, считают, что он пойдет еще ниже. Эти трейдеры продают на минимумах, но рынок, однако, отскакивает назад, туда, где они покрывают свои позиции в районе верхнего экстремума, или максимума, с приличным убытком. Таких трейдеров называют «трейдерами из маминой фирмы», потому что единственная ситуация, при которой они могут в принципе сохранить свою работу, возможна только в том случае, если их фирмой владеет мать.

Другие трейдеры, торгующие на экстремумах, наоборот, покупают на минимумах и продают на максимумах. Они понимают, где правильно открывать сделки. Понимают, с каким типом дня имеют дело (например, с боковым) и как будет выглядеть нормальное распределение сделок в конце дня (да, действительно, полезно представлять себе развитие нор-

мальной колоколообразной кривой). Это замечательные трейдеры, и поэтому их называют «владельцами собственной фирмы».

Есть еще одна группа трейдеров — торгующих в середине диапазона дня, но не удовлетворяющихся прибылью, получаемой на экстремуме. Поэтому они держат позицию, и страх пробирает их только тогда, когда они оказываются на противоположном экстремуме, — где и получают убыток. Нечего и говорить, что это тоже «плохие трейдеры», своего рода гибрид «дядиной» и «маминой» фирм. Весьма велики шансы, что рано или поздно их уволят.

Наконец, есть и те, кто торгует в середине и удовлетворяется взятием быстрой прибыли вблизи экстремумов. Они получают небольшие выигрыши с результатами немного лучшими, чем у трейдеров из «дядиной фирмы».

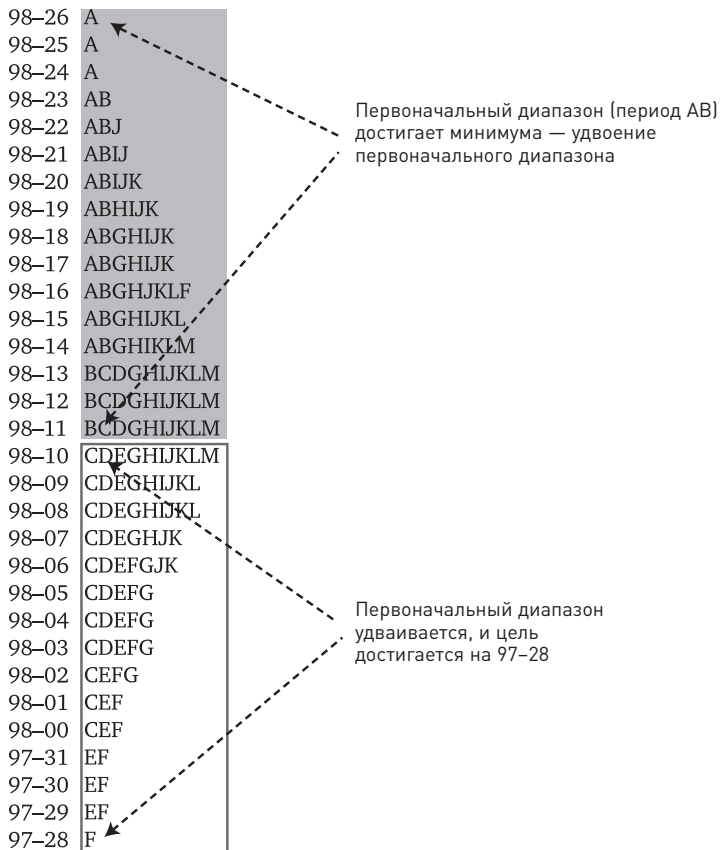
Итак, есть одна группа (очень небольшая в процентном исчислении, скажу вам), которая делает деньги, покупая на минимумах и продавая на максимумах. Другая группа захватывает часть дневного диапазона и зарабатывает на жизнь, но не богатеет. Третья группа трейдеров не получает ни прибыли, ни убытка. И есть две группы трейдеров, которые постоянно теряют деньги (и таковых большинство).

И, хотя это очень упрощенный подход, он позволил мне задуматься о том, каким трейдером я был и каким хотел бы стать. Было неприятно осознать, что я был скорее трейдером из «дядиной фирмы». Нечего и говорить, что я хотел стать трейдером, «владеющим собственной фирмой» (или как можно ближе к этому статусу), но не вполне понимал, как этого достичь. Одно дело заявить, что хочешь преуспеть в каком-то деле, и совсем другое — понять, как этого добиться. Я начал глубже изучать «Профиль рынка» и искать сигналы, которые он давал мне в отношении рынков.

### **Признаки, характерные для дней с нормальным распределением.**

Считалось, что дни с нормальным распределением занимают 70% всего времени. Диапазоны у каждого дня разные, но общая картина выглядела примерно одинаково. Поскольку семь из 10 дней были «нормальными», я начал учиться четче предвидеть, как могут развиваться эти дни. С течением времени я начал глубже вникать в нормальный диапазон и задумываться о том, как покупать и продавать вблизи целевых экстремумов.

