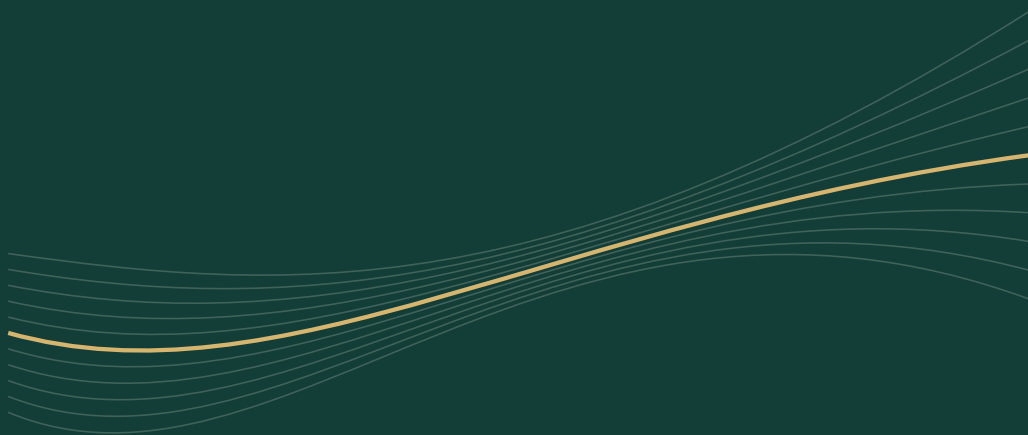


CHRIS LEE

TEIGIAMAI LŪKESČIAI

Positive Expectancy

Mokomasis kursas lietuvių kalba



Apie šį leidinį

CHRIS LEE · POSITIVE EXPECTANCY

„Teigiami lūkesčiai“ - Chriso Lee mokomasis prekybos finansų rinkose kursas lietuvių kalba. Šiame leidinyje į vieną knygą sujungtos visos vienuolika anksčiau Spekuliantas.com skelbtų vertimo dalių.

Kursas skirtas prekybos principams, ilgalaikiam strategijų vertinimui ir prekybos pranašumo paieškai. Jį galima skaityti nuosekliai arba grįžti prie atskirų temų naudojantis paspaudžiamu turiniu.



Lietuvišką leidimą parengė Spekuliantas.biz

Turinys

01 Įvadas	4
02 Nesibaigiantis žaidimas	10
03 Nauja koncepcija	17
04 Lūkesčiai	39
05 Kelias į teigiamus lūkesčius	45
06 Sukurkite savo prekybos pranašumą	58
07 Realybės matymas	73
08 Verslo veikla	80
09 Strategijos kūrimas	87
10 Laikykitės koncepcijos	103
11 Trumpa kurso atmintinė	129
Atsakomybės atsisakymas	133

Ivadas

Sveiki atvykę į „Teigiamus lūkesčius“

Gali būti, kad tarp šakų ieškote to, kas slypi tik šaknyse.

Rumi

Tikriausiai esate matę statistiką, kad tik 5 % treiderių prekiauja pelningai.

Mano patirtis rodo, kad jų yra dar mažiau.

Galbūt 5 % **treiderių** tikrai gauna **pelną** iš 100 **sandorių**... tačiau tai savaime mažai ką reiškia.

Dauguma **treiderių** uždirba pinigų kelis mėnesius, bet netrukus po to viską (ar net dar daugiau) praranda.

Pažvelkite į pavyzdį, paimtą iš realaus gyvenimo:



Iš pirmo žvilgsnio atrodo, kad šis treideris prekiauja labai pelningai.



Po liepos 12 d. jis susiduria su tam tikrais sunkumais ir jo balanso kreivė krenta. Po kelių mėnesių jis atsigauja ir vėl prekiauja pelningai.



Tačiau galiausiai įvyksta tai, kas neišvengiama, ir „yla išlenda iš maišo“. Toks požiūris į prekybą, nors pirmuosius 20 mėnesių ir atrodo „pelningas“, nėra stabilus.

Reikėtų pažymėti, kad tai nėra pavienis atvejis. Tai gana paplitęs reiškinys tarp vidutinio lygio treiderių.

Taigi, šuo pakastas štai kur...

Yra didelis skirtumas tarp **laikinos sėkmės ir ilgalaikės (stabilios) sėkmės**. Kelias į pirmąją labai skiriasi nuo kelio į antrąją.

Problema ta, kad dauguma prekyautojų nesuvokia, jog tai du visiškai skirtingi keliai. Jie mano, kad jei dabar uždirba pinigų, vadinasi, eina teisingu keliu. Deja, dažniausiai taip nėra.

Pažvelkime į šią žinutę, paskelbtą populiariame treiderių forume:

Praradau visą savo pelną + dar šiek tiek pinigų

*Maždaug 2 mėnesius gana sėkmingai prekiauvau mažoje sąskaitoje, todėl nusprendžiau atidaryti didesnę sąskaitą. Viskas klostėsi gerai: per savaitę uždirbau 25 %, sudariau apie 50-60 sandorių ir tik 4 ar 5 iš jų buvo nuostolingi. Tačiau šią savaitę nusprendžiau parduoti (atodūsis) GBPUSD valiutų porą ir, kaip matote, jos kaina šoktelėjo iki dangaus. Praradau visą savo pelną ir nemažą dalį pradinio **depozito**. Mane tai šiek tiek sukrėtė, todėl padarysiu pertrauką. Nesu tikras, ar mano prekybos istorija rodo, kad prekiauju teisingai, ar man šią savaitę tiesiog pasisekė. Ar tai buvo tik neįprasta savaitė **JAV doleriui**, ar taip gali nutikti nuolat?*

Štai kas nutinka, kai treideriai eina laikino pelningumo keliu: kurį laiką jie gauna pelno, bet galiausiai viską ir dar daugiau grąžina į rinką.

Ir tai yra laimingieji. Jie kovoja daugelį METŲ, taip ir nematydami rezultatų.

Kita žinutė:

Nustoju kovoti

*Prekiauju rinkoje jau 3 metus, tačiau taip ir nepasiekiau jokių rezultatų. Iki šiol praradau per daug pinigų, todėl baigiu šį užsiėmimą. Baigiau puikius **kursus**, tačiau **treidingas** nėra skirtas man: jis manęs nedaro **laimingo** ir, nepaisant visos savianalizės, supratau, kad prekiauvau tik tam, kad gautčiau papildomų pajamų. Ir akivaizdu, kad tai neatneša rezultatų, todėl susitaikiau su pralaimėjimu. Linkiu jums sėkmės šioje negailestingoje srityje.*

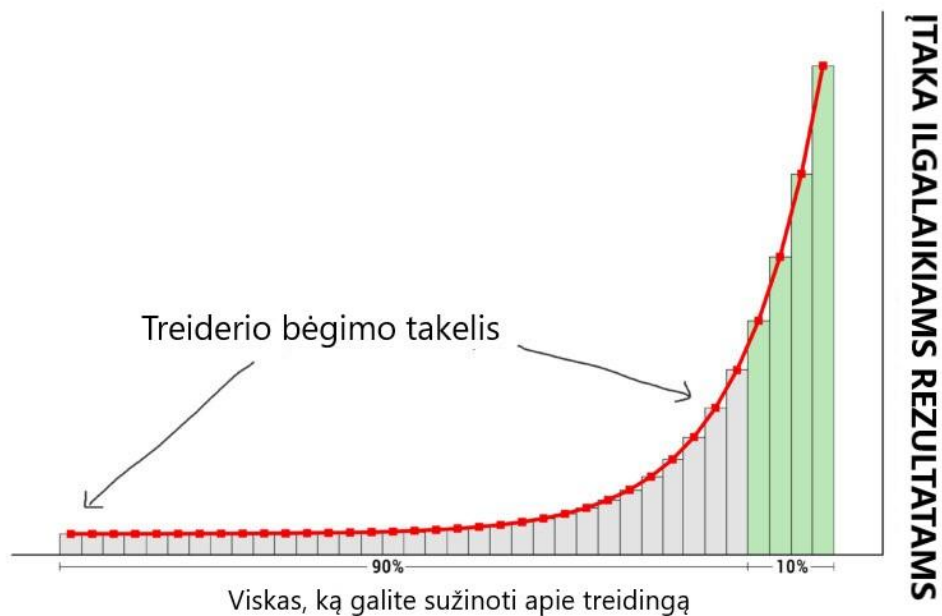
Taigi, net jei 5 % treiderių kelis mėnesius uždirba pinigų, ilgalaikio pelningumo (t. y. trunkančio daugiau nei porą metų) pasiekusių treiderių dalis greičiausiai siekia apie 1 %.

Pagrindinė tokio didelio treiderių nesėkmių skaičiaus priežastis yra „voverės rato“ fenomenas.

„Voverės rato“ fenomenas

„Voverės rato“ reiškiny - tai būklė, kai žmogus į prekybą investuoja daug laiko ir pastangų, tačiau nepadarą jokios pažangos siekdamas ilgalaikio pelningumo.

Šią dinamiką galima apibūdinti produktyvumo kreive.



Pilki stulpeliai žymi 90 % prekybos sričių, kurios turi mažai įtakos ilgalaikiams treiderio prekybos rezultatams.

Į šias sritis įeina:

- **Grafiniai paternai**

Trendo tęstinumo paternai

Apsisukimo paternai

- **Techniniai indikatoriai**

Fibonači lygiai

Trendo indikatoriai

Impulso indikatoriai

Osciliatoriai

Bolindžerio juostos

Apsisukimo taškai

Divergencijos

ir t. t.

- **Techninė analizė**

Heiken Ashi grafikai

Elioto bangų teorija

Harmoniniai paternai

ir t. t.

- Rizikos ir pelno santykis

- Prekybos psichologija / disciplina

- Šį sąrašą būtų galima tęsti ir tęsti...

Tipiškas „voverės rato“ pavyzdys - kai treideris ieško pelningos strategijos, grafikuose derindamas įvairius techninius indikatorius.

Iš pradžių jis prekiauja, tarkime, naudodamas slankiuosius vidurkius ir MACD. Kurį laiką tai jam atneša pelno, tačiau anksčiau ar vėliau jis patiria virtinę nuostolių, po kurių negali atsigauti. Tada jis bando kitą indikatorių derinį, pavyzdžiui, Bolindžerio juostas ir stochastinį osciliatorių, ir ciklas kartojasi.

Daugelis treiderių taip kovoja DAUGYBĘ METŲ, tačiau niekada nepasiekia jokių rezultatų. Jie nesuvokia, kad po metų tokios prekybos nustojo tobulėti. Jie galvoja, kad turi 3 metų patirtį, nors iš tikrųjų turi 1 metų patirtį, pakartotą tris kartus.

Tiesa ta, kad jie jau seniai nustojo tobulėti.

Dauguma dalykų prekyboje neturi įtakos ilgalaikiams rezultatams.

Nemaloni tiesa yra ta, kad didžioji dauguma treiderių bėgioja kaip voverės rate, visiškai to nesuvokdami. Jie prekybai skiria labai daug laiko ir energijos, tačiau negauna jokių rezultatų.

Ir kad ir kaip jie stengtųsi, reikšmingų rezultatų nepasieks, **nes daugybė sandorių su mažu kreditiniu pečiu neduos reikšmingesnių rezultatų.**

Esmė yra tokia: jei norite patekti į tinkamą produktyvumo kreivės pusę, turite nustoti bėgioti kaip voverė rate ir sutelkti dėmesį į 10 % temų, kurios turi didelę įtaką ilgalaikiams rezultatams.

Visa kita - tai tiesiog triukšmas.

10 % temų, kurios turi didelį poveikį

Treidingo ypatybė ta, kad didžiausią poveikį turintys aspektai taip pat yra mažiausiai pastebimi.

Štai kodėl tiek daug prekyautojų bėga kaip voverė rate. Jie jaučia, kad jiems kažko trūksta, bet negali suprasti, ko... todėl jie niekada neištrūksta iš varginančio trumpalaikio pelno ciklo ir galiausiai patiria nuostolių.

Didžiąją dalį pastarojo dešimtmečio labai rimtai mąščiau apie šią problemą, o šio kurso medžiaga - trumpa mano žinių santrauka apie tai, kaip treideriai gali išsivaduoti iš „voverės rato“ reiškinių ir sukurti pelningą bei stabilią prekybos strategiją.

Pirmuosius penkerius savo prekybos karjeros metus praleidau „voverės rate“ sutelkęs dėmesį į netinkamus dalykus.

Leiskite man padėti jums sutaupyti laiko ir energijos: išpėti apie šį reiškinių ir nukreipti ilgalaikio pelningumo link.

Santrauka

Iš savo karčios patirties supratau, kad sunkus darbas nebūtinai lemia ilgalaikius rezultatus. Tiesą sakant, dažnai būna atvirkščiai: kuo labiau seku kainų grafiką, tuo prasčiau prekiauju. Kuo daugiau sandorių sudarau, tuo prastesni mano rezultatai.

Tai tarsi klampus smėlis: kuo smarkiau kovoju, tuo giliau grimztu ir tuo sunkiau susigrąžinu prarastus pinigus. Ilgus metus nesupratau, kad visą laiką sutelkdavau dėmesį į netinkamus dalykus... Todėl nekartokite mano klaidos.

Šiame kurse išmokysiu jus, į ką ir kodėl reikia sutelkti dėmesį.

Pagrindinės tezės:

- Dauguma treiderių eikvoja pastangas mažai įtakos turintiems dalykams, kurie nepagerina jų ilgalaikių rezultatų;
- Galite skirti daug laiko ir pastangų, bet jei dirbsite netinkamoje produktyvumo kreivės dalyje, didelės pažangos nepasieksite;
- Šiame kurse sužinosite, kaip nustoti bėgioti voverės rate ir pagerinti savo mąstymą apie prekybą. Galvokite apie tai kaip apie kompasą nustatymą teisinga kryptimi - tai padidins jūsų pastangų veiksmingumą ir padės pasiekti DIDELIŲ rezultatų;
- Sužinosite ne tik ką daryti, bet ir kodėl. Didžiausią proveržį pasieksite tada, kai suprasite rinkų prigimtį. Tada jums taps aiškus kelias į prekybos pranašumą.

Tad imkime ir pradėkime nuo to, kaip suprasti treidingo prigimtį.

Nesibaigiantis žaidimas

Baigtiniuose žaidimuose siekiama laimėti, o nesibaigiančiuose - tęsti žaidimą.

James Carse

Žaidžiant tenisą, futbolą ar krepšinį laimi tas, kuris žaidimo pabaigoje surenka daugiau taškų. Šiuose žaidimuose nustatytos taisyklės, ribos ir laimėjimo sąlygos. Visi dalyviai vieni kitus pažįsta ir varžosi pagal sutartas taisykles ir elgesio kodeksą. Nuskambėjus finaliniam švilpukui, varžybos baigiamos, suskaičiuojami taškai ir paskelbiamas nugalėtojas. Taip žaidžiama dauguma varžymusi grįstų žaidimų gyvenime. Tai yra baigtiniai žaidimai.

Tačiau treidingas nėra baigtinis žaidimas.

Nėra nustatytų taisyklių, elgesio kodeksų, tiksliai nežinome, su kuo varžomės, o žaidimo ribos nuolat kinta.

Ir svarbiausia - treidinge nėra finalo. Nėra galutinio taško, nėra finalinio švilpuko, nėra teisėjo, kuris paskelbtų rungtynių pabaigą.

Treidingas yra nesibaigiantis žaidimas.

O kadangi treidingas niekada nesibaigia, laimėti galima tik laikinai - nuolatinių laimėtojų čia nėra.



Daugeliui žmonių sunku prekiauti, nes jie į prekybą žiūri kaip į baigtinį žaidimą.

Deja, baigtiniuose žaidimuose veikiantys metodai neveikia nesibaigiančiuose žaidimuose.

Prekybos tikslas negali būti „laimėti“, nes tai neįmanoma - varžybose, kurios niekada nesibaigia, nėra laimėjimo.

Taigi, tikrasis prekybos tikslas - kuo ilgiau žaisti nepralaimint.

Šiuo požiūriu prekiautojas, kuris neina pralaimėjimo keliu, laikomas „laimėtoju“.

Kelias į pralaimėjimą

Prekybos problema yra ta, kad ji negarantuoja pelno, bet gali garantuoti nuostolius.

Duokite man 100 000 JAV dolerių ir beveik garantuoju, kad per 3 mėnesius juos visus **prarasiu**. Kartu negaliu garantuoti, kad per tą laikotarpį galėsiu uždirbti net 10 000 JAV dolerių.

Kodėl taip atsitinka? Kaip galima garantuoti nuostolius, bet ne pelną?

Kai suprasite atsakymą į šį klausimą, suprasite, kas yra prekyba.

Viskas susiveda į vieną idėją - lūkesčius.

Lūkesčiai

Prekybos metodo **lūkesčiai** parodo, ar einate pralaimėjimo keliu.

Jei jūsų prekybos metodo lūkesčiai neigiami (o tokius pasiekti labai lengva), laikui bėgant garantuotai prarasite pinigų.

Jei jūsų prekybos metodo lūkesčiai teigiami (o tai pasiekti nėra lengva), galite būti tikri, kad laikui bėgant neprarasite pinigų.

Atkreipkite dėmesį, kad teigiami lūkesčiai negarantuoja, kad uždirbsite pinigų.

Teigiami lūkesčiai reiškia, kad laikui bėgant galima tikėtis uždirbti pinigų. Tačiau tai nėra garantija.

Prekybos pelnas negali būti garantuotas, nes, priešingai nei **nuostoliai**, jis labiau priklauso nuo sėkmės.

Net jei lūkesčiai yra teigiami, prekiautojas vis tiek gali patirti **nuostolių** dėl nesėkmės.

Prekiautojui, kurio prekybos metodo lūkesčiai neigiami, gali laikinai pasisiekti, tačiau vėliau jis tikrai patirs nuostolių.

Sunkus darbas ar sėkmė?

Prekyboje yra tik du pelno šaltiniai:

1. Sunkus darbas ir įgūdžiai
2. Sėkmė

Pirmąjį atvejį galima pakartoti, o antrojo - ne.

Iš abiejų šaltinių galite praturtėti, bet tik pirmąjį galite kontroliuoti.

Treiderių diletantų problema yra ta, kad jie pernelyg dažnai painioja vieną su kitu. Gerų treiderių požymis - gebėjimas panaudoti sunkų darbą ir įgūdžius, kad rinkose „pasisiektų“.

Turėkite tai omenyje, kai skaitysite šį kursą.

Džonas ir taksi vairuotojas



Džonas niekada anksčiau nevairavo automobilio. Pasiklausykime jo pokalbio su patyrusiu taksi vairuotoju Semu.

„Sveikas, Semai, mano svajonė – tapti taksi vairuotoju! Ar gali man duoti keletą patarimų? Kada sukti į kairę? Kada turėčiau sukti į dešinę? Kaip greitai turėčiau važiuoti? Kada ir kokia jėga reikia spausti stabdžius?“

Jums – skaitytojams – šie klausimai yra absurdiški. Atsakymas gana akivaizdus: „Tai priklauso nuo aplinkybių. Tai priklauso nuo to, kur Džonas nori važiuoti, kaip greitai jam reikia ten nuvykti, eismo sąlygų, oro sąlygų, automobilio tipo ir kitų veiksnių!“

Tačiau žmogui, kuris nėra vairuotojas, pavyzdžiui, Džonui, šie klausimai atrodo pagrįsti.

Džonas per televiziją matė vairuojančius žmones ir stebėjo, kaip jie periodiškai suka vairą ir spaudžia akceleratoriaus pedalą. Dabar jam tereikia tiksliai žinoti, kokių veiksmų imtis ir kada!

Džonas sako Semui: „Žinai, norėčiau nuvežti žmogų iš Londono į Niujorką ir padaryti tai per 15 valandų. Per 15 darbo valandų galėčiau uždirbti daug pinigų!“

Semas žvelgia į Džoną kaip į pamišėlį. Jis turi pakankamai patirties ir įžvalgų, kad žinotų, jog Džono noras neįgyvendinamas.

Kita vertus, Džonas mano, kad tai visiškai pagrįstas tikslas. Jis išsitraukia laikraščio skelbimą su antrašte: „Kelionė iš Londono į Niujorką per 10 valandų! Dalyvaukite nemokamame seminare ir sužinokite, kaip tai padaryti!“

„Žiūrėk, - sako Džonas, - žmonės tai padaro vos per 10 valandų! Taigi, tai padaryti per 15 valandų turėtų būti daug lengviau, ar ne?“

Semas ramiai žiūri į Džoną. Jis mintyse svarsto, ar tik jis netapo paslėptos kameros pokšto taikiniu.

„Klausyk, aš apskaičiavau, - tęsia Džonas, - Londonas nuo Niujorko nutolęs 3 459 mylias, taigi, jei važiuosiu 220 km/h greičiu, iki Niujorko nuvažiuosiu per mažiau nei 16 valandų. Viskas aišku!“

Semas netenka žado... kažkas jo viduje miršta. Jis net nežino, nuo ko pradėti, kad padėtų šiai vargšei nieko nesuprantančiai sielai.

„Na taip, galbūt... Sėkmės, drauguži“, - sako Semas, rodo Džonui į viršų pakeltą nykštį ir nueina. Jis įlipa į taksi ir priima kitą užsakymą.

Žaidimo supratimas

Yra didžiulis skirtumas tarp žinojimo ir supratimo: galite daug apie ką nors žinoti, bet iš tikrųjų to nesuprasti.