Я также узнал несколько правил, которые можно было использовать для того, чтобы предвидеть, где достигнет пика или провала день с нормальным распределением. Например, узнал, что если взять диапазон между максимумом и минимумом первого часа торгов и вычесть (или прибавить) это значение к расширению диапазона вниз (или вверх), то может получиться минимальная (или максимальная) цена текущего дня. Знание этого научило меня вести себя агрессивно на прорывах выше



**Рис. В. 2.** Расчет расширения диапазона

или ниже первоначального диапазона, а также предвидеть движение в направлении прорыва и устанавливать целевой уровень для взятия прибыли или даже открытия противотрендовой сделки.

Благодаря правилам, я начал становиться трейдером, *открывающим сделку потому, что на то есть причина*, а не трейдером, торгующим просто потому, что цена движется вверх или вниз. Я также узнал, что если у меня есть причина для открытия сделки, то должна быть и причина для выхода из сделки, если рынок ведет себя не так, как я ожидаю. Я начал определять риск — и почувствовал, что страх, связанный с торговлей, уменьшается. Испытывая меньший страх, я мог держать позиции дольше и ловить внутрисдневные тренды. И так, шаг за шагом, я превращался в настоящего трейдера.

Например, на рис. В. 2 первый час, т. е. первоначальный диапазон, торгов в течение периодов А и В, имеет диапазон 16/32. Когда во время периода С первоначальный диапазон пробивается в нижнюю сторону,

то, согласно правилу расширения диапазона, рынок должен пройти на величину, равную первоначальному диапазону 16/32.

Следуя правилу расширения, можно открыть короткую позицию на 98–10 с целью взятия прибыли на уровне 97–27, т. е. на 16/32 ниже. Стопом для этой сделки должно быть движение цены выше 98–14 (на 98–15), что было минимумом периода А на графике. При использовании такого стопа риск составил бы 5/32. Целевая прибыль составляет 15/32, если, конечно, цель будет достигнута. Соотношение риска/вознаграждения равно 1:3, что очень хорошо.

**Правило «Если... то».** Этот процесс торговли лег в основу правила, которое я сейчас называю «Если... то». Данное правило гласит: «Если рынок делает XYZ, то он должен сделать ABC. Если он не делает того, что должен сделать, т. е. ABC, *выходи*». Мы поговорим о правиле «Если... то» подробнее в главе 4.

Правило «Если... то» применительно к этому примеру прозвучало бы так: «Если рынок представляет собой день с нормальным распределением и цена из первоначального торгового диапазона (первый час торгов) пойдет вниз, то рынок *должен* удвоить свой диапазон относительно первоначального торгового диапазона в направлении расширения. Если этого не происходит, *выходи из позиции*».

В данном примере цена расширила диапазон вниз и не пошла выше уровня стопа 98–15. Рынок *сделал* то, что он должен был предположительно сделать.

Со временем я понял, что могу легко определять свой риск. Это было очень важно для меня, потому что ослабляло страх. Я мог также определять логичные цели прибыли. Они становились более определенными в течение дней с нормальным распределением. Я начал видеть, что продавал и покупал больше экстремумов на разумных уровнях, имевших смысл. Расположение моих сделок улучшилось, и за счет этого увеличилась прибыль от торговли.

Я знаю, что профессиональные риелторы говорят, что при покупке недвижимости определяющими являются три условия: место, место и... место. В трейдинге, вероятно, три места искать не надо, но найти одно хорошее место, действительно, очень важно.

## **Бестрендовые дни**

Конечно, рынок не все время торгуется нормально. Существует еще три типа формаций, которые я узнал, используя концепции «Профиля рынка», и каждая из них позволила мне лучше понять риск, потенциал вознаграждения и даже как предвидеть тренд.



Одной из таких формаций был бестрендовый день. Это вариация дня с нормальным распределением, но в данном случае он имеет ненормально узкий диапазон от минимума до максимума и малый объем. Профиль бестрендового дня показан на рис. В. 3.

Бестрендовые дни не давали особого потенциала прибыли — фактически они могли только огорчать нетерпеливого молодого трейдера. Однако я узнал, что польза бестрендового дня состояла не в том, что происходило в тот день, а в накоплении потенциала для последующего дня или дней. Дело в том, что бестрендовые дни символизировали сбалансированность рынка, когда его не контролировали ни покупатели, ни продавцы.