Charles F. Kettering

Istorijoje apie taksi aprašoma pirmoji didelė kliūtis, su kuria susiduria **treideriai naujokai**: jie nežino, kaip vyksta prekyba, ir savo lūkesčius grindžia reklamomis, gandai ir skaičiais, kuriuos įveda į savo skaičiuoklę.

Teoriškai Džono **planas** yra logiškas. Matematiškai tikrai viskas pagrįsta.

Tačiau jis nežino daugybės detalių, todėl į jas neatsižvelgė.

Pavyzdžiui, jis neatsižvelgia į tai, kad 15 valandų važiuojant 220 km/h greičiu reikia daug pastangų ir protinės įtampos. Be to, jam reikia automobilio, kuris galėtų patikimai pasiekti ir išlaikyti tokį greitį. Jis, deja, nežino, kad šie du miestai yra priešingose Atlanto vandenyno pusėse.

Dabar apžvelkime kelias **klausimų**, kuriuos dažniausiai užduoda nepatyrę prekiautojai, kategorijas:

„Kokie yra geriausi **techniniai indikatoriai**?“

„Kada turėčiau **įeiti** į rinką?“

„Kada turėčiau **pasitraukti** iš rinkos?“

„Kokia **kapitalo dalimi** turėčiau rizikuoti prekiaudamas?“

„Kaip galiu uždirbti 20 dolerių per dieną, turėdamas 500 dolerių sąskaitą?“

Kaip ir taksi atveju, atsakymas bus „tai priklauso nuo...“ arba „ne, tai neįmanoma“.

Džonui trūko patirties, kad galėtų užduoti tinkamus klausimus. Panašiai ir prekiautojams mėgėjams trūksta patirties suprasti, kas yra prekyba, todėl jie negali išsikelti realių tikslų ir parengti veiksmingo plano jiems pasiekti.

Pažvelkime į šią žinutę, paskelbtą populiariame Forex prekybos forume:

Atrodo per gerai, kad būtų tiesa!

Jei naudočiau 1:30 kreditinį petį (didžiausią leistiną Jungtinėje Karalystėje) ir kasdien uždirbčiau 0,03 % pelno (apie 4 punktus EURUSD valiutų poroje), kasdien reinvestuočiau pelną ir jį kapitalizuočiau, mano metinė grąža būtų 840 %. Taigi, jei pradėsiu nuo 1 000 svarų sterlingų, vos per ketverius metus turėsiu 7,7 milijono svarų sterlingų! Žinoma, tai nerealų. Kadangi gyvenu Jungtinėje Karalystėje, man nereikės mokėti mokesčių už pelną, gautą naudojant „spread betting“ sąskaitą. Ar tai reiškia, kad per ketverius metus tikrai galima tapti milijonieriumi vien uždirbant 4 punktus per dieną? Keturi punktai tikrai nėra daug. Tai neturėtų būti sunku, ar ne?

Teoriškai jis teisus. Atidarę sąskaitą su vos 1 000 JAV dolerių ir uždirbdami vos keturis punktus per dieną, per kelerius metus tikrai galite tapti milijonieriumi.

Tačiau jis nesupranta vieno paprasto dalyko: praktiškai uždirbti keturis punktus per dieną yra taip pat nerealų, kaip nuvažiuoti iš Londono į Niujorką per 16 valandų.

Paprastiau tariant, šis vaikiną nesuvokia realių prekybos apribojimų - savo prognozes jis grindžia klaidingomis prielaidomis.

Užduoti tinkamus klausimus

Taigi, jums reikia ne paviršutiniškų atsakymų į paviršutiniškus klausimus. Pirmiausia turite suprasti, kaip veikia rinka, kad galėtumėte užduoti tinkamus klausimus.

Visų pirma, reikia sužinoti apie rinkos funkciją (ką rinka daro), tikslą (kodėl ji tai daro) ir savybes (kaip ji tai daro). Kai gerai išmanysite šias temas, galėsite sudaryti realistišką planą, kaip pasiekti savo prekybos tikslus.

Taksi vairavimo atveju tai būtų tarsi aiškinimasis, ką supranta taksistas Semas - eismo sąlygas, vairuotojo psichologiją, geografiją, vairavimo taisykles, greičio apribojimus, degalų sąnaudų valdymą - ir ko nesupranta Džonas.

Šio kurso tikslas - padėti jums sparčiau mokytis, įgyti patirties, suprasti ir planuoti (būtent tokia tvarka), kad pradėtumėte daryti apčiuopiamą pažangą greičiau nei vidutinis treideris.

Sukūriau šį kursą, nes matau tiek daug sąžiningų, gerų ketinimų turinčių žmonių, kurie sunkiai dirba prekybos srityje, bet, deja, nesuvokia, kad trypčioja vietoje ir bėga kaip voverės rate.

Viena iš priežasčių, kodėl jiems galiausiai nepavyksta, yra ta, kad jie į treidingą žiūri taip pat kaip į **mokyklą** ar **darbą**. Jie galvoja: „Pasakyk man, ką daryti, ir aš tai padarysiu.“ Jie mano, kad prekyba - tai 1-2-3 žingsnių atlikimas ir už tai gaunamas atlygis. Todėl jie nori žinoti, „kaip ir kada“ ką nors daryti, užuot sužinoję, „kodėl“ tai reikia daryti, kad patys galėtų priimti individualius sprendimus.

Baigę šį kursą susidarysite tinkamą koncepciją, padėsiančią suprasti, kaip veikia treidingo žaidimas. Taip pat įgysite žinių, išsiugdysite mąstyseną ir susikursite sistemas, padėsiančias siekti savo tikslų.

Nauja koncepcija

„Kodėl man skauda akis?“

„Jūs niekada anksčiau jų nenaudojote.“

„*Matrica*“ (1999)

Per savo treidingo kelionę turėsite priimti tūkstančius sprendimų.

Nuo šių sprendimų priklausys jūsų veiksmai ir gaunamų rezultatų kokybė. Bent jau tai akivaizdu.

Tačiau nėra akivaizdu, kad jūsų sprendimus pirmiausia formuos jūsų koncepcija.

Žmonės žino šiuos dalykus:

Sprendimas → Veiksmas → Rezultatas

Tačiau žmonės nežino apie šiuos dalykus:

Koncepcija → Sprendimas → Veiksmas → Rezultatas

Tai svarbu, nes jūsų sprendimai gali būti veiksmingi tik tuo atveju, jei turite pakankamai tikslią nagrinėjamo klausimo koncepciją.

Taksi pavyzdyje Džonas prastai išmanė praktines vairavimo realijas ir bandė pasiekti savo tikslą naudodamasis neišsamia užduoties koncepcija. Todėl nenuostabu, kad jo priimami sprendimai neduoda norimo rezultato.

Taip pat yra ir su **treidingu**. Žmonės dažnai pradeda ne nuo to galo, nes daugiausia dėmesio skiria „sprendimo“ aspektui. Jie priima sprendimus remdamiesi klaidingomis prielaidomis apie rinką ir stebisi, kodėl nepasiekia rezultatų.

Taigi, pirmoji mūsų užduotis - tinkamai suprasti, kas yra **rinka**, kaip ji sudaryta ir kaip ji veikia. Kai turime tinkamą koncepciją, tinkami sprendimai tampa gana akivaizdūs.

Rinkos tikslas

Pirmas žingsnis - suprasti pagrindinį rinkos, kurioje prekiaujate, tikslą, jos istoriją ir unikalias savybes.

Štai keletas pavyzdžių.

Akcijos / vertybinių popierių rinka

Akcijos - tai įmonės nuosavybės dalys. Įmonės parduoda akcijas investuotojams, kad gautų pinigų veiklai finansuoti. Investuotojai jas perka tikėdamiesi, kad ateityje jų investicijų vertė padidės.

Akcijų rinkos ypatumas - jos ryšys su vietos gyventojų pensijų sistemomis.

Daugeliui dirbančių suaugusiųjų tapo įprasta investuoti dalį savo santaupų į akcijų rinką, ypač šalyse ir (arba) įmonėse, kuriose veikia pensijų sistemos.

Tipiškas vertybinių popierių rinkos „investuotojas“ yra tas, kuris 30-40 metų nuolat perka akcijas ir niekada jų neparduoda prieš išeidamas į pensiją. Taigi, laikui bėgant ir ekonomikai augant, akcijų rinka taip pat turi tendenciją augti.

Jei prekiaujate akcijomis, galbūt norėsite orientuotis į strategiją „pirk ir laikyk“, nes akcijų rinka turi esminę priežastį, dėl kurios laikui bėgant gali kilti.

Valiutos / valiutų rinka

Užsienio valiutų rinka iš esmės egzistuoja tam, kad tarptautinės korporacijos galėtų finansuoti savo veiklą įvairiose šalyse.

Pavyzdžiui, automobilių bendrovė gali mokėti Vokietijos tiekėjams eurai, o Japonijos darbuotojams - jenomis. Užsienio valiutų rinka egzistuoja būtent tam, kad patenkintų tokius poreikius.

Pastaraisiais dešimtmečiais ši rinka įgavo ir antrinę tikslą - palengvinti tarptautines investicijas. Pasaulis tampa vis labiau susietas, todėl ir investavimo aplinka tampa tarptautinė.

Prieš 40 metų institucinis fondas galėjo investuoti į gynybinių sektorių akcijas, jei šalies ekonomika būtų smukusi. Tačiau šiais laikais, kai šalių ekonomikos tampa vis labiau susijusios, tokie fondai nebesiekia investuoti į skirtingų sektorių akcijas, o ieško investicijų skirtingose šalyse. Šios dinamikos rezultatas - pasaulinis investicijų (ir valiutos) srautas į šalis ir iš jų, atsižvelgiant į kiekvienos šalies rizikos pobūdį.

Jei prekiaujate **valiutomis**, tikriausiai norite žinoti, kurioms valiutoms turi įtakos pasaulinis augimas ir (arba) nuosmukis, ir įtraukti jas į savo prekybos portfelių.

Žaliavos

Žaliavos - tai fiziniai išteklių, kuriuos bendrovės naudoja produktams gaminti ir paslaugoms teikti.

Palyginti su akcijomis ir valiutomis, daugelio žaliavų pasiūlai didelę įtaką daro aplinkos sąlygos, pavyzdžiui, orai ir stichinės nelaimės.

Be to, kitaip nei akcijų ir valiutų, kiekvienos rūšies žaliavų kainą lemia labai skirtingi veiksniai. Pavyzdžiui, **naftos** kainą lemiantys veiksniai labai skiriasi nuo kukurūzų kainą lemiančių veiksnių.

Jūsų, kaip treiderio, darbas - išsiaiškinti, kokie yra šie veiksniai, ir atitinkamai parengti savo prekybos **strategiją**.

Visose finansų rinkose vyrauja **trendai**, kuriuos lemia bendri politiniai, ekonominiai ir (arba) aplinkos veiksniai.

Išnagrinėkite savo rinkos tikslus ir istoriją, susiekite juos su stebimais kainų trendais ir sukurkite šiais trendais pagrįstą prekybos strategiją.

Rinkos funkcija

Pagrindinė rinkos funkcija - suteikti pirkėjams (užtikrinantiems paklausą) daugiau nei pakankamą **likvidumą** (**pasiūlą**).

Kad suprastume, ką tai reiškia, trumpai apžvelkime likvidumo mechanizmą.

Likvidumo mechanika

Likvidumo mechanika paaiškina, kaip rinkos kainos keičiasi dėl rinkos orderių ir limitinių (**atidėtųjų**) orderių sąveikos.

Atminkite, kad rinkos orderiai užtikrina „paklausą“, o limitiniai orderiai - „pasiūlą“.

Toliau pateiktame hipotetiniame grafike limitiniai (atidėtieji) orderiai rodo kiekius, kuriuos treideriai nusprendė pirkti ar parduoti kiekviena konkrečia kaina.



Tačiau net ir esant limitiniams orderiams (pasiūlai) rinkos kaina nepasikeis, kol kas nors nepateiks rinkos orderio (t. y. neinicijuos paklausos).

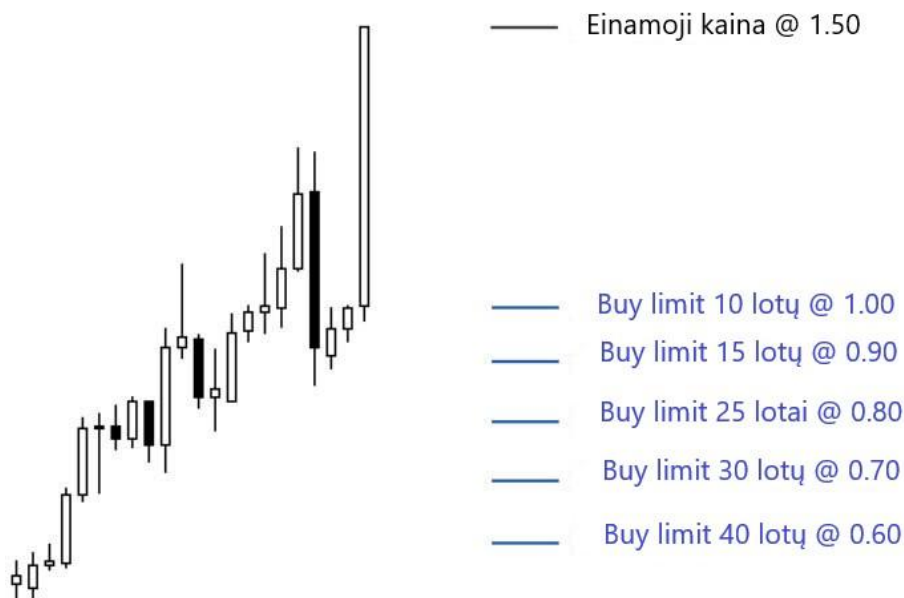
Dabar tarkime, kad kas nors pateikia 10 lotų dydžio rinkos pirkimo orderį.



Pagal esamus limitinius pardavimo orderius (pasiūlą) rinkos kaina pakils iki 1,10 JAV dolerio, nes limitinių orderių grupė už šią kainą gali patenkinti pirkėjų paklausą.

Dabar pažiūrėkime, kas atsitinka, kai stambus treideris pateikia 130 lotų dydžio rinkos pirkimo orderį.

Kadangi pasiūla (limitiniuose orderiuose) keliuose kituose kainų lygiuose yra nepakankama, kad visiškai patenkintų 130 lotų paklausą, rinkos kaina šokteli iki 1,50 JAV dolerio, nes ties šiuo lygiu paklausa gali būti visiškai patenkinta (aiškumo dėlei: $20 + 30 + 35 + 45 = 130$).



Visa tai įvyksta akimirksniu, iškart po to, kai stambus treideris pateikia 130 lotų dydžio rinkos pirkimo orderį.

Būtent taip svyruoja rinkos kaina: pagal santykinę paklausos (rinkos orderių) ir pasiūlos (limitinių orderių) kiekį.

Tai yra supaprastintas pavyzdys, kuriuo iliustruojama esmė. Praktikoje pasiūlos ir paklausos lygis visada svyruoja ir niekada nebūna pastovus.

Apibendriname

Rinkos funkcija - suteikti likvidumą tiems, kuriems jo reikia. Taigi „gera“ rinka yra tokia, kuri gali vykdyti rinkos orderius iš esmės nekeisdama savo kainos.

Kai yra pakankamas likvidumas (pasiūla), rinkos kaina kinta tolygiai, nes bet koks paklausos padidėjimas gali būti lengvai patenkintas konkurencingomis kainomis, todėl pirkimo ir pardavimo kainų skirtumas yra nedidelis.

Kita vertus, esant mažam likvidumui (pasiūlai) ir didelei paklausai, rinkos kaina tampa nestabili, o sandoriai brangsta dėl pasiūlos trūkumo.

Jums, kaip treideriui, svarbu suprasti, kiek likvidi yra jūsų rinka, nes likvidumas turi įtakos:

1. *Spreado ir praslydimų sąnaudos;*

2. *Rinkos kainos kintamumui.*

Šie veiksniai savo ruožtu lemia, kurios prekybos strategijos šioje konkrečioje aplinkoje greičiausiai turės teigiamus lūkesčius.

Atskirų rinkų savybės

Dabar, kai jau apsvaistėme tikslą ir pagrindinę rinkos funkciją, pereikime prie bene svarbiausio aspekto - rinkos kainų elgsenos.

Pirmiausia reikia nepamiršti, kad rinkos paklausą (rinkos orderius) paprastai inicijuoja pažeidžiamiausi rinkos dalyviai.

Tai treideriai, kuriems skubumas svarbesnis už kainą ir kurie pasirengę patirti didesnes sąnaudas - mokėti didesnę spreadą ar susitaikyti su orderio praslydimu, - kad galėtų kuo greičiau sudaryti sandorius.

Jų skubos priežastys gali būti:

- Reguliavimo (reikia greitai pirkti / parduoti, kad būtų laikomasi tam tikrų taisyklių);
- Spekuliacinės (reikia greitai atlaisvinti maržą arba atsikratyti blogo turto);
- Psichologinės (baimė prarasti, nebegalėjimas išverti).

Tikroji jų skubos priežastis nėra tokia svarbi. Svarbu prisiminti, kad visus rinkos kainų pokyčius inicijuoja treideriai, norintys greitai sudaryti *sandorį*.

Likvidumo deficitas

Daugeliu atvejų rinkos paklausą (rinkos orderius) lengvai patenkina rinkos pasiūla (limitiniai orderiai).

Tačiau kartais į rinką patenka stambus rinkos orderis, kurio negali patenkinti artimiausia pasiūla. Dėl to rinkos kaina labai greitai šokteli į vieną pusę.

Reaguodama į tai, gali atsirasti nauja pasiūla, kuri sušvelnins (sulėtins) kainų šuolį.

Kita vertus, rinkos dalyviai gali įsitikinti didelės paklausos pagrįstumu ir prie jos prisijungti. Kai taip atsitinka, susidaro likvidumo deficitas: paklausa viršija pasiūlą, todėl pradinis kainų šuolis tęsiasi.

Tipiškas likvidumo deficito pavyzdys - kiekvieno mėnesio pirmąjį penktadienį skelbiama JAV užimtumo ne žemės ūkio sektoriuje ataskaita - „*Nonfarm Payrolls*“.

Prieš pat naujienų paskelbimą treideriai paprastai panaikina savo limitinius orderius (pasiūlą), tikėdamiesi nenusipėjamos kainų reakcijos.

Ironiška, bet būtent likvidumo (pasiūros) panaikinimas sukelia vėlesnę staigią reakciją.

Iškart po ataskaitos paskelbimo treideriai greitai pateikia rinkos orderius ir rinką užtvindo paklausa.

Dėl santykinio pasiūros, galinčios patenkinti staiga padidėjusią paklausą, trūkumo rinkos kaina smarkiai svyruoja tai aukštyn, tai žemyn, nes ją beveik visiškai lemia tik paklausa.

Šiuo nestabiliu laikotarpiu sudaromiems sandoriams būdingi dideli praslydimai, nes pasiūra yra nepakankama, kad patenkintų paklausą konkurencinga kaina.

Iš to daroma išvada, kad kuo mažesnis likvidumas (pasiūra), palyginti su paklausa, tuo mažiau stabili rinkos kaina.

Kompleksiškumas

Kita sąvoka, kurią turite suprasti, yra kompleksiškumas.

Kompleksiška sistema - tai sistema, kurios rezultato negalima nuosekliai numatyti analizuojant atskirus įvesties duomenis.

Pavyzdžiui, kavos aparatas nėra kompleksiška sistema. Įberkite truputį maltos kavos ir įpilkite vandens - gausite puodelį karštos kavos. Įdėkite dvigubai daugiau šių ingredientų ir gausite du puodelius kavos.

Žinodami, kiek maltos kavos buvo įberta į aparatą ir kiek vandens įpilta, be vargo nustatysite, kiek kavos gausite.

Kavos aparato dalių, maltos kavos ir vandens sąveika yra tokia pastovi, kad tiksliai žinosite, kokį rezultatą gausite.



Kita vertus, žmogaus smegenys yra kompleksiška sistema. Vienos ląstelės - neurono - tyrimas vargu ar atrodo sudėtingas.

Tačiau jei jų surinksite šimtą milijardų, smegenys pradės kurti Bethoveno 9-ąją simfoniją. Tokio rezultato niekas negalėtų numatyti paprasčiausiai tyrinédamas kiekvienos atskiros smegenų ląstelės savybes.



Kitas kompleksiškos sistemos pavyzdys - natūrali ekosistema. Ją sudarančių rūšių tarpusavio ryšiai yra tokie subtilūs ir įvairūs, kad nedideli sutrikimai gali sukelti visiškai netikėtų padarinių.

Knygos „Sisteminė Biblija“ autorius Johnas Gallas pateikia ironišką pavyzdį apie nenumatytas žmogaus įsikišimo į kompleksinę sistemą pasekmes:

Asuano užtvanka, kurios statyba kainavo didžiulius pinigus ir kurios tikslas buvo pagerinti Egipto valstiečių padėtį, sulaukė Nilo vandenį, todėl derlingos nuosėdos nusėdo Naserio ežere ir tapo neprieinamos. Todėl Egipto laukams dabar reikėjo dirbtinių trąšų. Siekiant patenkinti naują paklausą, buvo pastatyti milžiniški trąšų fabrikai. Šie fabrikai sunaudoja labai daug elektros energijos. O užtvanka turi veikti visu pajėgumu vien tam, kad patenkintų dėl užtvankos statybos išaugusią elektros energijos poreikį.

Kompleksinių sistemų teorija yra atskira mokslinių tyrimų sritis, todėl čia jos išsamiai nenagrinėsime. Pagrindinė išvada - kompleksinių sistemų (pvz., finansų rinkų) elgsena yra daug mažiau nuspėjama, nei manome. Pasekmių įvairovė ir jų pasireiškimo tikimybė dažnai pranoksta žmonių lūkesčius.