101–25	A		
101–24	ABCGM		
101–23	ABCEFGHIKM		
101–22	ABCDEFGHIJKLM	HVP	<u>Бестрендовый день</u>
101–21	ABCDEFGIKL		Низкий объем
101–20	ABCDEGIKM		Узкий диапазон
101–19	BCDGIJKM		
101–18	B		

**Рис. В. 3.** Бестрендовый день

Для трейдеров хорошо то, что бестрендовые рынки имеют тенденцию продолжаться недолго. Нередко или покупатели, или продавцы стремятся захватить контроль над рынком и двинуть его вверх или вниз. Ведь смысл рыночной торговли заключается в том, чтобы облегчить ее движение в каком-то направлении. Если рынок перестает торговаться из-за отсутствия тренда, то зачем он вообще нужен?

Рано или поздно трейдеры, находящиеся на рынке, теряют терпение и ищут причины, чтобы сдвинуть рынок с текущего уровня. Нередко такое движение развивается в направлении прорыва, т. е. возникает трендовое движение. Рынок превращается как бы в пружину — сжатую, но готовую распрямиться при малейшем толчке со стороны агрессивных покупателей или продавцов.

Для меня концепция бестрендового дня и понимание ее значения стали важным откровением, заложившим основы моего успеха в трейдинге, и я использую ее по сей день. Хотя я не использую «Профиль рынка» для торговли валютами (он не подходит для 24-часового валютного рынка), концепция бестрендовых дней остается очень важным ведущим индикатором для определения трендового движения.

Трейдеры, способные *предвидеть* трендовое движение, лучше *подготовлены* к тому, чтобы торговать по тренду. Бестрендовые дни были одним из первых сигналов, которые помогли мне развить успех торговли

по трендам просто потому, что я смог лучше предвидеть, когда может начаться трендовое движение.

Далее в книге я поговорю подробнее о сигналах, которые дают бестрендовые рынки, и о том, как они могут быть предвестниками атаки на валютные тренды.

## Дни с двойным распределением

Другой формацией, развивавшейся при использовании «Профиля рынка», был день с двойным распределением. Эта формация создавалась двумя отдельными нормальными распределениями, направленными вверх или вниз. Такое движение являлось направленным движением более сильно выраженного трендового типа с большим диапазоном. Два распределения нередко имели общий экстремум в середине дня, когда рынок переходил из одной нормальной области в *новую*, более высокую или низкую нормальную область. Такие движения обычно вызывались какой-то новостью, заставлявшей рынок переходить в более высокий или низкий новый диапазон.

На рис. В. 4 общий экстремум образуется во время периода G. Пример показывает типичный день с двойным распределением, где тренд цены направлен вверх из более низкой области с нормальным распределением в более высокую область с нормальным распределением.

День с двойным распределением стал для меня зрительным образом, позволявшим находить точные уровни, помогавшие определять риск сделки. Определяя риск четче, я испытывал больше уверенности и, соответственно, меньше страха.

Например, на рис. В. 4 периоды A-F характеризовались узким торговым диапазоном бестрендового типа (минимум располагался от 101–00 до 101–12). В период G рынок ушел вверх, и движение оставило за собой вереницу единичных букв («одиночных следов»), протянувшуюся до нового максимума этого периода 101–24, причем самым низким одиночным следом в этой последовательности явился уровень 101–13.

Эти одиночные следы стали уровнями, от которых можно было отгаливкаться при корректировочных движениях вниз, где 101–14 стал самым низким уровнем, до какого рынок мог прийти вниз в течение следующего получасового периода, чтобы цепочка одиночных следов осталась неразорванной.

Правила «Профиля рынка» гласили, что «если рынок формирует день с двойным распределением, то рынок *должен* оставить после себя след из одиночных букв. Если этого не произошло, то это *не был* день с двойным распределением и, следовательно, не следует ожидать дальнейшего момента в направлении прорыва». (Вспомните правило «Если... то».)



**Рис. В. 4.** День с двойным распределением

Подобно дням с нормальным распределением и бестрендовым дням, день с двойным распределением был еще одним типом торгового дня, подававшим ясные сигналы, которые можно было использовать, чтобы пожинать хорошую прибыль с небольшим риском.

Способность зрительно представлять себе сделки, понимать риски и устанавливать цели прибыли является важным предварительным условием для успеха в торговле. Понимание характеристик дней с двойным распределением стало для меня еще одним способом с большей уверенностью расположить шансы на успех в торговле в свою пользу.

## Трендовые дни

Последним предложенным «Профилем рынка» распределением, которое помогло мне заложить фундамент становления в качестве успешного трейдера, стало распределение трендового дня. Это самое мощное движение рынка, имевшее для меня как трейдера наибольший потенциал прибыли. В распределении трендового дня (оно, по расчетам, должно было происходить в 10% дней) рынок двигался прямо вверх или вниз, оставляя за собой множество одиночных следов. Рис. В. 5 представляет собой профиль рынка типичного дня с трендовым распределением.

Наиболее прибыльными трендовые дни делали следующие характеристики:

- диапазоны максимума-минимума были гораздо больше, чем в нормальные дни, создавая гораздо больший потенциал прибыли;
- рынок двигался вверх непрерывно и на протяжении всего дня достигал в каждом получасовом периоде все более высоких максимумов;
- траектория движения включала в себя отрезки быстрого перемещения, на которых «Профиль рынка» оставлял цепочки одиночных следов (как это было в день с двойным распределением). Эти одиночные следы можно было использовать как точки для открытия или увеличения торговых позиций. Их также можно было использовать для определения риска путем установки стоп-лосса на случай разворота рынка;
- трендовые дни часто наступали после бестрендового дня или после периода, в котором рынок оставался в необычно узком торговом диапазоне.

На рис. В. 5 отмечены точки С, Е и J, где трейдеры могли покупать на уровне одиночных следов и ставить стоп, если цена исполнялась в зоне одиночных следов. Знание о потенциале прибыли трендового дня и способность предвидеть эти движения в значительной степени увеличивали шансы трейдера на успех, сохраняя при этом риск на минимуме. Но, хотя трендовый день являлся улицей с односторонним движением и с небольшим риском, самым трудным в течение его было оставаться с трендом. Однако следование сигналам и правилам одиночных следов в С, Е и J позволяло находить ориентиры, ведущие к потенциально большой сделке.

Уроки, которые «Профиль рынка» дал мне в самом начале карьеры, стали основой моей торговли сегодня. Хотя я не использую этот метод



Рис. В. 5. Распределение трендового дня

для торговли валютами (он не очень хорошо работает на 24-часовом рынке), но концепции, которые я изучил в те годы познания, работая с «Профилем рынка», уместны до сих пор. Просто я использую другие инструменты.

## ЭТО ПРОЦЕСС

В книге я буду двигаться вперед шаг за шагом от формирования фундамента успеха до демонстрации способов атаки трендов. В основе этих шагов лежат два источника. Один из них — мой 16-летний опыт торговли от имени крупных глобальных финансовых учреждений. То, что вы прочитали до сих пор, отражало лишь небольшой кусочек опыта, который помог заложить мне фундамент профессии трейдера, и я благодарю эти фирмы и работавших в них людей, позволивших мне развить в себе данные навыки.

Вторая основа — последние 10 лет моей карьеры. В эти годы мне повезло работать в розничной валютной брокерской компании FXDD с самого дня ее основания. За прошедшее время мне на различных этапах довелось (и нередко одновременно) выполнять множество ролей, включавших все что угодно — будь то поддержка клиентов, управление риском, продажи, трейдинг, тестирование программного обеспечения и разработка интерфейсов. Я разработал первые соглашения с клиентами фирмы и процедуры открытия счета. Даже разработал дизайн и написал код для первого веб-сайта фирмы. Такое глубокое участие в делах является огромным преимуществом. Я хорошо узнал розничную торговлю валютой.

В последние 10 лет я также находился по другую сторону баррикады, как я люблю говорить нашим клиентам. Это означает, что теперь я смотрю на вещи с точки зрения *активного участника рынка* (маркет-мейкера), а не *пассивного* (маркет-тейкера).

## Маркет-мейкер в сравнении с маркет-тейкером

Маркет-мейкер занимает позиции и управляет ими с активной стороны торговли. К нашей торговой системе в любой момент подключены десятки тысяч клиентов, и каждый из них получает цену предложения и спроса по 20 различным валютным парам. Эти цены реальные, и по ним можно заключать сделки 24 часа в день, пять с половиной дней в неделю.

Выгода маркет-мейкера заключается в существовании спреда между предложением и спросом, что дает преимущество по отношению к кри-

тической массе трейдеров, торгующих в одно и то же время, а именно: если один трейдер отвечает на предложение маркет-мейкера по EUR/USD, то другой почти в тот же самый момент может торговать по цене спроса. Когда одновременно работают десятки тысяч клиентов, формируется основа бизнеса, где прибыль делается за счет посредничества в проведении сделок между большим количеством трейдеров, торгующих на спреде предложения и спроса.

Напротив, я первые 16 лет своей карьеры провел в роли пассивного участника рынка, т. е. *маркет-тейкера*. Торговал преимущественно по ценам маркет-мейкеров и должен был выплачивать спред между предложением и спросом, т. е. продавать по цене покупателя и покупать по цене продавца. Хотя я и работал с деньгами клиентов, позиции были самостоятельными, и успех их зависел от моего умения торговать. Если я делал деньги, то благодаря выбору правильной позиции.

Большинство читателей этой книги являются, вероятно, маркет-тейкерами (и она написана для их выгоды, а не для выгоды маркет-мейкеров). Вы сами решаете, какую позицию открывать — длинную или короткую, где поставить стоп-лосс и где установить цель прибыли. Сами совершаете все действия, и сами же полностью отвечаете за свои прибыль и убыток. Может, вы и знаете кого-то, кто поступает по-другому, и знаете, как это у них получается, но такие люди, скорее всего, составляют на рынке статистически незначительную долю.