Daugelis treiderių galiausiai jaučiasi pasimetę ir nusivylę vien dėl to, kad neįvertina rinkos kompleksškumo. Jie mano, kad **dvigubos viršūnės** paterno aptikimas grafike reiškia didelę rinkos apsisukimo tikimybę.

Deja, rinka neveikia taip paprastai ir tiesmukai.

„Kompleksiškas“ nereiškia „sudėtingas“

Kompleksiškumas nebūtinai reiškia sudėtingumą.

Rinka yra kompleksiška, bet ne sudėtinga.

Laikui bėgant sudėtingą sistemą galima visiškai suprasti - jos elgesys ir rezultatai tampa gana nuspėjami (pvz., mechaninio laikrodžio, automobilio ar magnetinio rezonanso aparato konstrukcija ir veikimas).

To negalima pasakyti apie kompleksiškas sistemas. Kompleksišką sistemą galite tyrinėti kiek tik norite, tačiau net ir nedideli įvesties duomenų pokyčiai gali lemti ir dažnai lemia didelius išvesties duomenų skirtumus.

Treideriai turi suprasti, kad finansų rinkų neįmanoma visiškai perprasti, o jų elgsenos - numatyti ar suplanuoti. Nėra jokios slaptos formulės ar **grafinio paterno**, pagal kurį būtų galima nuosekliai nuspėti [kainos] ateitį.

Knygoje „Sudėtingi dalykai apie sudėtingus dalykus“ tai gana aiškiai apibendrinama:

Tikrai [sudėtingoms] dinamiškoms situacijoms recepto nėra. Nėra recepto, kaip sukurti aukštųjų technologijų įmonę. Nėra jokio recepto, kaip ištraukti grupę žmonių iš nelaimės situacijos. Nėra jokio recepto, kaip sukurti sėkmingų muzikos hitų seriją. Nėra recepto, kaip žaisti Nacionalinės futbolo lygos įžaidėju. Nėra jokio recepto, kaip kandidatuoti į prezidento postą. Nėra jokio recepto, kaip motyvuoti komandą, kai jūsų verslas tapo šūdinas. Čia ir slypi visas sudėtingų dalykų sudėtingumas: nėra jokios formulės, kaip su jais elgtis.

Refleksyvumas

Kitas esminis finansų rinkų bruožas yra refleksyvumas.

Trumpai tariant, refleksyvumas - tai nuolatinis grįžtamojo ryšio ciklas: rinkos prognozės daro įtaką rinkos kainai, ši savo ruožtu daro įtaką vėlesnėms prognozėms, jos vėl veikia kainą ir t. t.

Vienas iš pasaulinių refleksyvumo pavyzdžių - 2017 m. įsibėgėjęs bitkoino kainos augimas:



Kuo daugiau laikraščiuose ir televizijoje buvo kalbama apie bitkoino kainą ir jo augimo galimybes, tuo daugiau žmonių tikėjo jo verte, o tai skatino jį pirkti ir taip didinti kainą. Kylant kainai, vis daugiau žmonių tikėjo, kad bitkoinas tampa dar vertingesnis, todėl jie pirko dar daugiau, o tai dar labiau padidino kainą, ir taip toliau: susidarė grįžtamojo ryšio ciklas.

Per 12 mėnesių bitkoino kaina pakilo 2 000 %.

Beje, panašų refleksyvumo atvejį galima rasti garsiojoje Olandijos [tulpių manijoje](#).

Šiuo požiūriu pažvelkime į prekybos [algoritmų](#) vaidmenį. Tai kompiuterinės programos, kurios prekiauja pagal rinkos kainos judėjimą ir pačios jį tiesiogiai veikia, o į šį poveikį reaguoja kiti algoritmai. Visa tai vyksta visiškai automatiškai, per sekundės dalį, todėl manau, kad ateityje, finansų įstaigoms vis labiau pasikliaujant prekybos algoritmais, bus daugiau „momentinių katastrof“.

Didesnis rinkos refleksyvumas lemia dažnesnius ir staigesnius kainų pokyčius.

Mirtinas trejetas

Kompleksiškumo, refleksyvumo ir likvidumo trūkumo derinys finansų rinkas paverčia labai pavojinga arena [treideriams](#).

Labai dažnai pažeidžiamiausi (skubantys) rinkos dalyviai galiausiai sukelia paklausos padidėjimą, kurio negali patenkinti esama rinkos pasiūla. Rinkos kainų

šiuolių metu įsijungia refleksyvumas ir rinkos kompleksiskumo migloje prasideda įvairūs „keistoki“ kainų pokyčiai.

Dėl to rinka juda „beprasmiškai“ ir klaidina net labiausiai patyrusius analitikus ir rinkos stebėtojus.

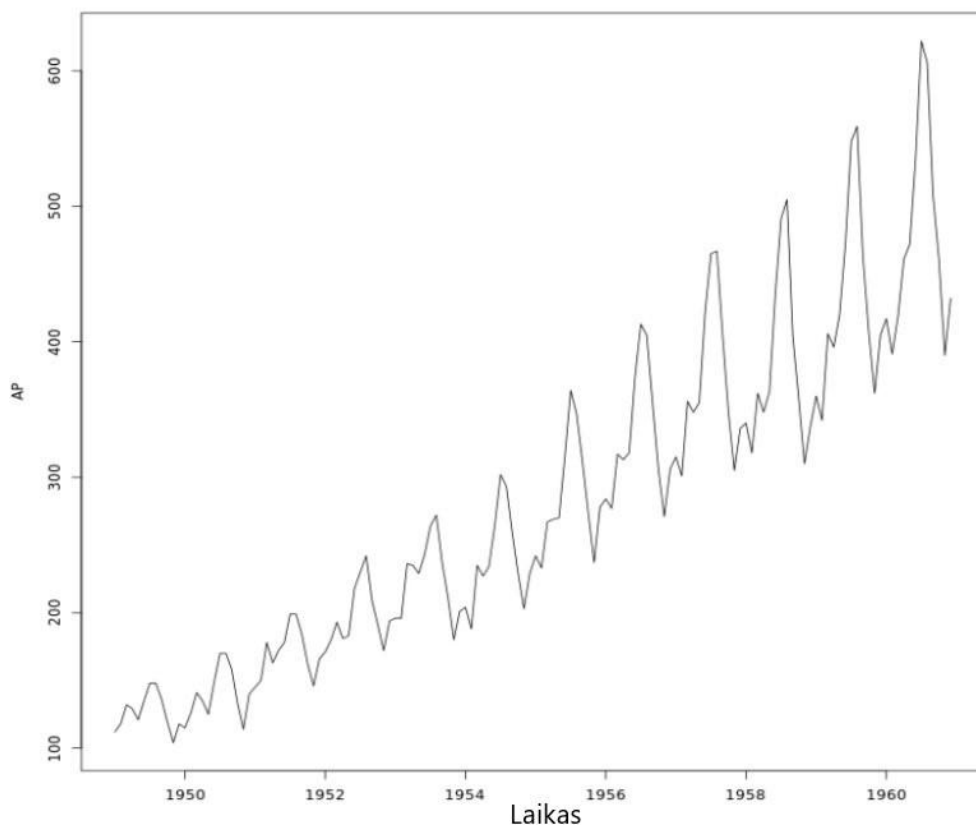
Šie veiksniai yra priežastis, kodėl rinkos kaina taip dažnai juda pakankamai toli, kad suveiktų mūsų **stopai**, o tada greitai **apsisuka** ir juda priešinga kryptimi. Tokie volatilumo šuoliai būdingi kompleksiskoms ir refleksyvioms sistemoms.

Rinkos triukšmas

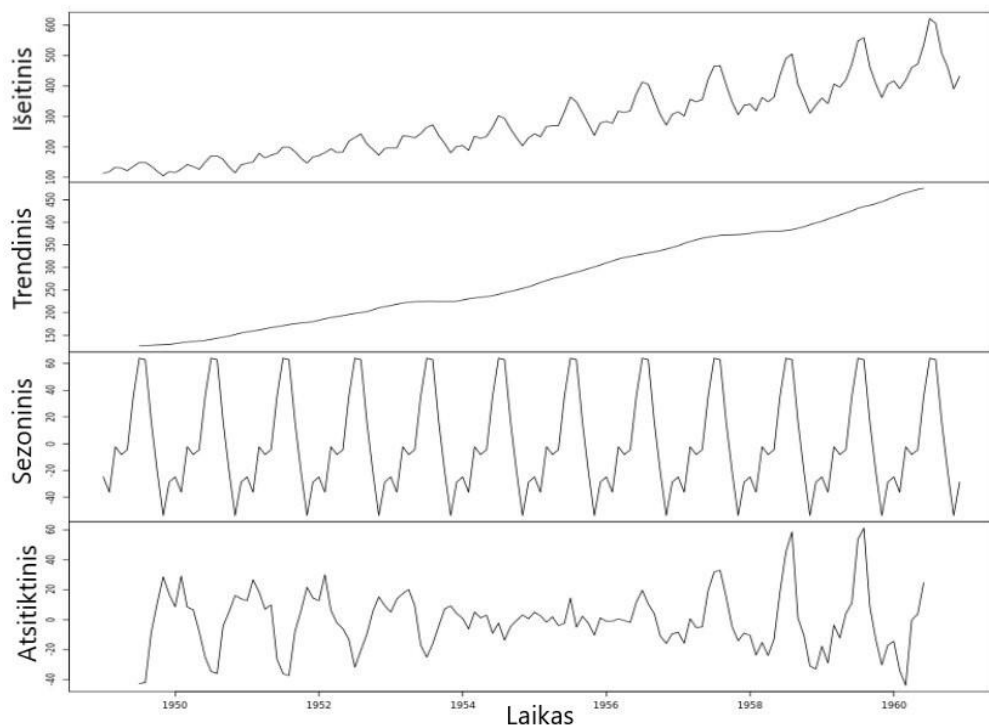
Kaip tikriausiai galite įsivaizduoti, dėl šio mirtino trejeto kainos rinkose yra labai atsitiktinės.

Nors dauguma treiderių žino apie tam tikrą rinkos kainų atsitiktinumo laipsnį, jie neįsivaizduoja jo masto.

Kad tai suprastumėte, pažvelkite į 1949-1961 m. tarptautinių oro linijų keleivių skaičiaus per mėnesį grafiką:



Turint tokius duomenis, galima statistiniais metodais juos suskirstyti į 3 sudedamąsias dalis, pavyzdžiui:



Pradinis duomenų grafikas;

- Trendinis komponentas;
- Sezoninis (ciklinis) komponentas;
- Atsitiktinis (triukšmo) komponentas.

Sujungus trendinius, sezoninius ir atsitiktinius komponentus, gauname grafiką, labai panašų į pradinį duomenų grafiką.

Šį metodą naudoja duomenų mokslininkai, statistikai ir inžinieriai, norėdami prognozuoti būsimus duomenis. Pavyzdžiui:

- Matome, kad trendinis komponentas nuolat didėja, t. y. galime prognozuoti, kad ateityje bendras oro linijų keleivių skaičius didės.
- Matome aiškiai apibrėžtą sezoninį ir (arba) ciklinį komponentą, kuris atitinka pirminio duomenų grafiko viršūnes ir nuosmukius. Šiuo atveju galime numatyti būsimą keleivių skaičiaus padidėjimą arba sumažėjimą priklausomai nuo konkrečių metų mėnesių.
- Matome, kad atsitiktinis komponentas daugiausia svyruoja nuo -40 iki 40 , t. y. apie 30 % mažiau nei sezoninis komponentas, todėl turėtume numatyti didelę

savo prognozės paklaidą (nes triukšmo komponento vertė beveik lygi ciklinio komponento vertei).

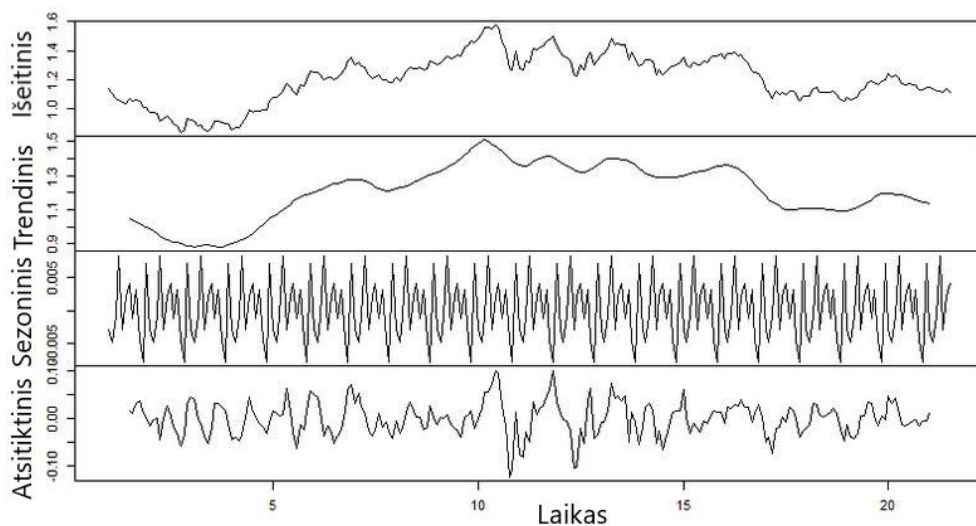
Kaip tai susiję su treidingu?

Na, tą patį metodą galime taikyti ir kainų grafikui.

Paimkime EURUSD valiutų poros mėnesinį kainos grafiką nuo 1999 m.:



Dabar suskirstykime jį į tris sudedamąsias dalis:



**Pastaba: šios analizės jums nebūtina daryti patiems, bet jei jums įdomu, ji buvo atlikta naudojant R programavimo kalbą.*

Ką mums sako šie rezultatai?

- Pirma, matome, kad nėra aiškaus trendo. Tai nestebina, nes nesitikime, kad EURUSD kursas pastaruosius 20 metų būtų judėjęs tik viena kryptimi;

- Toliau matome, kad sezoninis komponentas yra kur kas nepastovesnis ir sunkiau nustatomas (ypač dėl to, kad viršūnės ir nuosmukiai iš tikrųjų nesutampa su pradinio duomenų grafiko viršūnėmis ir nuosmukiais). Tai taip pat nestebina, nes nesitikime, kad EURUSD valiutų poros kursas tam tikrais metų mėnesiais nuolat kils (arba kris). Priešingu atveju būtų lengva juo prekiauti!

O kaip dėl triukšmo komponento? Būtent čia yra svarbiausias momentas.

Atkreipkite dėmesį į triukšmo komponento vertę (Y ašis) ir palyginkite ją su sezoninio komponento verte:

- Triukšmo / atsitiktinio komponento vertė yra nuo $-0,05$ iki $0,05$ (dažniausiai);
- Sezoninio komponento vertė yra nuo $-0,01$ iki $0,01$.

Tai reiškia, kad triukšmo komponentas yra maždaug **5 kartus didesnis** už sezoninį komponentą. Didžiulis skirtumas!

Kitaip tariant, **rinkos kainas GEROKAI labiau lemia atsitiktinumas nei bet kas kitas**. Nėra aiškaus trendo, nėra aiškaus sezoninio vaizdo, o triukšmo ir signalo santykis yra itin didelis.

Atlikite tą pačią analizę kitoms valiutų poroms ir **laiko intervalams** ir pamatysite, kad visi rezultatai veda prie tos pačios išvados.

Sveiki atvykę į treidingo realybę

Taigi, manau, kad pradėsite praktiškai suprasti treidingo sunkumus. Daugumos rinkos kainų pokyčių neįmanoma sistemingai paaiškinti ar prognozuoti.

Taigi, norėdami uždirbti pinigų rinkose, turime **rasti būdą, kaip didžiuliame rinkos triukšmo sraute atpažinti pelno galimybes**.

Kaip galime pradėti tai daryti?

Suprasdami, kokia nenuspėjama yra rinka, jau žengėte pirmą žingsnį. Dabar esate daug geresnėje padėtyje, kad suprastumėte, ko reikia gerai prekybai, palyginti su daugeliu kitų, kurie vis dar bėgioja kaip voverės rate, bandydami rasti „Šventojo Gralio“ prekybos sistemą.

Tas, kuris žino, kad nieko nežino, yra arčiau tiesos nei tas, kurio galvoje pilna melo.

Tomas Džefersonas

Paternų spąstai

Beje, vienas didžiausių klaidingų įsitikinimų apie treidingą yra tai, kad pinigai uždirbami nustatant paternus ir prekiaujant pagal juos.

Štai kodėl dauguma mažmeninių treiderių yra apsėsti sandorių atidarymo ir uždarymo - jie mano, kad raktas į sėkmę yra **grafinių modelių** pasirinkimas arba tam tikras techninių indikatorių derinys.

Jie nesuvokia, kad gebėjimas nustatyti paternus nėra pranašumas, ypač kai visi ieško tų pačių paternų.

Leiskite man paaiškinti šį momentą. Trumpuoju laikotarpiu prekiaujant pagal paternus iš tiesų galima uždirbti pinigų, tačiau tai bus labiau monetos metimo rezultatas nei kas nors kita. Esant pakankamai dideliame tokių prekybos situacijų skaičiui, pelno ir nuostolių dydis bus maždaug vienodas. Įvertinus sandorių sąnaudas, tokių metodų lūkesčiai paprastai būna neigiami.

Chaosas nėra pavojingas tol, kol nepradedama atrodyti tvarkingas.

Maxas Guentheris

Santrauka

Automobilį galima iki galo perprasti, jei jo tyrinėjimui skiriama pakankamai laiko. Kita vertus, rinka nėra automobilis. Jos neįmanoma iki galo suprasti ar numatyti, kad ir kiek laiko ar duomenų tam turėtumėte.

Pavojus yra tas, kad rinka dažnai juda taip, kad atrodo labiau nuspėjama, nei yra iš tikrųjų, todėl treideriai nuolat patenka į spąstus, vaikosi paternų ir užstringa voverės rato cikle.

Iš tikrųjų daugumos rinkos „paternų“ ilgalaikis pelningumas yra ne geresnis nei monetų metimų serijos.

Taip yra todėl, kad stebimi dėsningumai yra labai nenuspėjamų, nuolat kintančių veiksnių, kurių neįmanoma stebėti, rezultatas.

Taip pat nepamirškite, kad bet koks lengvai atpažįstamas rinkos modelis iš esmės yra pasmerktas nesėkmei. „Forex Dreaming“ tai paaiškinau naudodamas šachmatų analogiją:

Įsivaizduokite, kad kiekvieną vakarą su draugu žaidžiate šachmatais. Pirmąsias kelias dienas jūsų draugas laimi... tačiau netrukus pastebėsite, kad kiekvienoje partijoje jo pirmieji 4 ėjimai visada tokie patys.

Taigi, atidžiai išstudijuojate šiuos 4 ėjimus ir netrukus atrandate jų silpnąsias vietas. Kitoje partijoje priešininkas pradeda daryti tuos pačius 4 ėjimus... bet, kadangi to tikėjotės, nesunkiai įveikiate jo strategiją ir laimate partiją.

*Pralaimėjęs priešininkas supranta, kad perpratote jo **strategiją**, ir sugalvoja naują (kitokią) strategiją, kad galėtų jums suduoti atsakomąjį smūgį.*

Panašiai veikia ir treidingas. Kai paternas kartoja pakankamai dažnai ir tampa akivaizdus, treideriai greitai pakeičia savo elgesį, todėl dabartinis paternas žlunga ir susiformuoja naujas.

Esmė ta, kad prekybos strategijos, pagrįstos bet kokių vizualinių paterno atpažinimu, vargu ar bus pelningos ilguoju laikotarpiu.

Nesupraskite manęs neteisingai: prekyba pagal paternus gali būti teigiamų lūkesčių strategijos dalis. Tiesiog vien vizualiniai paternai nėra teigiamų lūkesčių šaltinis.

Rinkos intelektas

Šioje dalyje norėčiau pasidalyti šiek tiek kontroversišku požiūriu į rinką. Šis požiūris man puikiai pasitarnavo ir gali būti naudingas jums. Tikriausiai geriausiai jį apibūdina tai, ką stebime gamtoje.

Kolektyvinis intelektas

Skrudėlių kolonijose kiekviena skrudėlė vadovaujasi paprastomis instrukcijomis, kurios yra genetiškai užkoduotos. Stebėdami kasdienius skrudėlių darbus, nepastebėsite nieko nuostabaus.

Tačiau kai išplėsite savo regėjimo lauką iki kolonijos lygio, pastebėsite įdomių dalykų.

Pavyzdžiui, be jokio centralizuoto sprendimų priėmimo kolonija sugeba sukurti skrudėlyną su sudėtingu tunelių ir ertmių tinklu, paskirstyti kasdienes pareigas ir net reaguoti į stichines nelaimes.

Šiuos sprendimus priima ne viena skrudėlė ar skrudėlių grupė, tačiau visa kolonija kažkoku stebuklingu būdu „žino“, kokių veiksmų reikia imtis, kad visa kolonija išgyventų.



Manau, kad panašaus „būrio intelekto“, arba „kolektyvinio intelekto“, sąvoką galima panašiai (bet ne identišškai) taikyti finansų rinkoms. Be centralizuotai priimamų sprendimų ir nepaisydama atskirų treiderių nežinojimo, rinka kaip visuma elgiasi taip, kad pasiektų bendrus savo tikslus.