Однако я в качестве маркет-мейкера имею возможность видеть, что статистически значимая выборка розничных трейдеров (еще раз: количество их исчисляется десятками тысяч) делает правильно и что они чаще всего делают неправильно. Также могу видеть, на каких рынках трейдеры торгуют плохо. Это очень ценная информация, особенно когда вы пытаетесь решить какую-то проблему или даже написать книгу.

Я сравниваю себя с профессиональным игроком в гольф, пришедшим в местный общественный гольф-клуб. Позвольте объясниться.

Я обожаю гольф, но считаю саму игру весьма сложной, без всякого преувеличения. Более важные дела (дети, семья, работа, написание книги) также не позволяют мне играть регулярно. Тем не менее я хочу совершенствоваться, поэтому время от времени беру урок гольфа у опытного профессионального игрока.

На таком уроке профессионал обычно вывозит меня на поле и бросает дюжину мячей на траву. Затем он просит меня взять клюшку, к которой я больше привык, и без каких-либо инструкций велит бить по мячам. Неизбежно несколько первых летят прямо в центр поля, обычно на 150 ярдов. Однако вскоре в мозг мой проникает страх и начинаются неприятности: мяч летит то влево, то вправо, клюшка то вспарывает газон, то не касается его вообще.

Пробив все мячи, я не поворачиваюсь к профессионалу со словами: «Что я сделал правильно?» Вместо этого чаще спрашиваю: «Что я делаю неправильно?»

Профессиональный игрок просто потому, что ему, скорее всего, довелось пробить на тысячи мячей больше, чем мне, и потратить на тренировки и обучение на многие тысячи часов больше, а также сыграть в своей жизни гораздо больше матчей, — потому он понимает важность правильного захвата и замаха и, конечно же, гораздо лучше меня понимает, что мне следует сделать, чтобы стать более успешным игроком в гольф.

Поэтому я его слушаю. Я не в том положении, чтобы говорить ему, что я делаю не так; это он должен сказать мне, что я делаю неправильно. А уж дальше от меня зависит, сумею ли я и захочу ли все это исправить. Иными словами, он может научить меня ловить рыбу, но все равно ловить ее я должен буду сам.

Для вас в трейдинге я как профессиональный игрок в гольф. Вы читаете эту книгу, потому что вам нужен урок. Что-то в вашей торговле не совсем правильно. Поэтому вы доверяетесь мне и, в частности, данной книге.

Этим я занимаюсь у себя на работе и это постараюсь сделать в книге. Я могу видеть ваш замах в контексте торговли. Я проработал на финансовых рынках 26 лет. Пережил подъемы и спады, успехи и неудачи. На меня повлияли и меня учили многие мои коллеги-профессионалы, которые научили меня правильному торговому замаху. Что еще важнее, я видел, на каких рынках большинство розничных трейдеров торгуют хорошо, а на каких — плохо.

Теперь пришло ваше время выслушать меня, поверить в мои слова и попробовать применить усвоенное на практике.

## **ПРЕДСТОЯЩЕЕ ПУТЕШЕСТВИЕ**

Итак, на каких рынках розничные трейдеры торгуют плохо?

Где бы я ни выступал, будь то спонсируемое компанией мероприятие или, скажем, съезд трейдеров, я всегда задаю аудитории следующий вопрос, а именно: «На каких рынках розничные трейдеры зарабатывают больше всего денег?»

На выбор даю два простых ответа:

1. Трендовый рынок, где цена направлена вверх или вниз в течение длительного периода.
2. Бестрендовый рынок, который движется вверх и вниз беспорядочно.



Неизбежно с большим перевесом слышу в ответ, что лучше всего розничные трейдеры торгуют на трендовом рынке. Неверно! Розничные трейдеры все время проигрывают на трендовых рынках.

Постараюсь в книге исправить ваши ошибки и рассказать, как лучше предсказывать и атаковать тренд на валютных рынках. Буду продвигаться постепенно, шаг за шагом. Я хочу, чтобы эту книгу было легко читать, — и буду излагать материал в логической последовательности. Хочу, чтобы вы соглашались: «Это разумно» и «Это тоже разумно». Хочу, чтобы вы подтверждали: «Мне знаком этот страх». Хочу, чтобы вы учились у меня и верили мне так, как я верю своему инструктору по гольфу, — не потому, что я лучший трейдер в мире (а есть ли таковой?), а потому, что обладаю правильным сочетанием опыта торговли с опытом наблюдения за розничными трейдерами и за нюансами валютных рынков. Такое сочетание может помочь склонить результаты торговли в вашу пользу.

Путешествие наше начнется в части I — «Фундамент успеха». Я твердо уверен в том, что розничные валютные трейдеры совершенно игнорируют эту основу, из-за чего в конце концов их постигает неудача. Не забывайте об этом.

Часть I начнется с характеристик розничного валютного трейдера и перейдет к описанию качеств успешных валютных трейдеров. Первые две главы призваны описать трейдеров всесторонне и должны открыть вам глаза на то, что нуждается в исправлении, и на то, что необходимо сделать, чтобы начать двигаться к успеху. Затем будет поставлена задача, которая представляет собой общую цель для всех валютных трейдеров. Далее последует план игры, поясняющий, что нужно сделать для выполнения задачи. Затем идет глава о правилах, которым необходимо следовать для того, чтобы иметь шанс выполнить план игры. И, наконец, построение фундамента валютного трейдинга завершается знакомством с техническими инструментами торговли, необходимыми для выполнения задачи, и объяснением, почему именно они были выбраны (и почему не были выбраны другие!).

В части II, озаглавленной «Инструменты и стратегии», я перейду к техническим инструментам, которые использую для предсказания трендов и торговли по ним. Будут представлены три основных графических инструмента — каждый из них помогает предвидеть тренд, определять его и оставаться на нем. Я также рассмотрю три периода времени: краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. Вы узнаете, почему успешные валютные трейдеры изучают в равной степени все три периода и торгуют, используя все три. Подскажу: не обязательно быть позиционным трейдером, чтобы торговать, используя дневной график.

Расскажу и о том, как можно предсказывать тренд и тем самым развивать в себе жадность (да, *жадность!*) к своей прибыли. Опишу и те

определенные моменты, когда тренды начнут превращаться в свою противоположность, и расскажу о том, что делать во время таких периодов.

Я на множестве примеров покажу, что успешная торговля не обязательно должна быть слишком сложной. Собственно говоря, она может быть очень даже простой. Под словом «простая» я не подразумеваю «легкая» — в смысле, что деньги делать легко. Нет, я имею в виду, что она может быть очень ясной и логичной. Вам не потребуются продвинутое знания техники трейдинга. Не будет никаких тайных формул или заклинаний типа «зеленый — покупай, красный — продавай». Если вам хочется получить в свое распоряжение навигатор для торговли, который гарантирует, что вы удвоите свои деньги за несколько недель, то, поблагодарив вас за покупку книги, скажу, что она, скорее всего, вас разочарует. Я же намерен научить вас по-новому анализировать рынок и по ходу дела предоставить инструменты для применения разумных торговых стратегий.

В книге я буду использовать аналогии с явлениями, надеюсь, вам знакомыми, такими как использованная ранее аналогия с профессиональным игроком в гольф. Использую и свои наблюдения отца, у которого трое мальчишек (24, 21 и 13 лет), и мужа со стажем 25 лет, а также брата шестерых братьев и сестер, и мудрость родителей, которые дали мне жизнь. Вас может удивить то, насколько трейдинг может быть микрокосмом жизни. Люди учатся, сравнивая с торговлей другие аспекты жизни.

Я воспользуюсь своей верой в то, что в разных областях жизни, включая трейдинг, существуют правильные и неправильные пути. Неправильный путь часто кажется легче, но он заводит в тупик. Это одна из причин, которые делают трейдинг таким непростым делом. Я надеюсь, что мои наблюдения помогут нарисовать более четкую картину и сделают книгу слегка не похожей на все остальные стандартные книги о трейдинге.

Я буду использовать уникальные термины типа правило «Если..., то», «третий лишний», «торговля между стойками ворот», «бычье или медвежье шоссе» и т. д.. Все они могут сейчас показаться бессмысленными, но я постараюсь сделать эти термины частью вашего торгового словаря в будущем.

Используя все вышеперечисленное, я сосредоточу внимание на атаке на валютные тренды. Готовы?

## ЧАСТЬ I

# ФУНДАМЕНТ УСПЕХА

Дом нужно строить на прочном фундаменте. Иначе есть опасность, что под натиском бури дом этот рухнет. Успешный трейдер имеет прочный торговый фундамент. Иначе есть опасность, что капитал трейдера под ударами волатильного рынка исчезнет.

Валютный рынок характеризуется — справедливо или нет — волатильностью. Я думаю, что, когда люди говорят это, они имеют в виду, что курсы валют могут повышаться и понижаться. В вечерних новостях сообщают: «Доллар стоит прочно» или «Доллар слабеет». Это может восприниматься как волатильность для инвестора в акции, который привык покупать и держать, потому что со временем курсы акций повышаются. Однако по-прежнему ли справедлива данная теория, особенно в такой стране, как США, которые в течение последнего десятилетия сталкивались с сильным движением цен акций вверх и вниз? Если обратите на это внимание, то поймете, что фондовый рынок также характеризуется как ставший «более волатильным».