Rinkos dilema

Kaip visų gyvų būtybių biologinis imperatyvas yra daugintis, taip ir rinkos tikslas yra kuo labiau padidinti sandorių skaičių ir apimtį.

Kad pasiektų savo tikslą, rinkos kaina juda taip, kad skatintų treiderius kuo greičiau veikti, ir taip žadina žmonių baimę bei godumą. Kuo labiau išsigandę ar godūs treideriai, tuo didesnė tikimybė, kad jie atidarys ar uždarys sandorį.

Rinka turi du pagrindinius tikslus: 1) priversti treiderius prekiauti kuo daugiau ir 2) skatinti juos prekiauti kuo ilgiau.

Problema ta, kad šie tikslai prieštarauja vienas kitam.

Matote, kuo daugiau **treideriai** prekiauja (dažniau ir didesniu mastu), tuo mažiau jie turi galimybių išgyventi. Juk kuo daugiau jie prekiauja, tuo didesnius prekybos mokesčius moka (spredus ir komisinius) ir tuo didesnė tikimybė, kad jie prekiaus pagal metodus su neigiamais lūkesčiais.

Taigi, pagrindinė dilema, su kuria susiduria „rinkos intelektas“, yra tokia: jis nori, kad treideriai prekiautų kuo daugiau ir kuo ilgiau. Tačiau kuo daugiau treideriai prekiauja, tuo didesnė tikimybė, kad jie praras savo kapitalą ir apskritai nutrauks prekybą.

Rinkos sprendimas

Rinka šią dilemą išsprendžia išradinai: ji periodiškai keičia treiderių, kuriuos apdovanoja ir baudžia, tipą.

Pavyzdžiui, vieną mėnesį rinkoje gali vyrauti stiprus trendas, kuris atlygina prekiautojams, prekiaujantiems trendo kryptimi, ir baudžia treiderius, prekiaujančius **prieš trendą**.

Kai trendą sekantys prekiautojai mato, kad jų pelnas didėja, jie tampa godūs ir pradeda prekiauti dažniau ir didesniais lotais.

Priešinga tendencija galioja ir treideriams, prekiaujantiems prieš trendą. Vieni sudegina savo sąskaitas, kiti iš baimės sumažina lotų dydį arba pradeda prekiauti rečiau.

Kitą mėnesį rinka pakeičia elgseną ir kaina pradeda svyruoti diapazone (flete). Tuomet atlyginama treideriams, prekiaujantiems prieš trendą, ir baudžiami tie, kurie prekiauja trendo kryptimi, todėl dinamika tampa priešinga.

Rinka, periodiškai keisdama skirtingus kainų judėjimo stilius, išlaiko kiekvieno tipo prekiautojus kuo ilgiau ir siekia tikslo - maksimaliai padidinti sandorių skaičių.

Individualaus treiderio lygmeniu tai pasireiškia greito ir lengvo pelno laikotarpiais, po kurių seka sunkumų ir nuostolių serijos.

Bendras šios dinamikos poveikis yra tas, kad prekiaujant pagal bet kurią strategiją tam tikrais laikotarpiais kils sunkumų, o dauguma strategijų ilgainiui atneš nuostolių.

Tarptautinėms korporacijoms tai nėra problema, nes jos gali lengvai padengti savo prekybos nuostolius iš įprastinės verslo veiklos gautu pelnu.

Tačiau pavieniams treideriams (tokiems kaip jūs ir aš) tai yra svarbiausia problema, kurią reikia spręsti.

Dinamiška rinka

Pirmoje „Dao De Jing“ eilutėje autorius Laodzi aiškina: „Kelias, kuriuo galima eiti, nėra nuolatinis Kelias.“

Tai puikus būdas pasakyti: „Kelias yra už sąmoningo suvokimo ribų.“ Kai tik bandote suvokti, kas yra Kelias, jis meta iššūkį šiam apibūdinimui.

Galvokite apie tai kaip apie vandenį. Kai tik bandote suteikti jam formą rankomis (suvokti sąmoninga mintimi), jis išteka pro pirštus.



Nesu labai dvasingas žmogus, tačiau per daugiau nei 10 prekybos metų neradau geresnio būdo apibūdinti rinką.

Kaip atskira skruzdėlė nesuvokia kolektyvinio kolonijos intelekto ketinimų, taip, mano manymu, ir pavieniai treideriai nesugeba suprasti rinkos proto.

Grafike matome, kaip rinkos kaina kyla ir krenta, tačiau šias kainas lemiančios jėgos veikia mums nesuvokiamoje plotmėje.

Rinka mus pažįsta geriau nei mes patys save. Ji žino, kaip ir kada paspausti mūsų emocinius mygtukus. Ji pažadina mūsų giliausias viltis ir baimes bei patikrina mūsų įsitikinimų tvirtumą taip, kaip mažai kas kitas. Ji lengvai pergudrauja treiderius, palieka mus sumišusius, nusivylusius ir, svarbiausia, sukelia mumyse norą grįžti ir bandyti dar kartą.

Nemanau, kad rinką, kaip ir „Kelią“, galima suprasti vienareikšmiškai. Kiekvienam rinkos judėjimo aprašymui rasite priešingų jos elgsenos pavyzdžių.

Rinka veikia taip, kad suklaidina taisyklių kūrėjus.

Hovardas Marksas

Ką visa tai reiškia

Kaip sakoma zen patarlėje: „Tavo taurė pilna. Prieš mokydamasis turi ją ištuštinti.“

Viena iš priežasčių, kodėl žmonėms sunku prekiauti, yra ta, kad jie gerokai nuvertina rinkos kompleksiskumo ir atsitiktinumo (kainų triukšmo).

Viskas, ką iki šiol aptarėme, skirta tam, kad pamirštumėte apie prekybą sukaupą neveiksmingą informaciją ir suprastumėte, kad įprasti prekybos metodai nėra net perpus tokie patikimi, kaip apie juos kalbama rinkoje.

Mus mokė naudotis grafiniais paternais ir techniniais indikatoriais taip, tarsi jie savaime leistų prognozuoti rinkas. Tačiau tikrovė kur kas mažiau įspūdinga. Tiesa ta, kad visos šios „analizės“ formos yra tik įrankiai ir nieko daugiau.

Problema ta, kad pernelyg daug treiderių painioja įrankių išmanymą su supratimu, jog treidingo žaidimo esmė galiausiai yra lūkesčiai.

Šie du dalykai yra susiję, tačiau iš esmės skirtingi: galite panaudoti žinias apie įrankius, kad pastatytumėte nuostabiai gražų namą, tačiau jos neturės jokios praktinės naudos, jei jų netaikysite laikydamiesi architektūros ir konstrukcijų projektavimo principų.

Įrankių išmanymas padeda išreikšti savo pageidavimus, tačiau sėkmę nuo nesėkmės skiria pagrindinių principų supratimas.

Treidingo pagrindą sudaro sąvokos, kuriomis grindžiami lūkesčiai. Atsižvelgdami į tai, pereikime prie pagrindinės šio kurso temos.

Lūkesčiai

Svarbiausia - žvelkite į jus supantį pasaulį plačiai atmerktomis akimis, nes didžiausios paslaptys visada slypi netikėčiausiose vietose.

Roaldas Dahlis

Didžiausia ilgą laiką pelningai prekiaujančių treiderių paslaptis - aiškus lūkesčių ir juos lemiančių veiksnių supratimas.

Aš prekiauti pradėjau 2005 m. ir iki šiol tik kelis kartus girdėjau tinkamai aptariant šį terminą. Atrodo, kad didžioji dauguma mažmeninių treiderių vis dar nesupranta lūkesčių reikšmės!

Tie, kurie tai suprato, tyliai tuo naudojasi, o tie, kurie to nesuprato, bėga ratu nieko nepasiekdami. Pažadu, kad kai pagaliau suprasite, kas yra lūkesčiai, į prekybą daugiau niekada nebežiūrėsite taip pat.

Taigi, nieko nelaukdami pradėkime.

Apžvelkime dvi paprastas prekybos strategijas.

Strategija Nr. 1

Jei valandinė žvakė yra bulių, atidarykite pardavimo poziciją kitos žvakės atidarymo kaina.

Jei valandinė žvakė yra meškų, atidarykite pirkimo poziciją kitos žvakės atidarymo kaina.

Nustatykite 40 punktų nuostolio ribą (stop loss) ir 40 punktų pelno tikslą (take profit).

Strategija Nr. 2

Jei valandinė žvakė yra bulių, atidarykite pirkimo poziciją kitos žvakės atidarymo kaina.

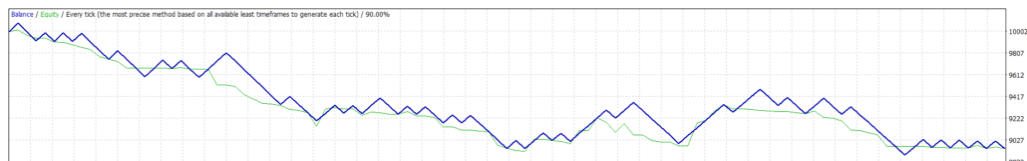
Jei valandinė žvakė yra meškų, atidarykite pardavimo poziciją kitos žvakės atidarymo kaina.

Nustatykite 40 punktų nuostolio ribą (stop loss) ir 40 punktų pelno tikslą (take profit).

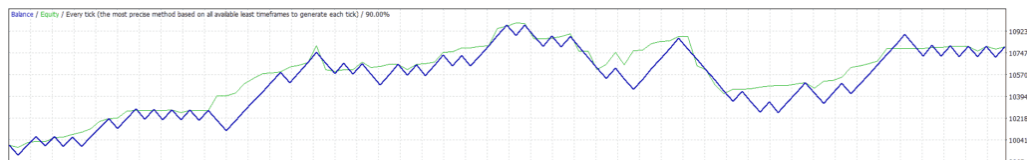
Pagal abi strategijas sudaromų sandorių apimtis lotais yra vienoda.

O dabar pažvelkime į 3 savaitių istorinių duomenų testavimo rezultatus:

Strategija Nr. 1 (po 3 savaitių): -10,5 %



Strategija Nr. 2 (po 3 savaitių): +7,97 %



Kadangi kiekviena strategija yra visiškai priešinga kitai, nenuostabu, kad balanso kreivės yra viena kitos veidrodiniai atvaizdai.

Bet ar ką nors pastebėjote? Pelninga strategija atnešė mažiau **pelno** nei nuostolinga strategija - **nuostolių** (+7,97 %, palyginti su -10,5 %)!

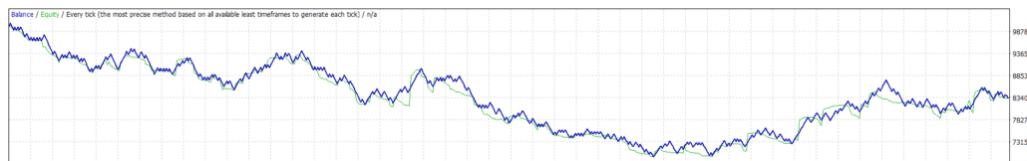
To priežastis - prekybos sąnaudos, į kurias rimtai žiūri tik nedaugelis mažmeninių treiderių.

Matote, prekybos sąnaudos yra mūsų prekybos veiklos **mokesčiai**: jos mažina mūsų pelną ir didina nuostolius.

Trumpuoju laikotarpiu šis poveikis yra vos pastebimas. Tačiau laikui bėgant, kai sudarome daugiau sandorių, šis poveikis tampa reikšmingas.

Dabar atlikime dar vieną tų pačių dviejų strategijų testą su 3 mėnesių istoriniais duomenimis:

Strategija Nr. 1 (per 3 mėnesius): -16,69 %



Strategija Nr. 2 (per 3 mėnesius): -7,1 %



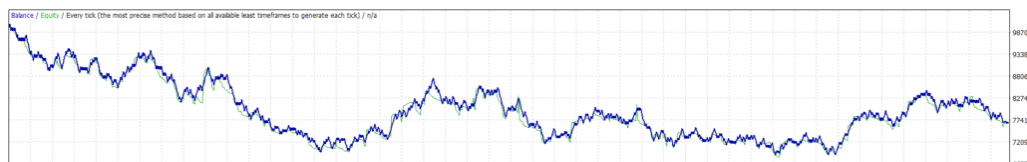
Kaip matote, po 3 mėnesių net ir strategija Nr. 2 yra nuostolinga.

Neišmanantis treideris būtų suglumęs dėl tokio rezultato: „Bet juk strategija Nr. 2 buvo pelninga! Kodėl ji dabar atneša nuostolių?! Rinka turbūt pasikeitė!“

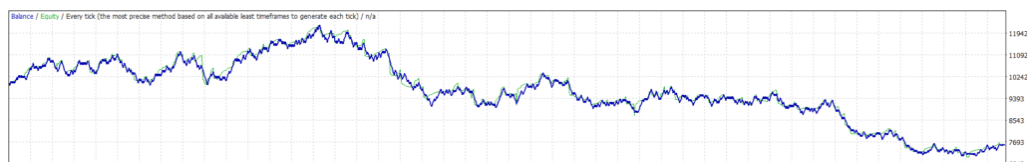
Jis nesuvokia, kad strategija Nr. 2 iš pat pradžių nebuvo pelninga.

Pabaigai pažvelkime į 6 mėnesių istorinių duomenų testavimo rezultatus:

Strategija Nr. 1 (per 6 mėnesius): -23,84 %



Strategija Nr. 2 (per 6 mėnesius): -26,15 %



Dabar balanso kreivės yra mažiau panašios viena į kitą.

Atkreipkite dėmesį į galutinį rezultatą ir susimąstykite apie šį klausimą:

Kaip du visiškai priešingi prekybos metodai galiausiai gali lemti panašią kapitalo sumą?

Pasiruošę išgirsti atsakymą?

...

..

.

Nes šių strategijų lūkesčiai yra neutralūs - jos nesuteikia jokio pranašumo.

Prekybos strategijų su neutraliais lūkesčiais rezultatai panašūs į monetų metimo serijos rezultatus: trumpuoju laikotarpiu jos gali atnešti „pelną“ arba „nuostolį“, tačiau ilguoju laikotarpiu viskas krypsta į nulį.

Jei prie neutralių lūkesčių pridėsite prekybos **komisinius**, galutiniai lūkesčiai bus neigiami.

Neturint pranašumo rinkoje, ilgalaikis rezultatas visada bus neigiamas: jei mokėsite komisinius kiekvieną kartą, kai mėtysime monetą, laikui bėgant garantuotai prarasime savo pinigus.

Prekybos sąnaudos yra viena iš pagrindinių priežasčių, kodėl dauguma treiderių niekada neuždirbs pinigų šiame versle: jie yra įtraukiami į trumpalaikių rezultatų, kurie iš esmės yra atsitiktiniai, siekimą. Neigiami lūkesčiai išryškėja tik po kelių mėnesių (ar net metų).

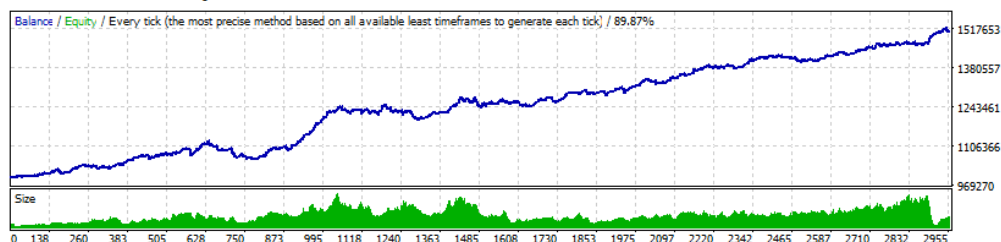
Karti tiesa apie prekybos sąnaudas

Taigi, dabar jau žinote, kad prekybos sąnaudos blogina rezultatus.

Kitas dalykas, kurį reikia žinoti, yra tai, kokią didelę įtaką prekybos sąnaudos turi veiklos rezultatams.

Norėdamas tai iliustruoti, pateiksiu rezultatus, gautus išbandžius strategiją ir sudarius 2 951 sandorį:

Initial deposit	1000000.00	Spread	1
Total net profit	511910.27	Gross profit	2680355.46
Profit factor	1.24	Expected payoff	173.47
Absolute drawdown	5679.25	Maximal drawdown	66024.41 (5.86%)
		Relative drawdown	5.86% (66024.41)
Total trades	2951	Short positions (won %)	2951 (53.37%)
		Long positions (won %)	0 (0.00%)
		Profit trades (% of total)	1575 (53.37%)
		Loss trades (% of total)	1376 (46.63%)
		Largest profit trade	14139.55
		loss trade	-16304.41
		Average profit trade	1701.81
		loss trade	-1575.90
		Maximum consecutive wins (profit in money)	11 (19192.40)
		consecutive losses (loss in money)	10 (-12050.86)
		Maximal consecutive profit (count of wins)	24015.54 (5)
		consecutive loss (count of losses)	-20662.60 (3)
		Average consecutive wins	2
		consecutive losses	2



Šie rezultatai rodo, kad pelningumas yra 51,2 %, o **nuosmukis** mažesnis nei 6 %. Pagal daugelį rodiklių tai įspūdingas rezultatas.

Vienintelė pastaba: šis testas atliktas naudojant istorinius duomenis ir 0,1 punkto **spreadą**, t. y. pirkimo bei pardavimo kainų skirtumą.

O jei atliktume tą patį testą su realesne **spreado** verte, pvz., 1 punktu?

Kaip manote, kiek pablogės rezultatai?

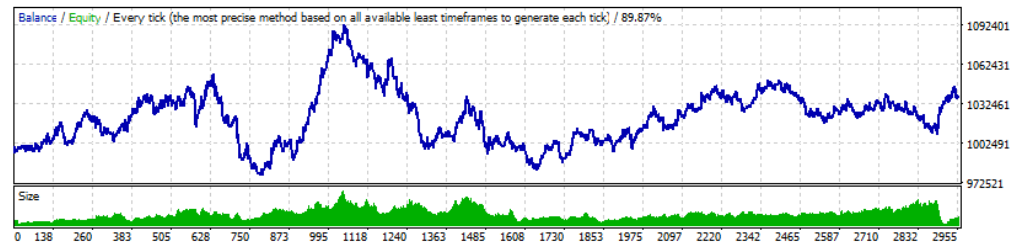
Kaip manote, iki kiek sumažės 51,2 % pelningumas?

Pabandykite atspėti.

Neskubėkite skaityti toliau, kol neįvertinote patys. Priešingu atveju negausite visos naudos iš to, ką ketinu atskleisti.

Pasiruošę?

Initial deposit	1000000.00	Spread	10
Total net profit	38841.81	Gross profit	2029986.32
Profit factor	1.02	Expected payoff	13.16
Absolute drawdown	22382.63	Maximal drawdown	117815.42 (10.71%)
		Relative drawdown	10.71% (117815.42)
Total trades	2951	Short positions (won %)	2951 (51.07%)
		Long positions (won %)	0 (0.00%)
		Profit trades (% of total)	1507 (51.07%)
		Loss trades (% of total)	1444 (48.93%)
		Largest profit trade	11907.79
		loss trade	-14149.61
		Average profit trade	1347.04
		loss trade	-1378.91
		Maximum consecutive wins (profit in money)	11 (15088.10)
		consecutive losses (loss in money)	11 (-10222.50)
		Maximal consecutive profit (count of wins)	19263.31 (6)
		consecutive loss (count of losses)	-19874.90 (3)
		Average consecutive wins	2
		consecutive losses	2



Pelningumas sumažėjo nuo 51,2 % iki 3,9 % (o nuosmukis padidėjo iki daugiau nei 10 %).

Pelningumas sumažėjo 92 %!

Dabar pagalvokite apie tai.

(Atkreipkite dėmesį, kad spredo sąnaudos skirtingas prekybos strategijas veikia nevienodai. Svarbu aiškiai žinoti, kokią įtaką jūsų ilgalaikės prekybos rezultatams gali turėti spredo sąnaudos. Treideriai yra linkę nepakankamai įvertinti tokių išlaidų poveikį.)

Išvados

Prekybos mokesčiai (spredai / komisiniai) turi DIDŽIULĘ įtaką jūsų ilgalaikiams rezultatams.

Pagalvokite apie šiuos dalykus:

Profilis	Lūkesčiai iki prekybos komisinių	Lūkesčiai po prekybos komisinių
1	Neigiami	Labai neigiami
2	Šiek tiek neigiami	Neigiami
3	Neutralūs	Šiek tiek neigiami
4	Šiek tiek teigiami	Neutralūs
5	Teigiami	Šiek tiek teigiami

Iš penkių pirmiau pateiktų prekybos lūkesčių profilių, atskaičius mokesčius, tik vienas lieka teigiamas.

Taigi, vien teigiamų lūkesčių nepakanka, kad prekiautume pelningai - mums reikia pakankamai didelių teigiamų lūkesčių, kad galėtume kompensuoti tuos mokesčius.

Ponios ir ponai, būtent tai ir yra treidingo esmė.

Kelias į teigiamus lūkesčius

Talentas pataiko į taikinį, į kurį niekas kitas negali pataikyti. Genijus pataiko į taikinį, kurio niekas nemato.

Arthuras Schopenhaueris

Kelias į teigiamus lūkesčius prieštarauja sveikam protui. Labai dažnai žmonės nuostolingą prekybos metodą painioja su pelningu ir atvirkščiai - dauguma nesugeba atpažinti pelningos strategijos, net jei ją mato.

Paprastai manoma, kad sėkmingai prekiauti reiškia sudaryti daugiau pelningų sandorių.

Nors kartais tai gali būti tiesa, daugeliu atvejų taip nėra.

Matote, kai susiduriame su kompleksiškomis sistemomis, sėkmė reiškia ne tiek „daugiau gerų dalykų“, kiek „mažiau blogų dalykų“.

Pavyzdžiui, paimekime svorio metimo temą. Įprastas požiūris į svorio metimą - atlikti fizinių pratimų kompleksą. Žmonės galvoja, kad jei jie daugiau ir (arba) intensyviau sportuos, numes daugiau svorio.

Tačiau nepaisant to, kad mankšta iš dalies naudinga, iš tikrųjų tai labai prastas būdas atsikratyti papildomų kilogramų. Mankštinantis iš tikrųjų sudeginama daug mažiau kalorijų, nei žmonės mano.

Pasirodo, veiksmingesnis būdas numesti svorio yra atidžiai stebėti, ką valgote, arba tiesiog valgyti mažiau. Svorio metimas yra 80 % dietos ir 20 % fizinio krūvio.

Tas pats principas galioja ir treidingui. Pelningos prekybos esmė - ne tiek gauti daugiau pelno, kiek sumažinti nuostolius.

Dabar aptarsime priežastis, kodėl gynyba yra svarbesnė už puolimą, taip pat kai kurias būdingas prekybos strategijų su teigiamais lūkesčiais savybes.

Gynyba

Štai paprastas matematinis klausimas.

Kiek bus $6178 \times 25 \times 9,6 \times 0$?

Tikiuosi, kad jums nereikėjo imti skaičiuotuvo, kad tai apskaičiuotumėte.

Atsakymas paprastas: nulis. Bet koks skaičius, padaugintas iš nulio, nesvarbu, koks didelis jis būtų, yra lygus nuliui.

Tas pats galioja daugeliui sistemų (ne tik matematinių), kuriose nesėkmė vienoje srityje gali panaikinti visą kitose srityse padarytą pažangą.

Tokiose situacijose „nulis“ pašalinimas turės daug didesnę poveikį nei bandymas pagerinti ką nors kita.

99 % treiderių šis „nulis“ yra ta riba, nuo kurios nuostoliai tampa nekontroliuojami. Galite būti protingiausias treideris ir turėti geriausias prekybos strategijas, tačiau visa tai neturės reikšmės, jei negalėsite kontroliuoti savo nuostolingų **sandorių**.

Taigi, pirmas žingsnis siekiant teigiamų lūkesčių - išvengti pasitraukimo iš žaidimo dėl kelių blogų aplinkybių ir (arba) sandorių.

Paprastai tai pasiekama kiekvienam sandoriui nustatant griežtą **stop-loss** ribą.

Bet kuris treideris, kuris atidaro poziciją tiksliai nežinodamas, kur ją uždarys, nepakankamai įvertina rinkos nenusipėjamumo (triukšmo) laipsnį.

99 iš 100 atvejų jis tikriausiai ją uždarys neskausmingai, bet kai nutiks tas vienintelis nelaimingas įvykis, jis gali **sudeginti** savo sąskaitą.

Todėl pirmoji prekybos strategijų su teigiamais lūkesčiais taisyklė yra: naudokite **stop-loss**.

Geležinė taisyklė Nr. 1 **Naudokite stop-loss.**

Neigiamas procentinis poslinkis

Tam tikru savo treidingo kelionės metu paklausite savęs: „Ar tikrai yra skirtumas tarp prekybos didelėmis ir mažomis pozicijomis? Jei galiu uždirbti 5 % per mėnesį, kodėl neturėčiau padvigubinti savo **loto** dydžio ir gauti 10 % per mėnesį?“

Atsakymas: taip, yra, ir labai didelis. Priežastis paprasta: **patyrus kiekvieną papildomą -1 % nuostolį, vis sunkiau bus susigrąžinti prarastą kapitalą.**

Tai veikia taip:

Pavyzdys	Kapitalas	nuostolis \$	nuostolis %	atsistatymo %
1	\$10,000	-\$1,000	-10%	11%
2	\$10,000	-\$2,000	-20%	25%
3	\$10,000	-\$3,000	-30%	43%
4	\$10,000	-\$4,000	-40%	67%
5	\$10,000	-\$5,000	-50%	100%
6	\$10,000	-\$6,000	-60%	150%

1 pavyzdyje matome, kad po -10 % nuostolio sąskaitoje lieka 9 000 USD.

Norėdamas grįžti į nenuostolio lygį (iki 10 000 USD), treideris turėtų uždirbti +1 000 USD pelno, o tai sudaro 11 % likusių 9 000 USD.

Taigi, patyrus -10 % nuostolį, sąskaitos kapitalą reikia padidinti +11 %, kad būtų pasiektas **nenuostolio** lygis.

Dabar panagrinėkime likusius pavyzdžius nuo -20 % iki -60 % nuostolio.

Atkreipkite dėmesį, kad, patyrus kiekvieną papildomą -10 % nuostolį, nenuostolio lygiui pasiekti reikia vis didesnio procentinio pelno.

Kai nuostoliai didesni nei -20 %, šis poveikis tampa tikrai neproporcingas... Taigi protinga būtų siekti kuo mažesnio nuosmukio.

Geležinė taisyklė Nr. 2

Nuosmukiai neturėtų viršyti -20 %.

Šį „nepalankų“ efektą vadinu neigiamu procentiniu poslinkiu.

Jei gausime +10 % pelno, o vėliau patirsime -10 % nuostolį, negrįšime į nenuostolio lygį. Galiausiai patirsime nuostolį.

Pažvelkite:

[1 mėnuo] 10 000 USD + 10 % = 11 000 USD

[2 mėnuo] 11 000 USD - 10 % = 9 900 USD (1 100 USD nuostolis)

Atskirai noriu pažymėti, kad pelno ir nuostolių seka neturi reikšmės. Parodysiu situaciją, kai iš pradžių patyrėme -10 % nuostolį, o paskui uždirbome +10 % pelno.

[1 mėnuo] 10 000 USD - 10 % = 9 000 USD

[2 mėnuo] 9 000 USD + 10 % = 9 900 USD (tas pats 100 USD nuostolis)

Kaip matote, galutinis rezultatas vis tiek yra nuostolis.

Ką tai mums rodo?

Tai rodo, kad pelningiau vengti nuostolių nei siekti pelno.

-1 % nuostolis turi didesnę poveikį mūsų sąskaitai nei +1 % pelnas.

Kitaip tariant, jei išvengsite -1 % nuostolio, jūsų sąskaitai tai bus naudingiau nei gauti +1 % pelno.

Geležinė taisyklė Nr. 3

Kur kas pelningiau yra vengti nuostolių nei gauti pelno.

Išvengti -1 % nuostolio yra pelningiau nei gauti +1 % pelno.

Neigiamas procentinis poslinkis yra viena iš priežasčių, kodėl svarbu prekiauti tik pagal aukštos kokybės **paternus**.

Vengdami prastos kokybės paternų, išvengiame didesnių nuostolių, o tai labiau padeda siekti teigiamų lūkesčių nei priešingas atvejis.

Atsparumas nuosmukiams

Žiemą dėl maisto trūkumo ir atšiaurių gyvenimo sąlygų gyvūnai tampa ypač pavojingi. Todėl daugelis gyvūnų rūšių šiuo laikotarpiu užmiega žiemos miegu, sumažindamos energijos sąnaudas ir naudodamos riebalų atsargas.

Laimei, motina gamta pasirūpino, kad jų riebalų atsargų būtų sunaudojama pakankamai mažai ir šie gyvūnai galėtų išgyventi žiemą.

O dabar įsivaizduokite, kas nutiktų, jei jų suvartojamų riebalų kiekis arba žiemos trukmė padvigubėtų.

Tokiu atveju daugelis šių gyvūnų neišgyventų iki pavasario.

Šis pavyzdys panašus į prekybos sąskaitos situaciją, kai nuosmukis tęsiasi ilgą laiką. Kadangi nuostoliai vis dar viršija pelną, jūsų nuosavas kapitalas („riebalai“) laikui bėgant mažėja (vartojami riebalai).

Ir jei nuosmukio laikotarpiu „riebalų suvartojimas“ jūsų sąskaitoje yra nedidelis, ji turi daug galimybių išgyventi iki „pavasario“, kai vėl galės pradėti uždirbti pinigų.

Tačiau jei „riebalų suvartojimo“ tempas yra didelis, jūsų sąskaita gali apskritai neišgyventi iki „pavasario“.

Problema, su kuria susiduria treideriai, yra ta, kad nežinome, kada ateis „žiema“ ir kiek ji truks. Dėl rinkos kompleksiskumo neįmanoma numatyti šių laikotarpių pradžios ir trukmės.

Gali praeiti trys ar net šeši mėnesiai (ar net daugiau!), kol baigsis nuosmukio laikotarpis ir vėl pradėsime uždirbti pinigų. Tuo tarpu mes nuolat mažiname savo kapitalą.

„Žiema“ galiausiai praeis. Problema ta, kad nežinome, kiek laiko praeis, kol tai įvyks.

Štai kodėl kuriant prekybos strategiją ir jos laikantis **verta prekiauti su mažu kreditiniu pečiu.**

Kuo mažesnis kreditinis petys (kuo mažesnis loto dydis), tuo mažesnė tikimybė, kad jūsų sąskaita patirs didelius nuostolius nuosmukio metu.

Atminkite: prekybos žaidimo tikslas yra ne gauti pelno, o išgyventi (išsilaikyti rinkoje).

Kuo lėčiau prarandamas kapitalas nuosmukio laikotarpiais, tuo daugiau galimybių išgyventi, kol vėl pradėsite uždirbti pinigų.

Sėkmingas treideris yra ne tas, kuris praėjusį mėnesį uždirbo 20 proc. pelno, o tas, kuris išliks rinkoje ir po 10 metų.

Mažas kreditinis petys

Taigi, kokį kreditinį petį galima naudoti?

Daugeliui tikslų pasiekti **pakanka naudoti šešių kartų kreditinį petį**. Kiekvienam 1 000 JAV dolerių kapitalo savo sąskaitoje turite prekiauti ne daugiau kaip 6 mikrolotais.

Tai labai skiriasi nuo 20-50 kartų kreditinio peties, su kuriuo žmonės prekiauja šiais laikais. Naudodami tokį kreditinį petį, jie beveik neabejotinai patirs virtualią nuostolių, po kurių nebegalės atkurti prarasto kapitalo.

Dabar norėčiau aptarti dažną prieštaravimą prekybai su mažu efektyviu kreditiniu pečiu: esą prekiaudami su tokiu mažu svertu negalėsite uždirbti didelės pinigų sumos.

Tai pagrįstas klausimas, tačiau jis neatspindi treidingo esmės.

Matote, gero treidingo požymis yra ne absoliuti uždirbtų pinigų suma, o procentinė grąža, palyginti su nuosmukiu.

Treideris, kuris praėjusį mėnesį uždirbo 10 000 USD, nebūtinai yra geresnis treideris nei tas, kuris uždirbo 2 000 USD.

Kodėl?

Nes pirmasis greičiausiai rizikavo 50 000 JAV dolerių, kad uždirbtų 10 000 JAV dolerių (rizikos ir grąžos santykis - 5:1), o antrasis rizikavo tik 5 000 JAV dolerių, kad uždirbtų 2 000 JAV dolerių (rizikos ir grąžos santykis - 5:2).

Žinoma, galite sakyti, kad 2 000 dolerių nėra dideli pinigai, atsižvelgiant į tai, kiek darbo reikia norint tapti pelningu treideriu, ir būsite teisūs.

Bet reikalas štai kame: kai rizikos ir grąžos santykis yra 5:2, galite lengvai pritraukti kapitalo iš **investuotojų** ir uždirbti daugiau nei 10 000 JAV dolerių per mėnesį, rizikuodami perpus mažesne suma.

Esmė ta, kad jei sugebėsite išlaikyti neblogus veiklos rezultatus ir nedidelį nuosmukį, jums nereikės nerimauti dėl prekybos mažoje sąskaitoje - žmonės bus suinteresuoti patikėti jums savo pinigus.

Jei jūsų tikslas - uždirbti kuo daugiau pinigų, prasmingiau tai daryti naudojant investuotojo kapitalą, o ne prekiauti didesniais lotais su tuo pačiu kapitalu. Pastarasis metodas didina svertą riziką, o pirmasis - ne.

Dabar jau turbūt pastebėjote, kad dar visai nekalbėjome apie tai, kaip uždirbti pinigų - iki šiol aptartos koncepcijos susijusios su nuostolių valdymu ir išgyvenimu rinkoje.

Tam yra paprasta, bet svarbi priežastis: dauguma prekyautojų galiausiai pralaimi ne dėl to, kad neturi pelningų sandorių, o dėl to, kad jų nuostolingų sandorių yra per daug arba jų nuostoliai yra per dideli.

Greičiausiai jūsų trumpiausias kelias į teigiamus lūkesčius yra ne padvigubinti pelną, o perpus sumažinti nuostolius.

Štai kodėl beveik visose ilgalaikių teigiamų lūkesčių turinčiose mažmeninės prekybos strategijose akcentuojama gynybinė prekyba.

Gynybinis treidingas

Taikant „įprastą“ treidingą, daugiausia dėmesio skiriama prekybos paternams nustatyti, **o taikant gynybinį treidingą - nuostoliams nagrinėti ir mažinti.**

Toks požiūris gali atrodyti keistas, nes paprastai šiuo metodu mums gyvenime nepavyksta pasiekti sėkmės. Pavyzdžiui, plaukimo varžybose laimi tas, kuris plaukia greičiausiai, o geriausiu klasės mokiniu tampa tas, kuris geriausiai išlaiko egzaminą.

Daugumoje konkurencinių gyvenimo sričių sėkmė pasiekama iškovojojant kuo daugiau „pergalių“.

Tačiau treidingui toks metodas netaikytinas.

Treidinge nepakanka turėti daug pelningų sandorių. Turite įsitikinti, kad prarandate mažiau, nei gaunate, o tai jau visai kas kita.

Pakartosių šią mintį kitais žodžiais, nes jums svarbu tai suprasti: geros prekybos esmė yra ne tiek daryti daugiau teisingų dalykų, kiek daryti mažiau neteisingų dalykų.

Pašalinti trūkumus > sustiprinti privalumus

Kompleksiškose sistemose daugiausia pažangos paprastai pasiekama pašalinus blogus elementus, o ne pridėjus gerų.

Šis principas įtvirtintas gydytojo profesijos kredo - *visų pirma nepakenk*. Teikiant pagalbą sergantiems žmonėms, svarbiausia imtis veiksmų, kurie nepablogintų situacijos.

Panašiai, jei grupė vaikų elgiasi netinkamai, dažnai veiksmingiau yra pašalinti kurstytoją, nei į grupę įtraukti paklusnesnių vaikų.

Šis principas taikomas ir treidingui. Natūraliai esame linkę ieškoti „naujų ir geresnių“ būdų, kaip sudaryti pelningus sandorius, tačiau veiksmingesnis būdas - išnagrinėti savo nuostolius ir išsiaiškinti, kaip jų kuo labiau išvengti.

Ilgaamžiškumas > trumpalaikiai rezultatai

Galiausiai treidingo esmė yra (1) uždirbti pinigų ir (2) tai daryti kuo ilgiau.

Problema ta, kad žmonės per daug dėmesio skiria pirmajam ir pamiršta antrąjį.

Jei gerai pagalvosite, tai iš tikrųjų yra du vienas kitam prieštaraujantys tikslai.

Šiuo metu pelningiausios **prekybos strategijos** paprastai turi mažiausiai galimybių išlikti ilgalaikėje perspektyvoje. Jos gerai veikia dabartinėje rinkos fazėje, bet kai fazė pasikeičia, jos nepasiteisina.

Palyginkite tai su „Formulės 1“ lenktyniniu automobiliu ir visureigiu. F1 automobilis gali važiuoti itin dideliu greičiu lygiais miesto keliais, bet vos tik išvažiuoja į duobėtą kelią, iškart subyra.

Kita vertus, visureigis negali greitai važiuoti miesto keliais, tačiau jis puikiai įveikia įvairias kelio sąlygas.





F1 automobilis yra daug efektyvesnis labai konkrečiomis sąlygomis, o visureigis skirtingomis sąlygomis pasižymi didesniu vidutiniu našumu.

Tai panašu į treidingą: yra strategijų, kurios labai gerai veikia tam tikromis rinkos sąlygomis, bet greitai patiria nesėkmę, kai tos sąlygos pasikeičia.

Tuo tarpu yra strategijų, kurių rezultatai įvairiomis rinkos sąlygomis būna vidutiniški, tačiau ilgai jį jie paprastai būna geresni, nes šios strategijos atlaiko sunkius laikotarpius.

Gynybinio treidingo tikslas nėra kuo greičiau uždirbti pinigų. Tikslas - ilgai išlikti rinkoje, išgyventi blogus laikus (įvairias krizes) ir gauti pelno atėjus geriems laikams.

Todėl pirmenybė teikiama ilgaamžiškumui, o ne trumpalaikiams rezultatams.

Geležinė taisyklė Nr. 4

Svarbiau būti gyvam rytoj, o ne uždirbti pinigų šiandien.

Visada rinkitės ilgaamžiškumą, o ne pelną.

Pertekliškumas > optimizavimas

Suzanne Collins romane „Bado žaidynės“ pagrindinė veikėja atsiduria didelėje atviroje arenoje su vienuolika kitų dalyvių, kurie turi kovoti vienas su kitu iki mirties.

Tačiau dalyviai nėra vieninteliai pavojaus šaltiniai vieni kitiems, nes pačioje arenoje yra spąstų, mėsėdžių gyvūnų ir aplinkos pavojų, tokių kaip rūgštiniai rūkai ir potvynio bangos.

Mūsų, treiderių, padėtis nedaug skiriasi nuo „Bado žaidynių“ dalyvio padėties. Visur aplink mus tyko pavojai, kurių negalime numatyti. Užlipę ant šulinio galite nukristi ir užsimušti. Jei per ilgai užsibūsime vienoje vietoje, jus gali užpulti plėšrios beždžionės. Jei įsipjausite į aštrų akmenį, galite mirti nuo infekcijos.

Ir ne tik aplinka bando mus nužudyti – kiekvieną minutę mus medžioja kiti dalyviai, kad mus sunaikintų.

Tokiomis neaiškiomis ir galimai lemtingomis aplinkybėmis geriausia strategija būtų sutelkti dėmesį į pertekliškumą, o ne į veiksmingumą. Geriau turėti du buteliukus antibiotikų, kai jų nereikia, nei neturėti nė vieno, kai jų labai reikia.

Šis principas taikomas visiems gynybinės prekybos aspektams.

Pavyzdžiui, viena iš priežasčių, kodėl prekiaujame mažais lotais, yra ta, kad mūsų prekybos sistemai reikia maržos atsargos. Daugeliu dienų jos tikriausiai neprireiks, tačiau tomis dienomis, kai jos prireiks, ji gali išgelbėti mūsų treidingo karjerą.

Gebėjimas teisingai pralaimėti

Unikali gero treiderio savybė – gebėjimas teisingai pralaimėti.

Tai reiškia, kad reikia laikytis šių principų:

- Būkite kantrūs laukdami kokybiškų prekybos paternų (venkite nuostolių);
 - Blaiviai vertinkite nuostolius (kai su jais susiduriate);
 - Pirmenybę teikite kapitalo išsaugojimui, o ne savo ego (susitaikykite su nuostoliais);
 - Turėkite išorinį veiksmų planą **neigiamoms emocijoms slopinti** (susitaikykite su praradimais);
 - Mažinkite nuostolius ir nuosmukius (valdykite nuostolius).

Leiskite man plačiau aptarti kiekvieną iš šių punktų.

Būkite kantrūs laukdami kokybiškų prekybos paternų

Naudoti tik aukštos kokybės paternus (ir ignoruoti kitus) yra svarbiausias dalykas, kurį treideris gali padaryti, kad pagerintų savo veiklos rezultatus. Geriausias būdas užsidirbti pinigų – vengti didelių nuostolių.

Vienintelis trūkumas yra tas, kad aukštos kokybės sandoriai sudaromi palyginti retai. Iš 100 galimų sandorių mažiau nei 20 būtų laikomi kokybiškais.

Jei turite kantrybės (arba galite ją išsiugdyti) ir nedalyvaujate rinkoje tol, kol pasirodo šie aukštos kokybės modeliai, manykite, kad jau laimėjote pusę mūšio.

Blaiviai vertinkite savo nuostolius

Gynybinėje prekyboje nuostoliai laikomi geru dalyku tol, kol juos valdote. Žiūrėkite į juos kaip į bakterijas: mažais kiekiais jos yra naudingos, o jei jų augimas ir dauginimasis tampa nekontroliuojami, jos tampa mirtinai pavojingos.

Nuolat saikingai su bakterijomis susiduriančio žmogaus sveikata yra geresnė nei to, kuris su bakterijomis nesusiduria. Panašiai ir prekybos sistemos, kurios patiria vidutinius nuostolius, paprastai yra „sveikesnės“ nei tos, kurios niekada jų nepatyrė.

Gerai treideriai džiaugiasi nuostolingais sandoriais, nes jiems nuostolių prisiėmimas (mažinimas) visų pirma yra kapitalo išsaugojimo funkcija.

Kadangi rinka iš prigimties yra nenusipėjama, nuostoliai pasitaikys dažniau, nei norėtumėte. Todėl jų reikėtų tikėtis ir planuoti, o ne bijoti ir vengti.

Pirmenybę teikite kapitalo išsaugojimui, o ne savo ego

Geriems treideriams pinigai rūpi labiau nei noras būti teisiems.