Для меня волатильность означает, что сначала цена может двигаться в тренде в одну сторону, а потом в другую. Эти изменения тренда способны причинить много вреда, если у трейдера нет прочного фундамента, учитывающего риск. Недостаточно просто купить и держать, потому что развороты трендов могут обернуться бурями, приносящими полную погибель. Многие трейдеры винят волатильность в своих неудачах и больших убытках. Они могут винить в них институциональных трейдеров, или «больших парней», которые, по мнению неудачников, создают эту волатильность, изменяющую тренд. Я предпочитаю думать, что вина заложена в плохом фундаменте торговли. Недостаточно прочный фундамент не может устоять перед штормами трендов.

Часть I этой книги выстраивает фундамент для вашей валютной торговли, чтобы у вас появился шанс устоять перед бурями. Фактически, если фундамент по-настоящему прочный, бури эти вообще не причинят вам вреда. Вы должны уметь крепко стоять на ногах так же, как это делают «большие парни».

Глава 1 знакомит с характеристиками розничного валютного трейдера и рассказывает о том, почему большинству трейдеров так трудно торговать по тренду. Однако трудность еще не означает, что вы не сможете с этим справиться. Она означает, что вам, возможно, придется измениться. Поэтому приготовьтесь к тому, чтобы, читая данную главу, покопаться в своей душе.

В главе 2 я описываю качества, необходимые для успешного валютного трейдера. Всего их шесть, и они выстраиваются одно на другом. Если вы пропустите одно, то, скорее всего, потерпите неудачу; ваш фундамент будет шатким.

Далее я перехожу к постановке задачи трейдера в главе 3. Когда я спрашиваю розничных трейдеров, есть ли у них такая задача, 99% отвечают: «Нет». А есть ли постановка задачи у вас? Вам она необходима. Без нее буря собьет вас с ног. Я расскажу вам о постановке задачи в главе 3.

Глава 4 описывает план игры, необходимый для выполнения поставленной задачи. На чем вам следует сосредоточить внимание, чтобы победить в игре — добиться выполнения своей задачи? Если у вас есть план игры, это означает, что пойдет и сама игра. Все игры имеют правила; они дают контроль.

Успешным трейдерам нужно следовать правилам, чтобы лучше контролировать свою торговлю. Эти правила описаны в главе 5. И, наконец, часть I завершается описанием инструментов, необходимых каждому трейдеру. Подходит не каждый инструмент; некоторые только мешают, от них больше вреда, чем пользы. Я предупрежу вас в отношении бесполезных инструментов и, что важнее, расскажу о тех, что помогут вам в выполнении поставленной задачи и плана игры.

У меня есть возможность беседовать со многими розничными трейдерами. Не раз их рассказы начинались со слов: «Я вылетел в трубу...». На самом деле они часто хотят сказать, что фундамент у них был непрочный, налетела буря и разорила их. Не игнорируйте предупреждения о плохой погоде. Гроза действительно приближается. Поэтому укрепляйте свой фундамент, пока не поздно.

# СТЕРЕОТИПНЫЙ ПОРТРЕТ РОЗНИЧНОГО ВАЛЮТНОГО ТРЕЙДЕРА

Мне не очень-то нравится создавать стереотипы людей. Причина этого главным образом в том, что в прошлом мне доводилось ошибаться в отношении людей, которых я помещал в ту или иную категорию, а позже узнавал, что они совсем не такие, какими я их представлял.

Моя самая большая ошибка произошла, когда в 1991 г. мне предложили работать в Citibank в Лондоне. Помню, нас с женой предупредили, что англичан трудно понять. Они, мол, любят держаться замкнуто. Нам посоветовали жить в общине иностранцев и отправить наших сыновей на учебу в американскую школу.

Когда мы с женой подыскивали себе жилье, то были уверены, что нам следует жить поблизости от американской школы и осесть там, где, как мы думали, будем ощущать себя комфортно, т. е. в месте, где нам будет лучше всего.

Мы прибыли в Лондон в начале февраля 1991 г. и столкнулись с очень для нас привычным снегом. Мела сильная метель, и, хотя восемь дюймов выпавшего снега и близко не походили на те снегопады, к которым мы привыкли на северо-востоке США, город парализовало. Несмотря на необходимость откапывать из-под снега машины, кататься на санях с детьми и запасаться продуктами, мои новые коллеги, не откладывая, постарались принять нас как можно гостеприимнее.

Мы с женой поняли, что наши предубеждения в отношении людей, с которыми мы познакомились в нашем новом доме — нашей новой стране, не имели ничего общего с людьми, которых мы узнали. Именно тогда мы поняли, что совершенно не хотим жить в американском анклавe, а хотим поступить прямо наоборот — жить среди англичан, а детей наших отправить учиться в английские школы; захотели уважать и изучать местные обычаи и традиции. Мы вдруг захотели называть печенье *бисквитами*, а картофель фри — *чипсами*, обходиться без американ-

ского футбола и разобраться в английском футболе, а также понять, как на самом деле ведется счет в крикете.