Jie gali būti tvirtai įsitikinę dėl tam tikro sandorio, tačiau jei rinka pasisuks prieš jų poziciją, jie nedvejodami sumažins savo nuostolius - jie labiau linkę priimti „neteisingą“ sprendimą, kad neprarastų daugiau kapitalo, nei būti „teisūs“ ir rizikuoti prarasti daugiau savo pinigų.

Gerai treideriai praktiškumą (pinigus) vertina labiau nei savo ego (t. y. labiau nei tai, kad jie yra teisūs).

Turėkite veiksmų planą neigiamoms emocijoms slopinti

Net geriausi **treideriai** prekiaudami patiria neigiamų emocijų.

Tačiau skirtumas yra tas, kad jie imasi veiksmų šiems potencialiai destruktiviems jausmams atpažinti ir valdyti, o ne bando juos ignoruoti.

Kai kurios iš šių priemonių:

- Prekybos sustabdymas vienai dienai ar savaitei, jei nuostoliai viršija $x\%$ kapitalo;
 - Prekybos **plano** koregavimas, kai tik rinka užsidaro;
 - Prekybos grafiko peržiūra tik kartą per valandą, dieną ar savaitę;
 - Vadovavimasis kontroliniu kriterijų sąrašu prieš imantis bet kokių prekybos veiksmų;

- Prekybos ir (arba) apskaitos partnerio turėjimas;
- Algoritminė prekyba vietoj rankinės.

Esmė ta, kad geri treideriai turi išorinius atskaitos taškus, kuriais remdamiesi gali pasitikrinti, ar jų veiksmai nėra nulemti emocijų. Jei neturite tokių veiksmų planų, kuriais vadovautumėtės emocinio streso metu, sukurkite juos.

Išlaikykite nedidelius nuosmukius

Po -20 % nuosmukio neįmanoma greitai sugrįžti į nenuostolio lygį, nebent imtumėtės pernelyg didelės rizikos.

Štai kodėl geri treideriai neleidžia, kad jų nuostoliai taptų per dideli. Jie pasirengę susitaikyti su mažesniu pelnu, jei tai reiškia, kad jų nuostoliai bus nedideli.

Prisimenate? Pelningiau išvengti -1 % nuostolio nei gauti +1 % pelno.

Atminkite: geriausia gynyba - nebūti ten.

Ponas Mijagi, filmas „Karatė vaikas“ (1984 m.).

Taikykite paprastas prekybos sistemas

Paprastos prekybos sistemos paprastai veikia geriau nei sudėtingos, nes yra mažiau jautrios aplinkos pokyčiams (t. y. jos yra patikimesnės).

Ši patikimumo savybė yra svarbi, nes rinka pateikia įvairių gudrybių, su kuriomis sudėtingos (bet trapios) prekybos sistemos galiausiai nesugeba susidoroti.

Kadangi rinkos ateitis labai neapibrėžta, turėtumėte daugiau dėmesio skirti patikimiems principams, kurie yra iš dalies veiksmingi įvairiomis aplinkybėmis, o ne sudėtingai taktikai, kuri yra labai efektyvi tik esant siauram rinkos sąlygų diapazonui.

Prekiaukite rečiau

„Forex Dreaming“ pusiau juokais pasakiau, kad mano močiutė yra geresnė prekiautoja nei dauguma mažmeninių treiderių: kai dauguma jų patiria nuostolių, jos rezultatai išlieka nepakitę, nes ji visai neprekiauja.

Nors tai buvo parašyta juokais, čia yra labai svarbus dalykas: **kuo dažniau sudarinėjate sandorius, tuo didesnė tikimybė, kad prekiausite su neigiamais lūkesčiais.**

Kodėl?

Dėl trijų priežasčių:

1. Pirmoji priežastis - didelis triukšmo ir signalo santykis rinkose. Kuo dažniau prekiaujate, tuo didesnė tikimybė, kad reaguojate į triukšmą, o ne į naudingą signalą.

2. Antroji priežastis yra ta, kad finansų rinkos yra labai efektyvios. Geros prekybos galimybės pasitaiko retai, nes vos tik jos išryškėja, jos būna išgrabstomos. Jei pinigai guli ant grindų, jie ilgai ten neužsibūna ir greitai atsiduria kieno nors kišenėje.

Štai kodėl dauguma rinkoje esančių prekybos galimybių paprastai būna prastos kokybės. Kuo dažniau prekiaujate, tuo didesnė tikimybė, kad naudojotės prastesnėmis nei vidutinės galimybėmis, kurios jus stumia neigiamų lūkesčių link.

3. Trečioji priežastis susijusi su **spreadais**, **praslydimu** ir **komisiniais**. Tai vieni didžiausių neigiamų lūkesčių šaltinių - kuo dažniau prekiaujate, tuo daugiau prekybos sąnaudų patiriate ir tuo sunkiau siekti pelningumo.

Kadangi mažmeniniai treideriai moka didžiausius **spreadus** ir komisinius iš visų rinkos dalyvių, mūsų lūkesčiai iš pat pradžių yra mažiausi: kiekvienas mūsų sudarytas sandoris mums santykinai kainuoja daugiau nei visiems kitiems treideriams rinkoje.

Iš to išplaukia, kad mažmeniniams treideriams **geriausia prekiauti kuo rečiau ir tik pagal geriausius prekybos paternus**. Atidžiai rinkitės signalus.

Įsivaizduokite **pokerio žaidimą**, kuriame jūsų varžovai turi 10 000 USD ir už kiekvieną sužaistą kortų dalijimą moka 1 USD, o jūs turite tik 100 USD ir už kiekvieną sužaistą kortų dalijimą mokate 2 USD.

Jei sužaisite tiek pat kortų dalijimų, kiek ir jūsų varžovas, tikimybė pralaimėti bus daug didesnė.

Geriausia strategija tokiomis aplinkybėmis - dalyvauti nedaugelyje kortų dalijimų ir statyti tik tada, kai jums iškrenta labai geros kortos.

Geležinė taisyklė Nr. 5

Kuo dažniau prekiaujate, tuo didesnė tikimybė, kad jūsų lūkesčiai bus neigiami.

Prekiaukite retai.

Ilgesnis laikotarpis

Vienas didžiausių nemokamų privalumų, kuriuos galite įgyti prekiaudami, yra **ilgesnis laikotarpis**.

Užuot stengęsi pasiekti sėkmę per artimiausius 3-6 mėnesius, skirkite sau metus ar dvejus.

Atkreipkite dėmesį į vieną treidingo ypatybę, apie kurią jums niekas nesako: galite išsisas savaites viską daryti teisingai ir vis tiek nematyti rezultatų.

Kodėl? Nes (1) pelningų ir nuostolingų pozicijų seka yra atsitiktinė ir (2) didžioji dalis pelno iš pelningų pozicijų bus skirta nuostoliams iš nepelningų pozicijų padengti.

Todėl į grynąjį pelną bus įtraukta tik apie 20 % pelningų sandorių.

Tai reiškia, kad **80 proc. laiko tiesiog laikysitės „ant vandens“**. Štai kodėl labai svarbūs gynybinės prekybos principai: įsitikinkite, kad nepatyrėte pernelyg didelio nuosmukio, kol pasirodys tie 20 % grynąjį pelną duodančių sandorių.

Tai viena iš sudėtingiausių prekybos dalių: reikia išgyventi 80 % nenuostolingų sandorių ir realizuoti 20 % grynojo pelno sandorių.

Nenuostabu, kad būtent todėl daugelis žmonių patiria nesėkmę - jų nuostoliai tampa per dideli, kol jie gauna tuos 20 % pelno.

Taigi, štai trys pagrindiniai principai, kuriais vadovaudamiesi galite tikėtis teigiamų lūkesčių:

1. Nepuoselėkite pernelyg didelių lūkesčių;
2. Praktiškai taikykite gynybinę prekybą;
3. Stenkitės išgyventi pakankamai ilgai, kad jūsų pelnas viršytų nuostolius.

Šis metodas yra varginantis, lėtas ir dažnai atbaidantis. Tačiau treidingas būtent taip ir veikia - čia nėra konkurencijos, nes visi susitelkę į trumpalaikį pelną (nesuvokdami, kad ilginiui gali patirti nesėkmę).

Gera! Taigi dabar, kai supratote gynybinio treidingo koncepciją, kitas žingsnis - rasti ir išplėtoti prekybos pranašumą.

Sukurkite savo prekybos pranašumą

Kiekvieną kartą, kai atsiduriate daugumos pusėje, laikas sustoti ir susimąstyti.

Markas Tvenas

Visi rinkos dalyviai konkuruoja dėl to paties dalyko - pelno.

Kadangi

- Dauguma treiderių yra protingi, labai išsilavinę ir motyvuoti;
- Prekyba yra neigiamos sumos žaidimas (pralaimėjusiųjų yra daugiau nei laimėjusiųjų),

turite užduoti sau tokį klausimą:

Kodėl iš prekybos turėčiau tikėtis daugiau nei kiti treideriai?

Nes jei jūsų požiūris į treidingą bus toks pat kaip daugumos treiderių, pasieksite tokių pačių rezultatų kaip ir jie (t. y. patirsite nesėkmę).

Skaudi tiesa yra ta, kad dauguma treiderių neturi jokio pranašumo rinkoje.

Jie skaito nemokamus straipsnius ir forumų įrašus, žiūri vaizdo įrašus „YouTube“ ir galvoja, kad turi galimybę užsidirbti pinigų naudodamiesi šia informacija.

Tačiau jie nesupranta vieno dalyko: **laisvai prieinama informacija nėra pranašumas.**

Pranašumas pagal nutylėjimą nėra nereikšmingas. Jei visi galėtų juo naudotis nemokamai, jis nebeturėtų praktinės vertės.

Taigi, kai kalbu apie rinkos pranašumą, kalbu apie tai, kas ne tik reta, bet ir sunkiai atkartojama kitiems.

Taigi yra šešios pagrindinės rinkos pranašumo formos:

1. Greitis;
2. Sąnaudos;
3. Informacija ir (arba) analizė;
4. Dydis;
5. Emocijų kontrolė;
6. Metastrategija.

Jei galite įvykdyti **sandorį** 200 milisekundžių greičiau nei konkurentai, turite pranašumą. Jei turite greitesnę prieigą prie ekonominių naujienų duomenų, turite pranašumą. Jei galite prekiauti mažesnėmis sąnaudomis nei konkurentai, turite pranašumą.

Pagavote esmę?

Pagalvokite apie šiuos dalykus:

Pavyzdžiui, 1 punktu sumažintas **spredas** gali neatrodyti didelis pranašumas, tačiau pagalvokite: strategijai, kurios tikslinis pelnas yra 10 punktų, tai būtų garantuotas +10 % pranašumas.

Kazino, kasmet gaunantys dešimtis milijonų pelno, turi tik +5 % ar mažesnę pranašumą!

Turime suprasti, kad iš visų rinkos dalyvių mažmeniniai treideriai turi mažiausią sėkmės tikimybę, nes mes neturime išteklių pirmosioms trims rinkos pranašumo formoms plėtoti.

Skirtingai nei dideli instituciniai žaidėjai ir rizikos draudimo fondai, mes iš tikrųjų turime prieigą tik prie trijų paskutiniųjų formų: dydžio, emocijų kontrolės ir metastrategijos. Būtent apie tai dabar ir kalbėsime.

Suprasti profesionalų žaidimą

Šiame skyriuje apžvelgsime, ką instituciniai treideriai paprastai daro gerai, o ko - ne, remdamiesi šešiomis skirtingomis pranašumo formomis.

Tikslas - suprasti, kokius prekybos metodus galime taikyti tiesiogiai su jais nekonkuruodami. Ilguoju laikotarpiu turėtume prekiauti taip, kaip profesionalai negali arba nenori prekiauti.

Apskritai instituciniams treideriams gerai sekasi:

- Vykdyti itin dažną prekybą (UHFT);
 - Prekiauti pagal orderių srautą;
 - Ilgai laikyti pozicijas.

Vis dėlto jiems prasčiau sekasi:

- Eiti **prieš minią**;
 - Išnaudoti nenusipėjamus ekstremalius įvykius;
 - Atpažinti atskirus paternus;
 - Įvykdyti stambius vienkartinis sandorius su nedideliais pelno tikslais.

Itin dažna prekyba (UHFT)

UHFT **algoritmai** - tai kompiuterizuotos instrukcijos, kurios kasdien per sekundės dalį be aktyvaus žmogaus įsikišimo įvykdo tūkstančius sandorių.

Sandorio pelno tikslas grindžiamas itin mažais kainų pokyčiais ir galimybe sudaryti **arbitražinį** sandorį tarpusavyje susijusiose rinkose.

UHFT fondai gali taip veikti, nes jie turi:

- Matematikos ir gamtos mokslų daktarų komandą (geresnė analizė);
- Moderniausias kompiuterių sistemas (didžiausia sparta);
- Galimybę fiziškai būti arti biržų ir (arba) likvidumo teikėjų (didelė sparta);
- Galimybę prekiauti beveik be **spredų** ir **komisinių** (mažesnės prekybos sąnaudų).

Toks pranašumų derinys beveik panaikina bet kokią galimybę mažmeniniams treideriams konkuruoti tuo pačiu lygiu - tai sritis, kurioje mes neturime visiškai jokio pranašumo, todėl jos reikėtų visiškai vengti.

Prekybos orderių srautas

Orderių srautas - tai sąveika tarp rinkoje pateiktų rinkos orderių ir limitinių orderių. Pastarieji dažnai vadinami rinkos gyliu.

Kai kurie teigia, kad tam tikrose rinkose „geriau“ prekiauti centrinėse (oficialiose) biržose, kuriose teikiama informacija apie rinkos gylį. Tačiau taip neatsižvelgiama į esmę: tokia informacija apie rinkos gylį yra vienodai prieinama visiems dalyviams.

Kaip jau minėjau anksčiau, laisvai prieinama informacija nėra privalumas. Dar blogiau - tai gali būti netgi trūkumas, jei jūsų konkurentai gali pasiekti šią informaciją greičiau nei jūs.

Žinokite, kad kol informacija apie rinkos gylį pasiekia jūsų kompiuterį ir parodoma prekybos ekrane, bankai, rizikos draudimo fondai ir kitos profesionalios institucijos ją jau būna gavę šimtais milisekundžių anksčiau.

Taigi, kalbant apie orderių srautą, mažmeniniai treideriai neturi nei informacijos, nei greičio pranašumo prieš profesionalus: mes gauname tą pačią informaciją, tačiau ją gauname vieni paskutiniųjų.

Nors tai galbūt vis dar įmanoma, mažmeniniams treideriams bus sunku įgyti didelį ir tvarų pranašumą prekiaujant pagal orderių srautą.

Ilgalaikių pozicijų laikymas

Didelė dalis profesionalių investuotojų ir (arba) treiderių bendruomenės savo investicijas ir (arba) sandorius laiko ilgą laiką.

Paprastai jie turi analitikų ir tyrėjų komandas, kurios parengia investavimo tezę. Remdamiesi šia teze, jie palaipsniui sudaro sandorius ir laiko pozicijas kelias savaites ar mėnesius.

Jų investavimo laikotarpis gali svyruoti nuo 6 mėnesių iki 2 metų ar daugiau, priklausomai nuo to, kiek laiko, jų vertinimu, prireiks investavimo tezei įgyvendinti.

Laikui bėgant, vis labiau įsitikindami šia teze, jie toliau didina savo poziciją, kol investuoja visą jai numatytą sumą.

Nors tokiose ilgalaikėse strategijose paprastai dominuoja profesionalai, jomis gali pasinaudoti ir mažmeniniai treideriai, kurie gerai išmano makroekonomiką ir pagrindinius pasaulio rinkų veiksnius.

Skirtingai nuo daugelio kitų prekybos stilių, toje pačioje erdvėje vienu metu gali klestėti ir mažmeniniai treideriai, ir profesionalūs prekyautojai, turintys ilgalaikį požiūrį į rinką.

Kuo ilgesnis mūsų laiko intervalas, tuo mažesnė konkurencija.

Prekyba prieš minią

Metalygmeniu profesionalūs fondų valdytojai ir (arba) treideriai susiduria su karjeros rizika, kurios mažmeniniai prekyautojai nepatiria.

Profesionalai nėra suinteresuoti prieštarauti visuotinai priimtiems ideologiniams rinkos stereotipams: jiems geriau prarasti pinigus tuo pačiu metu kaip ir visiems sektoriaus dalyviams, nei prieštarauti miniai ir būti vieninteliams, kurie praras pinigus.

Prireikus jie tai paaiškins taip: „*Visi klydo, todėl tai ne mano kaltė - niekas negalėjo to numatyti!*“

Užuot sakę: „*Aš vienintelis idiotas, kuris neteisingai nusprendė ir prarado pinigus*“.

Pirmuoju atveju specialistas greičiausiai nebus atleistas iš darbo, o antruoju - neabejotinai jo neteks.

Kadangi profesionalai vengia veikti prieš minią, atsiranda didelė niša, kurią gali užpildyti mažmeniniai prekyautojai.

Kaip netrukus sužinosite, vienas geriausių būdų sėkmingai dirbti treideriu - daryti tai, ką nori daryti nedaugelis.

Naudojimasis nenuspėjamais ekstremaliais įvykiais

Investicijų pasaulyje nenuspėjami ekstremalūs įvykiai, turintys labai didelį poveikį rinkos kainoms, vadinami „juodosiomis gulbėmis“.

Klasikinis ekstremalus įvykis buvo 2008 m. JAV kilusi antrarūšių hipotekos paskolų krizė, kuri sužlugdė investicinį banką „Lehman Brothers“, sukėlė pasaulinių akcijų rinkų griūtį ir praktiškai sustabdė pasaulinius finansinius srautus skolinimo sektoriuje.

Nors tokių didelių krizių pasitaiko tik porą kartų per keliasdešimt metų, būna ir mažųjų „juodųjų gulbių“, kurios pasitaiko kelis kartus per ketvirtį. Pavyzdys galėtų būti atvejis, kai vienas pagrindinių centrinių bankų netikėtai sumažina palūkanų normą.

Profesionalūs prekyautojai ir investuotojai vadovaujami įvairiomis prielaidomis, kuriose neatsižvelgiama į tokius netikėtus įvykius. Jiems įvykus, profesionalai turi peržiūrėti savo rinkos prognozes ir pakoreguoti investicines pozicijas. Taip atsiranda vertingų galimybių.

Koreguodami savo pozicijas profesionalai sukelia didelius rinkos trendų pokyčius, iš kurių smulkieji mažmeniniai prekyautojai gali gerai uždirbti.

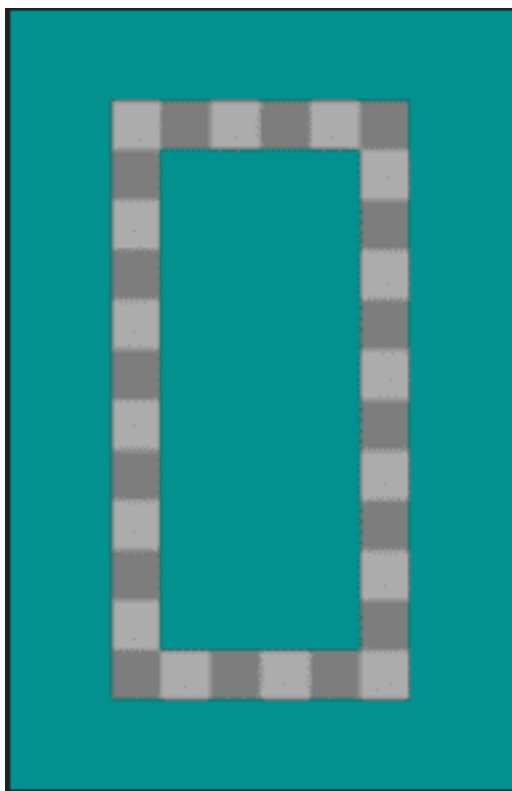
Atskirų paternų atpažinimas

Kadangi dirbtinis intelektas vis labiau plinta prekyboje, galima daryti prielaidą, kad laikui bėgant prekyba pagal paternus taps mažiau pelninga. Juk kompiuteriai gali išmokti naudotis rinkos modeliais geriau ir greičiau nei žmonės, tiesa?

Na, ne visai.

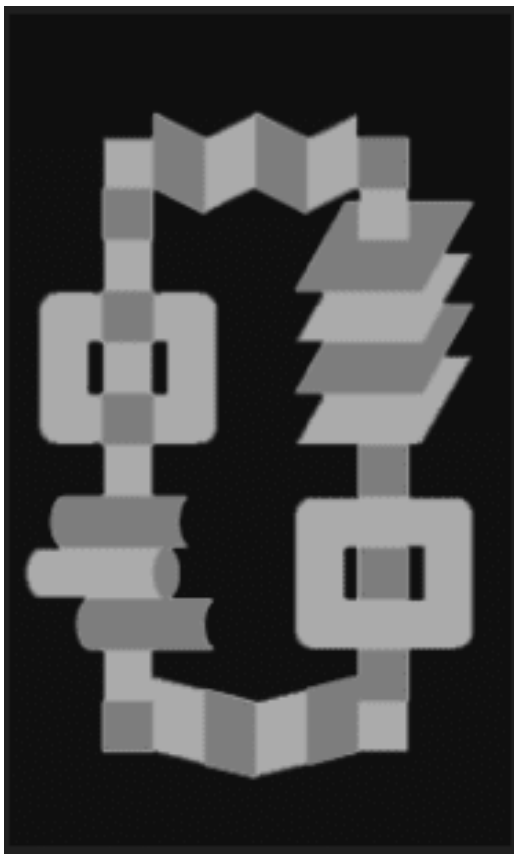
Viena vertus, taip, mašininis mokymasis gali veiksmingiau nustatyti kai kuriuos paternus nei žmonės, tačiau tai netaikoma visiems paternams.

Pavyzdžiui, pažvelkite į šį modelį:



Ir žmonės, ir kompiuteriai supranta, kad tai stačiakampis, kuriame kaitaliojasi pilki kvadratai.

Tačiau dabar pašalinkime žaliąją dalį, kad būtų matomas visas vaizdas:



Vaizdą stebintis žmogus be vargo atpažins trimačius cilindrus, plokštumas, blokus ir jų permatomas bei nepermatomas spalvas. Jūsų smegenys sugeba atlikti keistą protinę gimnastiką, kad interpretuotų šį vaizdą kaip šešis skirtingus raštus, sujungtus į stačiakampį.

Tačiau kompiuteriui šis vaizdas yra atsitiktinis dvimačių formų rinkinys, kurio reikšmės jis nesupranta.

Kompiuteriai gali būti greitesni ir tikslesni atpažindami paprastus paternus, tačiau žmonės daug geriau atpažįsta sudėtingus, nuo subjekto nepriklausomus ir sunkiai pastebimus ryšius.

Taigi taip, kai kalbama apie tiesioginių ir konkrečių paternų nustatymą, žmonės treideriai yra daug lėtesni nei jų kolegų robotai. Tačiau jei atsižvelgsite į ekonominės politikos formuotojų ketinimus, žmonių psichologiją, rinkos nuotaikas, politiką, ateities lūkesčius - apytikslus vertinimus, kuriems įtakos turi daugybė neapibrėžtų ir kintančių veiksnių, - žmonės daug geriau interpretuoja situaciją ir įprasmina sunkiai suvokiamus dėsningumus.

Kitaip tariant, kuo įvairesnis paternas, tuo didesnė tikimybė, kad treideriai žmonės turės pranašumą prieš robotus.

Tai svarbus skirtumas, nes nuo jo galiausiai priklauso, kokias strategijas taikydami mažmeniniai prekyautojai turi daugiausia galimybių sulaukti ilgalaikės sėkmės.

Dirbtinis intelektas niekur nedings ir ilgainiui taps vis sudėtingesnis. Vienintelis būdas mažmeniniams prekyautojams išsiveržti į priekį - plėsti savo gebėjimus atpažinti kontekstinius modelius ir į prekybą įtraukti protinius, emocinius, psichologinius ir politinius aspektus.

Didelių vienkartinių sandorių sudarymas su mažais pelno tikslais

Vienas iš nedaugelio natūralių privalumų, kuriuos mažmeniniai prekyautojai turi, palyginti su profesionalais, yra prekyba daug mažesnėje sąskaitoje.

Mažesnis dydis reiškia, kad mūsų sandoriams įvykdyti reikia mažiau **likvidumo** ir jų kainos praslydimas nėra toks pat kaip profesionalų sandorių.

Kitaip tariant, kitoms sąlygoms esant vienodoms, mažmeniniai treideriai gali atidaryti ir uždaryti proporcingai daugiau sandorių daug geresnėmis kainomis nei profesionalai.

Šis pranašumas toks ryškus, kad dažnai galime įeiti į rinką ir išeiti iš jos su pelnu anksčiau, nei profesionalai visiškai investuoja savo lėšas į poziciją.

Taigi mažmeniniai prekyautojai gali taikyti partizaninės prekybos taktiką, pavyzdžiui, „greitai gauti pelno ir pabėgti“, o profesionalai to daryti negali. Didieji žaidėjai negali išgyventi iš 50 punktų pelno per mėnesį - mažmeninis prekyautojas gali.

Kaip dažnai sakau: milžino trupiniai - skruzdėlės puota.

Strategijos veikia tik ilguoju laikotarpiu, nes trumpuoju laikotarpiu jos ne visada pasiteisina.

Tobias Carlyle

Raskite savo nišą

Bet kurioje pakankamai išsivysčiusioje ekonominėje sistemoje žmonėms labiau apsimoka **specializuotis** ir (arba) detalizuoti, o ne apibendrinti.

Tai atspindi ekologines sistemas, kuriose dauguma organizmų išsivystė taip, kad užpildytų tam tikrą nišą - rastų unikalų būdą konkuruoti su kitais organizmais dėl

išlikimo. Juk Žemėje gali gyventi tik ribotas skaičius vienodai besielgiančių rūšių, kol bus išnaudoti riboti jos ištekliai.

Jei prekiausite paprastais raudonaisiais obuoliais, galiausiai jus iš verslo išstums milžiniškos korporacijos, turinčios didžiulius biudžetus, masto ekonomiją ir pagalbines funkcijas, leidžiančias parduoti daug daugiau obuolių už daug mažesnę kainą, nei galite pasiūlyti jūs. Tiesiog negalėsite nuolat su jomis konkuruoti.

Tačiau jei parduodate ypatingus, unikalios spalvos, kvapo ir skonio obuolius, kurie neauga masiškai ir kurių galima užauginti ne visur, turite galimybę sėkmingai veikti toje pačioje rinkoje kaip ir įprastus obuolius parduodančios bendrovės.

Tas pats principas galioja ir prekybai: specializuokitės nišoje, kurią kitiems (ypač didiesiems žaidėjams) sunku nukopijuoti.

Darykite tai, ko negali padaryti kiti

Vienintelis būdas būti pelningam ilguoju laikotarpiu - į rinką žvelgti kitaip nei dauguma žmonių.

Tai reiškia, kad jūsų strategija būtinai turi būti mažai žinoma arba sudėtinga, kad kiti galėtų ja vadovautis.

Taigi, geras būdas pradėti galvoti apie tokias strategijas - paklausti:

Ką daugumai žmonių sunku padaryti?

Vėliau rimtai pagalvokite apie šį klausimą, bet toliau pateiksiu vieną atsakymą: *atidėkite atlygio gavimą.*

Dauguma žmonių tiesiog negali sulaukti, kada gaus išmoką. Jie nori pelno ir nori jo gauti dabar. Todėl jie kovoja su visais kitais dėl greito pelno, o tai, ironiška, ilginiui lemia nuostolius.

Atskleisiu jums paslaptį, kurios niekur kitur neatskleidžiau: iš visų pelningų strategijų, kurias išbandžiau remdamasis istoriniais duomenimis, daugiau nei pusė turėjo ne trumpesnį nei 3 mėnesių **nuosmukio** laikotarpį. Tik pagalvokite apie tai!

Kiek prekiautojų norėtų tęsti darbą po 3 mėnesių laikotarpio, per kurį jie „negautų atlyginimo“?

Tačiau būtent todėl šios strategijos ir toliau yra pelningos: dauguma žmonių nenori laukti ir patirti nuostolių dabar, kad vėliau gautų pelno. Jie nerimauja, kai po poros mėnesių vis dar negauna pelno, ir nutraukia prekybą gerokai anksčiau, nei horizonte pasirodo koks nors realus pelnas.

Nesugebėjimas atidėti atlygio pasireiškia ne tik laukiant pelno, bet ir atidarant sandorius.

Daugelį treiderių kamuoja problema, kad jie negali atsispirti pagundai įeiti į rinką per anksti. Jie jaučiasi nepatogiai žiūrėdami į kainų grafiką ir nesudarydami sandorių.

Visi žinome, kad turėtume veikti tik naudodami aukštos kokybės prekybos paternus, tačiau kiek iš mūsų iš tiesų gali ir nori tiesiog stebėti ir nieko nedaryti, kol toks paternas pasirodys rinkoje?

Išlaukite

Kuo ilgiau prekiauju, tuo labiau suprantu, kad prekyba visą darbo dieną iš tikrųjų reiškia laukimą.

Nemaloniausias dalykas, susijęs su veiksminga prekyba, yra tai, kad ji paprastai apima ilgus aktyvaus laukimo laikotarpius.

Kalbame apie laukimą, kol atsiras tinkamas paternas, laukimą, kol sandoriai užsidarys savaime (be įsikišimo), ir laukimą, kol baigsis nuosmukio laikotarpis.

Praktikoje pelninga prekyba yra kur kas dažniau nuobodi ir varginanti nei įdomi ir jaudinanti. Manau, kad tiek daug žmonių patiria nesėkmę prekyboje todėl, kad jie bando pasiekti visiškai priešingą patirtį.

Visada atminkite: **tarp prekybos dažnumo ir ilgalaikio pelningumo yra atvirkštinė koreliacija**. Retai prekiaujantis treideris paprastai būna sėkmingesnis už dažnai prekiaujantį treiderį.

Kantrybė svarbi ir metalygmeniu.

Kitaip nei profesionalūs prekiautojai ir fondų valdytojai, **mažmeniniai prekiautojai nėra spaudžiami (1) pasiekti rezultatų per tam tikrą laikotarpį arba (2) nuolat prekiauti rinkoje**.

Tai du iš nedaugelio mažmeninių prekiautojų pranašumų prieš profesionalus - pasinaudokite jais.

Jei šią savaitę nėra aukštos kokybės prekybos paternų, galime nedalyvauti rinkoje ir nepatirti jokių neigiamų pasekmių. Tai kur kas geriau nei bandyti išspausti pilną iš vidutiniškos rinkos situacijos, patirti nuostolių ir paskui stengtis atsilošti.

Tai toks nepakankamai įvertintas dalykas, kad norėčiau pasakyti dar daugiau: jei mažmeniniai prekiautojai paprasčiausiai sudarytų perpus mažiau sandorių nei įprastai, jų veiklos rezultatai iš karto pagerėtų.

Esmė ta, kad jei galite laukti ilgiau nei dauguma žmonių, galite pasiekti geresnių prekybos rezultatų nei kiti.



Laimi tas, kuris yra apdairus ir laukia priešo, kurio nėra.

Sun Tzu

Diskomforto permąstymas

Prekyba kupina jausmų, priešingų džiaugsmui ir laimei, - nusivylimo, nerimo, baimės ir pykčio.

Taigi, geras treideris yra tik tas, kuris gali konstruktyviai kovoti su šiomis neigiamomis emocijomis.

Ar galite jausti pyktį nebūdami pikti? Ar galite jausti nusivylimą ir nesielgti kaip nusivylęs treideris?

Vienas geriausių būdų „padaryti tai, ko kiti negali padaryti“, yra kitaip tvarkytis su neigiamomis emocijomis. Gebėjimas elgtis racionaliai, kai emocijos stiprios, yra vertinga savybė, kurią gali išsiugdyti tik nedaugelis žmonių.

Gebėjimas nepatogius jausmus paversti teigiamais yra artimiausia pasaulyje neprilygstama derybinė galia.

Jei sugebėsite elgtis ramiai ir logiškai ten, kur kiti panikuoja ar pasiduoda, turėsite neprilygstamą ir ilgalaikį pranašumą prekyboje.

Reguliariai patiriamas nuostolis

Žmonės yra užprogramuoti pervertinti pergalių dažnumą ir neįvertinti absoliučios pergalių vertės. Kitaip tariant, mes norime laimėti dažnai, o ne daug.

Būtent šį reiškinį daug tyrinėjo elgsenos ekonomistai. Jų išvados rodo, kad žmonės yra linkę neigiamą patirtį suvokti 2,5 karto stipriau nei teigiamą.

Paprastiau tariant, tai reiškia, kad emocinei pusiausvyrai išlaikyti vienam nelaimingam įvykiui vidutiniškai reikia 2,5 laimingo įvykio.

Todėl dauguma prekyautojų yra linkę rinktis strategijas, kuriose yra didelis pelningų pozicijų procentas, bet didesnė nuostolingų pozicijų dalis.

Iš to išplaukia, kad palyginti nedaug žmonių naudoja strategijas, kurių pelno ir nuostolio pobūdis yra priešingas: nuostolingų pozicijų dalis didesnė, o pelningų - mažesnė, tačiau šių pozicijų pelnas didesnis.

Kadangi dauguma žmonių negali pakęsti dažnų nuostolių, ši sritis yra tinkama tyrinėti, o dėl konkurencijos trūkumo yra didesnė tikimybė rasti pelningų prekybos strategijų.

Jei sugebėsite emociškai susidoroti su reguliariais nuostoliais, galėsite naudoti prekybos strategijas, kurių dauguma žmonių nenori naudoti.

Peržiūrėkite susijusias sritis

„Įprastas“ treidingas yra profesionalų žaidimas, ir jei bandysime konkuruoti šiuo lygmeniu, ilgainiui greičiausiai pralaimėsime. Svarbiausia išsiaiškinti, ką bando daryti profesionalai, ir sužinoti, ar galime tai paversti pelningu pranašumu. Norime žaisti žaidimą, kurio jie negali žaisti.

Pavyzdžiui, profesionalus prekyautojas negali prekiauti kartą ar du kartus per mėnesį - jei jis taip elgsis, bus atleistas iš darbo.

Kita vertus, mažmeniniams prekyautojams tokie apribojimai netaikomi. Taikydami prekybos metodą, pagal kurį vidutiniškai gauname +1 % pelno iš vieno ar dviejų aukštos kokybės sandorių per mėnesį, galiausiai pasieksime labai gerų rezultatų.

Štai keletas susijusių sričių, kurias galbūt norėsite išnagrinėti, pavyzdžių:

Mažo likvidumo situacijos

Pavyzdžiai:

- Prekyba ne piko valandomis;
 - Egzotinės valiutų poros;
 - Laikotarpiai prieš pat naujienų paskelbimą arba jų skelbimo metu;
 - Netikėti politiniai ir (arba) ekonominiai įvykiai ar procesai.

Prekyba prieš daugumos nuomonę

Pavyzdžiai:

- Prekyba prieš tendą;
 - Prekyba per naujienas;
 - Prekyba su mažu pelno ir rizikos santykiu;
 - Prekyba priešinga kryptimi nei visuotinai priimta rinkos idėja.

Emocinis diskomfortas

Pavyzdžiai:

- Sandoriai, kuriuos baisu sudaryti;
 - Strategijos, sukeliančios stiprias neigiamas emocijas;
 - Strategijos su neįprastai dideliu tiksliniu pelnu;
 - Strategijos su reguliariais nuostoliais;
 - Strategijos, dėl kurių tenka ilgai laukti ir (arba) praleisti galimybes.

Sunkiai suprantamos strategijos

Pavyzdžiai:

- Strategijos, kurioms valdyti reikia intensyvaus susikaupimo;
 - Pažangiomis matematinėmis ir (arba) statistinėmis sąvokomis pagrįstos strategijos.

Šios sritys viena kitos neatmeta, o jų sąrašas nėra baigtinis. Ieškodami savo nišų, pastebėsite, kad daugelyje jų sutampa dvi ar daugiau šių sričių.

Pasikliaukite savo ekscentriškumu

Geriausios rinkos pranašumai yra tie, kurie apima tik jums būdingus bruožus.

Jei jus dažnai kaltina, kad esate „pernelyg analitiškas“, tai yra užuomina, kad turėtumėte ieškoti pranašumų statistinėje analizėje arba modeliudami prekybos sistemas. Kita vertus, jei draugai dažnai sako, kad esate itin empatiškas žmogus, jūsų pranašumas greičiausiai yra psichologinis.

Mes visi esame savaip keisti, kuo nors apsėsti ar nevaldomi. Atsižvelkite į aplinkinių žmonių nuomonę: kuo, jų manymu, esate „apsėstas“? Tikėtina, kad būtent čia slypi jūsų natūralus prekybos pranašumas.

Taigi atsigręžkite į savo ekscentriškumą. Sutelkite dėmesį į šį bruožą ir pasirūpinkite, kad jis veiktų jūsų naudai.

Jei norite gauti neįprastai didelį pelną iš prekybos, negalite dirbti įprastu lygiu.

Prekyba treiderių mintyse

Įprasta manyti, kad prekybos žaidimas žaidžiamas kainų grafike. Iš tikrųjų taip nėra. Prekyba iš tikrųjų yra žaidimas, vykstantis prekyautojų galvose.

Kadangi dauguma prekyautojų nuolat pralaimi, geriausia ieškoti pranašumo ten, kur jie patiria sunkumų. Nuspėjama kitų prekyautojų reakcija suteikia daug nišinių galimybių.

Taigi, kaip galime sužinoti apie nuspėjamus kitų prekyautojų veiksmus?

Atsakymas slypi nemokamose Forex svetainėse, pavyzdžiui, [Spekulantas.biz](#).

Šios populiarios svetainės, kuriose [pradedantieji mokosi prekiauti](#), netyčia, bet veiksmingai moko daugumą jų mąstyti ir veikti vienodai bei nuspėjamai.

Ironiška tai, kad tyrinėdami tokias „nemokamas“ svetaines dauguma mažmeninių prekyautojų užsideda taikinį ant savo nugaros. Ant nugaros jie pasikabina užrašą: „*Aš taip mąstau ir prekiauju - ateikite ir uždirbkite iš manęs!*“

Būtent to jokių būdu neturėtume daryti. Kaip sakoma: „Jei nežinai, kas yra idiotas, tai esi tu“.

Pateikiame trumpą instrukciją, kaip tai padaryti.

Pavyzdžiui, kai grafike pamatysite [pramušimą](#), įsivaizduokite save tų, kurie įėjo į rinką per tą pramušimą, vietoje: kur jie išeitų iš rinkos? Kur greičiausiai būtų pateikti jų „Take Profit“ ir „Stop Loss“ orderiai? Paprastai juos rasite labai panašiose vietose - šalia trumpalaikių [palaikymo ir pasipriešinimo lygių](#).

Dabar paklauskite savęs: ar yra koks nors būdas pasipelnyti iš nuspėjamų šių prekyautojų veiksmų ir reakcijų?

Čia galima ieškoti įvairiausių būdų, ir nenoriu riboti jūsų kūrybiškumo, tačiau pateiksiu idėją, kuri papildys šį vaizdą:

Kas būtų, jei, užuot prekiavęs tiesiogiai pramušimo metu, pateikčiau atidėtą orderį ten, kur pramušimo prekyautojai greičiausiai pateiks savo [stop-loss orderius](#)? Jei jų stop-loss orderiai nesuveiks, nesuveiks ir mano atidėtas orderis. Tačiau jei jų stop-loss orderiai suveiks, šių orderių srautas stumtelės kainą mano naudai.

Arba štai alternatyvi idėja:

Ką daryti, jei, užuot prekiavęs tiesiai ant pramušimo, palaukčiau stiprių ženklų, kad tas pramušimas nepavyks, ir tik tada pradėčiau prekiauti jo link? Jei pramušimas pasirodys esąs tikras, tada mano orderis nesuveiks ir aš paprasčiausiai liksiu ne rinkoje. Mano niša - prekyba apgaulingais pramušimais.

Ta pati mąstymo logika taikoma visiems bendriems prekybos stiliams, grafiniams modeliams, techniniams **indikatoriams** ir t. t. Prieš įeidami į rinką, pagalvokite, kaip susilpninti įprastai tikėtiną judėjimą, arba palaukti, kol jis žlugs.

Dabar turėčiau paminėti, kad prekyba priešinga kryptimi nei dauguma žmonių nebūtinai suteiks mums pranašumą. Tačiau būtent šis įprotis mąstyti, klausti, abejoti ir kelti iššūkius atves jus į nišą, kurioje turėsite pranašumą.

Svarbiausia - tam tikrą savo strategijos dalį pagrįsti nuspėjamaisia kitų treiderių veiksmais. Negalima prekiauti vien pagal tai, ką matote grafike. Prekiaukite pagal nuspėjamas žmonių reakcijas į tai, ką jie mato savo grafike.

Neskubėkite spręsti

Daugelis pelningų prekybos strategijų iš pirmo žvilgsnio atrodo atsitiktinės, tačiau iš tikrųjų jos pagrįstos subtiliomis, bet įtikinamomis išvadomis.

Ieškodami nišos, neatmeskite idėjų, kurios atrodo beprotiškos. Skirkite šiek tiek laiko joms išnagrinėti - dažnai atrasite įžvalgų, kurios padės rasti savo nišą. Lavinkite mąstymo įgūdžius ir nustebsite, kaip dažnai iš pirmo žvilgsnio beprotiškose idėjose galima rasti genialumo.

Prisitaikymas

Kadangi rinka yra sudėtinga ir nuolat kinta, visos šiuo metu veiksmingos strategijos vienu ar kitu metu nustos veikti.

Todėl svarbu, kad savo laiko, pastangų ir kapitalo per daug nesutelktumėte į vieną fiksuotą prekybos metodą.

Norėdami išlaikyti teigiamus lūkesčius ilguoju laikotarpiu, atsižvelkite į šiuos dalykus:

- Įtraukite į savo strategiją komponentų, kuriuos reikia koreguoti, ir (arba)
- Vienu metu taikykite kelias tarpusavyje nesusijusias strategijas.

Šios priemonės užtikrina, kad atėjus blogiems laikams (o jie tikrai ateis) galėsite arba pakoreguoti savo strategiją, kad ji išliktų pelninga, arba turėsite kitų strategijų, kuriomis galėsite kompensuoti nepakankamą dabartinės strategijos veiksmingumą.

Realybės matymas

Blyškiausias rašalas yra geresnis už geriausią atmintį.

Kinų patarlė

Filmo „Matrica“ veikėjas Neo sužino, kad pasaulis, kuriame jis gyveno, nėra tikras.

Jo mokytojas Morfėjus užduoda jam gilų klausimą:

„Kas yra realybė...? Jei kalbate apie tai, ką galite pajusti, užuosti, paragauti ir pamatyti, tuomet „realybė“ yra tiesiog elektriniai signalai, kuriuos interpretuoja jūsų smegenys.“

Netrukus Neo sužino, kad visas jo gyvenimas iki tol buvo tik skaitmeninė simuliacija. Ir ne tik jo gyvenimas - beveik visa žmonija, pati to nesuvokdama, gyveno simuliacijoje.