Проведя в Великобритании четыре года, мы познакомились со множеством замечательных англичан. Иногда я думаю, что случилось бы, если бы мы придерживались наших неверных стереотипных взглядов и переехали жить в американскую общину. Уверен, что наш опыт был бы значительно менее запоминающимся и полезным.

С тех пор наша семья всегда с удовольствием пускается в новые приключения, в которых стремление к переменам ведет вас вперед, а не назад. И, хотя сейчас мы снова называем чипсы *картофелем фри*, а бисквиты — *печеньем*, я до сих пор, поднимая бокал, провозглашаю: «Чииз!» Я понял, что самоанализ и перемены часто приносят одну только пользу.

Покончив с этой исповедью, я с некоторой опаской попытаюсь нарисовать стереотипы розничных валютных трейдеров. Однако не забывайте, что мне потребовалось более 10 лет накапливать знания, основанные на наблюдениях за розничными валютными трейдерами, и совершить свою долю торговых промахов, чтобы теперь предлагать вам исправить некоторые ошибки, прежде чем они собьют вас с праведного торгового пути и принесут вам большие денежные убытки.

У некоторых из вас эти характеристики могут вызвать живой отклик после того, как вы проведете самоанализ. Надеюсь, что это поможет вызвать перемены. Другие из вас, возможно, уже поняли это и изменились. А третьи, может быть, захотят избежать перемен. Последним я хочу лишь сказать, чтобы они попробовали еще раз хорошенько взглянуть на себя и задуматься об этих переменах. Возможно, вам понравится то, что вы в конце концов увидите.

## **ОНИ ДУМАЮТ, ЧТО ТОРГОВЛЯ ВАЛЮТАМИ — ДЕЛО ЛЕГКОЕ**

Нередко розничные трейдеры подходят ко мне на торговых шоу или других мероприятиях, выкладывают передо мной график и говорят: «Все, что мне надо делать, это подбросить монету. Если монета падает стороной «покупай», то либо я буду прав и цена пойдет вверх, либо я буду неправ и цена пойдет вниз. Я готов сделать такую ставку».

Мне приходится останавливать их и говорить, что если бы все было так просто, то это помещение пустовало бы и все торговали бы, вместо того чтобы искать очередной ответ на вековой вопрос: как торговать успешно?

Тем не менее внешне все действительно кажется легким. Есть некая цена за €1 в долларах США (обычно ее записывают как EURUSD), ска-

жем 1,3512, и эта цена идет вверх либо вниз. Если бы следующее движение цены было изолированным и не зависело ни от каких внешних сил типа фундаментального или технического анализа, то трейдер мог бы подбрасывать монету, чтобы определить, следует ему продавать или покупать.

Когда называется рыночный курс валютных пар, таких как EURUSD, GBPUSD, USDJPY, USDCHF, USDCAD, AUDUSD и NZDUSD, то он означает, сколько единиц котируемой валюты потребуется, чтобы купить одну единицу базовой валюты. Базовой валютой называется первая валюта в валютной паре, и она выражается общепринятой аббревиатурой из трех букв. EUR является сокращенным названием евро, USD — доллара США, GBP — британского фунта, JPY — японской иены, CHF — швейцарского франка, CAD — канадского доллара, AUD — австралийского доллара, NZD — новозеландского доллара. Все эти валюты считаются основными. Комбинация любой из основных валют с долларом США является одной из основных валютных пар.

Основные валютные пары котируются для целей торговли в соответствии с постоянным общепринятым соглашением. Например, валютная пара EURUSD состоит из евро в качестве базовой валюты и доллара США в качестве котируемой валюты. В соответствии с обычаем стоимость базовой валюты остается неизменной в размере 1,0000. Стоимость второй валюты плавает. Поэтому цена 1,3512 означает, что \$ 1,3512 равны €1,0000. Если трейдер думает, что евро подорожает относительно доллара США, он может желать купить EURUSD. Если цена EURUSD повысится, скажем, до 1,3525, то он сможет продать €1,0000 за эту более высокую цену — \$ 1,3525. Когда такое происходит, говорят, что евро укрепляется, а доллар слабеет. Обратите внимание, что одна валюта в валютной паре всегда укрепляется, а другая — ослабевает. Если же трейдер подумает, что евро подешевеет относительно доллара США, он может продать EURUSD. Если EURUSD упадет до 1,3500, трейдер сможет выкупить евро, проданные ранее, по более низкой цене — \$ 1,3500 за €1,0000.

Такой принцип ценообразования по отношению к доллару США сохраняется для EUR, GBP, AUD и NZD, т. е. в этих парах речь идет о том, сколько нужно долларов, чтобы купить 1,0000 единицы иностранной валюты.

В парах с участием JPY, CHF и CAD принцип ценообразования обратный по отношению к доллару США. В этих валютных парах