Kai buvo išleista „Matrica“, ji tapo hitu. Plačioji visuomenė buvo priblokšta iš pirmo žvilgsnio naujos idėjos: kaip sužinotume, ar tikrai gyvename tam tikroje simuliacijoje?

Tačiau ši idėja nėra nauja. Iš tiesų jai jau daugiau nei 1 500 metų, o iš pradžių ji buvo pateikta kaip Platono olos alegorija. Pagrindinė koncepcija yra klausimas: *kaip galime atskirti suvokimą nuo realybės?*

Dabar per daug nesigilinsiu į šio klausimo filosofiją. Esmė ta, kad, turint dabartinį pasaulio supratimą, neįmanoma tvirtai teigti, kad mes apskritai suprantame realybę.

Gerei, profesoriau Prietarai, ką apie tai manote?

Apsišarvuokite [kantrybe](#). Tiesa ta, kad, nors mes ne iki galo suvokiame realybę, žmonija sukūrė būdų, kaip sėkmingai joje gyventi. Kad galėtume gyventi realybėje, mums nebūtina ją iki galo suprasti.

Atkreipkite dėmesį - tai nereiškia, kad esate neišmanėlis. Gebėjimas vairuoti automobilį nežinant, kaip veikia jo variklis, nėra tas pats, kas vairuoti užrištomis akimis.

Kaip biologinė rūšis mes sėkmingai gyvename šiame pasaulyje, nors jo iki galo ir nesuprantame. Tai pavyko dėl mūsų sukurto proceso, vadinamo moksliniu metodu.

Pakartojami rezultatai

Pagrindinis mokslinio metodo elementas yra rezultatų pakartojamumas.

Iš esmės tai reiškia, kad kuo dažniau ką nors galima pakartoti, tuo didesnė tikimybė, kad tai bus panašu į tikrovę.

Jei šimtą tūkstančių kartų pašoksiu į viršų ir kiekvieną kartą nukrisiu ant žemės, tai gana geras požymis, kad iš tikrųjų yra kažkokia jėga, kuri traukia mane į Žemę. Šiandien šią jėgą vadiname gravitacija ir laikome ją viena iš keturių pagrindinių Visatos jėgų.

Taip pat ir finansų rinkose: niekas jų iki galo nesupranta, bet tai nereiškia, kad negalime sėkmingai jose veikti.

Reikia tik tinkamo proceso, kad rezultatai būtų pakartojami.

Mokslinis metodas

Prieš atsirandant moksliniam metodui, žmonės, norėdami suprasti pasaulį ir orientuotis jame, rėmėsi gandais, emocijomis ir atmintimi.

Jei pakankamai žmonių tikėjo, kad kažkas yra tiesa, tai tiesiog buvo priimta kaip tiesa. Ir jokių įrodymų nereikėjo.

Nors šis metodas ir buvo primityvus, jis turėjo privalumų: žmonės galėjo greitai pasidalyti naudingomis pamokomis, nesuprasdami viso vaizdo ar situacijos.

Pavyzdžiui, nereikia išmanyti šilumos laidumo (šilumos perdavimo) fizikos, kad žinotumėte, jog liesti karštą viryklę yra pavojinga - iš patirties žinote pakankamai, kad pasakytumėte vaikams, jog to daryti negalima.

Tai paprastas požiūris, bet jis veikia.

Tačiau laikui bėgant, kai žmonės ėmė siekti aiškiau suprasti fizinį pasaulį, tokių primityvių metodų akivaizdžiai nepakako.

Ilgainiui supratome, kad gandai pernelyg dažnai būna netikslūs, emocijos - pernelyg chaotiškos, o prisiminimai - pernelyg nepatikimi, kad galėtume suprasti pasaulį ne tik paviršutiniškai.

Būtent tada buvo išrastas mokslinis metodas. Tai leido mums atrasti fizikos dėsnius ir vėliau dominuoti mūsų planetoje.

Trumpai tariant, mokslinis metodas veikia taip:

1 žingsnis: stebėkite tendenciją

Viskas prasideda nuo tam tikros pasikartojančios tendencijos pastebėjimo.

Pastebime tendenciją: netrukus po įvykio X įvyksta įvykis Y.

2 žingsnis: iškelkite hipotezę

Tada aprašome tendenciją taip, kad ši teiginį būtų galima įrodyti arba paneigti.

80 % atvejų po įvykio X įvykis Y įvyksta per 1 valandą.

3 žingsnis: tikrinkite hipotezę

Tada hipotezę tikriname remdamiesi realiais duomenimis, kad įsitikintume, ar ji teisinga.

Atlikite hipotezės testavimą pagal istorinius duomenis (angl. backtesting) ir tiesioginį testavimą (angl. forward testing) su realiais duomenimis bei užregistruokite rezultatus.

4 žingsnis: patvirtinkite, paneikite arba koreguokite hipotezę

Jei hipotezė teisinga - sveikiname: nustatėme tendenciją, kuri gali pasikartoti ateityje.

Jei hipotezė neteisinga, galime ją atmesti arba pakeisti ir dar kartą atlikti 3 žingsnį.

Pakeistos hipotezės pavyzdys: 70 % atvejų po įvykio X įvykis Y įvyksta per 2 valandas.

Tai pagrindinė mokslinio metodo eiga. Tai kartotinis procesas, kurio metu sugalvojama idėja, ji išbandoma, o tada priimama, atmetama arba koreguojama.

Formalų išsilavinimą turinčiam asmeniui šis procesas gali atrodyti sveiku protu suvokiamas. Deja, sveikas protas nėra įprasta praktika.

Tik pagalvokite. Paimkime, pavyzdžiui, visus žmones internete, kurie kalba apie **dvigubos viršūnės, galvos ir pečių** modelius ar bet kokio kito tipo paternus grafike: kiek iš jų iš tikrųjų žino šių modelių sėkmės rodiklį?

Tiesa ta, kad dauguma žmonių, vertindami prekybos paternų efektyvumą, vis dar remiasi gandais, emocijomis ir atmintimi, o ne moksliniais faktais.

Taip elgdamiesi jie stebisi, kodėl jų prekybos strategija neveiksminga, nors ji visiškai nepagrįsta realybe.

Treidingas realybėje

Nuostabu, kaip dažnai mūsų požiūriai prieštarauja akivaizdiems faktams kasdieniame gyvenime. Pavyzdžiui, daugelis amerikiečių kur kas labiau bijo teroristinio išpuolio nei to, kad į juos trenks žaibas, nors pastarojo tikimybė yra 260 kartų didesnė.

Kaip minėta šio kurso pradžioje, mūsų veiksmus daugiausia lemia mūsų sampratos, o rezultatų, kurių siekiame, dažnai nepasiekiame todėl, kad mūsų požiūriai grindžiami klaidingomis prielaidomis ir pageidavimais, o ne faktais.

Todėl jūsų prekybos metodo pagrindas turėtų būti mokslinis metodas: kad galėtumėte imtis teisingų prekybos veiksmų, pirmiausia reikia tikslios koncepcijos, pagrįstos objektyviais duomenimis, paimtais iš realaus pasaulio.

„Bet juk praeities kainos negali 100 proc. nuspėti ateities kainų, tiesa?“

Dažniausiai pasitaikantis prieštaravimas dėl mokslinio metodo taikymo prekybai yra tas, kad tikimybės nėra iškaltos akmenyje. Jei per pastaruosius penkerius metus modelis buvo sėkmingas 60 proc. atveju, tai nereiškia, kad jis bus toks pat sėkmingas ir per kitus penkerius metus, tiesa?

Iš esmės taip. Šia prasme mokslinis metodas nėra idealus treidingo pasaulyje, nes, kitaip nei fizikos dėsniai, rinkos „dėsniai“ gali keistis ir keisis.

Tačiau mokslinis metodas yra geriausias metodas, kurį galime taikyti apsvaistę visas kitas alternatyvas. Jis gali būti ydingas, tačiau iš visų mums prieinamų alternatyvų yra mažiausiai ydingas.

Nekreipti dėmesio į mokslinį metodą, nes jis netiksliai prognozuoja rinkos kainas, yra tas pats, kas ignoruoti orų prognozes, nes jos nenumato lietaus 100 proc. tikslumu. Jos nėra visiškai tikslios, bet tai geriausia, ką turime.

Šiuo metu jums tereikia suprasti pagrindinę mokslinio metodo eigą. Vėliau apžvelgsiu realų pavyzdį, kaip naudoti mokslinį metodą prekybos strategijai išbandyti, patvirtinti ir pakoreguoti, kad būtų pasiekti teigiami lūkesčiai.

Magiškas veidrodis

Visi turime psichologinių spragų („aklųjų dėmių“), kurių kasdien nepastebime.

Dažnai su šiomis „paslėptomis“ problemomis esame priversti susidurti tik tada, kai reikalai iš tiesų pablogėja.

Pagalvokite apie alkoholiką, kuris netiki, kad geria per daug, kol nepraranda žmonos, namų, darbo ir jo gyvenimas visiškai sugriūva.

Deja, dažnai tikrąją problemą suvokiame tik tada, kai atsiduriame dugne ir esame priversti pripažinti karčius faktus.

Ir tai tik tuo atveju, jei mums pasiseks.

Matote, ne visiems pavyksta suprasti, kas yra problemų, su kuriomis jie susiduria, priežastis.

Paklauskite tūkstančių treiderių, kurie nuolat sudegina savo sąskaitas, nesuprasdami, kodėl taip atsitinka. Jie tiki, kad pasimokė iš praeities klaidų, ir nuoširdžiai stebisi, kodėl vis dar patiria sunkumų.

Aklųjų dėmių problema yra ta, kad mes jų nematome.

Kitiems mūsų aklosios dėmės yra gana akivaizdžios, nors patys jų net nepastebime.

Todėl, kai į mus kreipiasi dėl asmeninės problemos, galime greitai rasti sprendimą. Tačiau kai kalbame apie savo asmenines problemas, dažnai užstringame ir nematome išeities.

Psichologinės aklosios dėmės šiuo požiūriu yra klastingos.

Bet... kas būtų, jei pasakyčiau, kad egzistuoja magiškas veidrodis, į kurį pažvelgę galite nustatyti savo psichologines aklašias dėmes?

Jame tiksliai aprašomos psichologinės problemos, su kuriomis susiduriate prekiaudami, ir netgi siūlomi būdai, kaip jas išspręsti.

Kiek toks magiškas veidrodis būtų vertas rimtiems treideriams?

Tūkstančiai JAV dolerių? Dešimtys tūkstančių JAV dolerių?

O jei pasakyčiau, kad tai galite gauti... nemokamai?

Aš nejuokauju. Tai jums nekainuotų nė cento.

Tereikia šiek tiek padirbėti, ir nemokamai gausite savo nuosavą magišką veidrodį.

Taigi, kas yra šis stebuklingas veidrodis?

Jis vadinamas:

Jūsų prekybos statistika

Stalčius negali dirbti be medžio, dailininkas - be drobės, o treideris - be statistikos.

Kaip mediena yra priemonė, su kuria dirba staliai, taip prekybos statistika yra priemonė, su kuria dirba treideriai.

Vienintelis dalykas, skiriantis mėgėjus nuo profesionalų, yra jų fiksuojamos prekybos statistikos kokybė.

Kodėl?

Nes statistiniai duomenys rodo:

1. Ką darote neteisingai (ir kaip tai daryti rečiau);
2. Ką darote teisingai (ir kaip tai daryti dažniau).

Jei jums nesiseka prekiauti, vienas geriausių dalykų, kuriuos galite padaryti, kad pakeistumėte šią situaciją, yra fiksuoti ir peržiūrėti savo prekybos statistiką.

Atsakymai į 90 % jūsų klausimų

„Kokio dydžio turėtų būti mano *stop-loss*?“

„Kur turėčiau nustatyti *take-profit*?“

„Kokio dydžio *lotą* turėčiau naudoti?“

Tai tik keletas klausimų, kuriuos dažnai gaunu ir skaitau prekybos forumuose ir treiderių kambariuose.

Jei fiksuojate savo statistiką, atsakymai yra tiesiai prieš jus.

Kai tinkamai fiksuojate statistiką, ji pateikia objektyvius, faktais pagrįstus atsakymus į šiuos klausimus.

Bet koks kitas metodas, naudojamas atsakant į šiuos klausimus, būtų pagrįstas gandais, emocijomis ar prisiminimais, kurie yra visiškai subjektyvūs.

Kaip manote, kuo sėkmingi prekyautojai grindžia savo prekybos sprendimus - faktais ar subjektyviais jausmais?

„Klimato kaitos nėra“

Prieš kurį laiką žiūrėjau vaizdo įrašą, kuriame buvo rodomas interviu su gatvėje gyvenančiais žmonėmis apie jų požiūrį į klimato kaitą.

Labai daug žmonių sakė maždaug taip: „Na, šiandien yra 15 laipsnių pagal Celsijų, todėl nemanau, kad galime kalbėti apie visuotinį atšilimą.“

Dabar akimirka pagalvokite apie tai. Ar šis teiginys turi prasmę?

Ne. Šioje minčių eigoje yra loginė klaida.

Tai tarsi kas nors sakytų: „Šiandien dar nelijo, todėl nesutinku su prognozėmis, kurios šį mėnesį pranašauja lietingus orus.“

Problema yra ta, kad žmonės remiasi pavieniais kelių atvejų pastebėjimais ir juos apibendrindami sprendžia apie visą situaciją.

Jiems nė į galvą neateina, kad „oras“ ir „klimatas“ nėra tas pats: oras - tai atmosferos sąlygos per trumpą laiką, pavyzdžiui, per 24 valandas. Kita vertus, klimatas yra ilgesnio laikotarpio, pavyzdžiui, 30 metų, orų vidurkis.

Taigi, kai mokslininkai kalba apie visuotinį atšilimą, jie kalba apie vidutinės temperatūros padidėjimą per pastaruosius 30 metų.

Tačiau neinformuoti žmonės mano, kad mokslininkai teigia, jog šių metų liepos mėnesio orai bus karštesni nei praėjusių metų liepos mėnesio orai, o jei taip nėra, vadinasi, visuotinio atšilimo nėra.

Deja, dažniausiai žmonės linkę akcentuoti duomenis, kuriuos galima stebėti iš karto (kuriems būdingas didelis atsitiktinumo laipsnis), o ne ilgalaikius duomenis (kuriems atsitiktinumas nebūdingas).

Tai ta pati tendencija, dėl kurios treideriai mėgėjai priima blogus sprendimus. Jų požiūris į prekybą grindžiamas naujausia patirtimi, o ne ilgalaikiais duomenimis.

Dėl šio lemtingo šališkumo daugelis pradedančiųjų prekyautojų pasuko klaidingu keliu - jie dažnai keičia savo strategijas, atsižvelgdami į tai, kuri iš jų šiuo metu atrodo gera.

Vienintelis būdas įveikti šį šališkumą - ilgą laiką, bent 24 mėnesius, tinkamai kaupti prekybos istoriją. Būtent šia užfiksuota istorija turėtumėte grįsti savo prekybą, o ne tuo, kas per pastarąsias porą savaičių ar mėnesių gerai atrodė ir kėlė nuotaiką.

Verslo veikla

Geras restorano šefas turi būti vadybininkas, verslininkas ir puikus kulinaras.

Wolfgangas Puckas

Kad būtumėte efektyvus treideris, turite paversti savo prekybinę veiklą verslu.

Tai reiškia, kad turite:

- Nusiteikti ilgalaikiam **treidingui**, planuoti ilgą laikotarpį ir sunkiai dirbti;
 - Tikėtis, kad trumpuoju laikotarpiu prarasite pinigų, kol galėsite uždirbti ilguoju laikotarpiu;
 - Susitaikyti su tuo, kad nuolatinis **pelningumas** priklauso nuo nesibaigiančio prisitaikymo ciklo.

Pradedantieji prekiautojai dažnai įsitikinę, kad vos tik turės pelningą strategiją, jau bus pasiekę tikslą ir ateityje galės uždirbti pinigų visada taikydami tą pačią strategiją.

Deja, tai tik neįgyvendinama svajonė.

Iš tikrųjų nuolat kintanti rinkos aplinka lemia, kad šiandien pelningos strategijos rytoj nebus pelningos.

Taigi, rimto treiderio darbas niekada nesibaigia. Jis turi nuolat derinti savo strategijas prie to, ką jam primeta rinka.

Tikrasis treiderio darbas

Priešingai paplitusiam įsitikinimui, pagrindinė **treiderio** darbo dalis yra ne atidaryti ir uždaryti **sandorius**, o nuobodžiai rinkti duomenis, tirti, tikrinti ir analizuoti idėjas nuolat besikeičiančioje rinkos aplinkoje.

Šia prasme treiderio darbas niekada nesibaigia. Jis nuolat stebi, kelia hipotezes, **kuria, testuoja** ir koreguoja strategijas, kurių dauguma neduoda teigiamų rezultatų. „Pelninga strategija“, kurią žmonės mato iš šalies, yra tik viena iš dešimčių sukurtų strategijų; kitos tam tikru vidinio kūrimo proceso metu patyrė nesėkmę.

Pagalvokite apie **mobilųjį telefoną** kišenėje. Jis atsirado ne todėl, kad kažkam staiga kilo puiki idėja jį išrasti. Ne! Ištisos žmonių grupės dirba su pardavėjais, inžinieriais, programuotojais ir dizaineriais. Jos sukuria dešimtis prototipų dar iki to laiko, kai jūsų rankose atsiranda dabartinė modelio versija. Tikrasis treiderio

darbas yra valdyti veiklą, kurios metu nuolat kuriamos naujos prekybos **strategijų versijos**, kad būtų neatsiliekama nuo laikmečio.

Taigi, treiderio darbas niekada nesibaigia. Atminkite tai ir tikėkitės, kad kelias į teigiamus lūkesčius bus grįstas prakaitu ir krauju.

Treiderio vaidmenys

Karti tiesa yra ta, kad didžioji dalis tikrojo darbo treidinge yra nuobodi. Vos 5 % treiderio atliekamų tyrimų ir testavimų atneš naudos ir laikinai padės siekti pelno... kol pasikeis rinkos fazė ir strategija nebebus pelninga.

O kadangi mažmeniniai treideriai paprastai dirba vieni, jiems tenka atlikti kelis vaidmenis prekybos veikloje, kartais paeiliui, o kartais vienu metu.

Tyrinėtojas

Idėjų generavimo etape treideris stebi nepažįstamas rinkos tendencijas ir bando atskirti signalus ir (arba) **paternus** nuo rinkos triukšmo.

Filosofas ir išradėjas

Remdamasis šiais pastebėjimais, jis svarsto apie pasekmes. Ar yra priežasčių, dėl kurių šios tendencijos gali pasikartoti trumpuoju, vidutiniu ir ilguoju laikotarpiais? Ar treideris gali pelningai jomis pasinaudoti prisiimdamas pagrįstą riziką?

Strategas

Jis parengia pradinę strategiją, kaip pasinaudoti šiomis tendencijomis. Strategijoje turi būti išlaikyta puolimo ir gynybos pusiausvyra, o visi jos komponentai turi atitikti treiderio filosofiją ir įsitikinimus.

Eksperimentatorius

Treideris **testuoja savo strategiją pagal istorinius duomenis** (angl. backtesting) ir atlieka tiesioginį testavimą (angl. forward testing). Jis renka rezultatus, juos analizuoja, nustato statistinį reikšmingumą ir daro prasmingas išvadas.

Šiose išvadose pateikiama įžvalgų, kaip būtų galima pakeisti pradinę strategiją, kad būtų pasiekta geresnių rezultatų.

Tada sukuriamą naują strategijos versiją ir atliekamas tiesioginis jos testavimas, kad būtų įvertintas jos tinkamumas rinkai. Šis ciklas kartojamas tol, kol treideris būna patenkintas strategijos rezultatais.

Vadybininkas

Išbandydamas strategiją **realioje sąskaitoje**, treideris kovoja su nuolatiniu noru nukrypti nuo jos principų. Kadangi rinkos kaina svyruoja realiuoju laiku, išbandomas jo emocinis stabilumas, nes jis stengiasi išlikti ramus ir elgtis racionaliai įtemptomis rinkos sąlygomis.

Kol tai vyksta, treideris pradeda visiškai naują ciklą nuo pat tyrimo etapo, kad nustatytų alternatyvias rinkos tendencijas, kuriomis galima pasinaudoti siekiant pelno. Jei dėl kokių nors priežasčių dabartinė strategija nepasiteisina, jis turėtų turėti galimybę ją pakeisti kitomis strategijomis.

Programuotojas

Treideris gali nuspręsti **automatizuoti** pasikartojančias strategijos dalis. Tam reikia turėti bent pagrindinių programavimo žinių, todėl jis turi ne tik **mąstyti kaip treideris**, bet ir išmokyti mąstyti kaip programuotojas. Tai visiškai kita sritis, kuriai reikia kitokių įgūdžių.

Dabar, jei atsisgręžtumėte atgal ir apsvarstytumėte visus vaidmenis, kuriuos turi atlikti mažmeninis prekyautojas, taptų akivaizdu, kad norint būti prekyautoju reikia įvairių įgūdžių - gero tyrinėtojo įgūdžių nepakanka, kad būtumėte geras eksperimentatorius, ir t. t.

Išvada: treidingas neapsiriboja taisykle „pirkti, kai greitas **slankusis vidurkis** kerta lėtąjį slankųjį vidurkį“. Tikroji treiderio karjera apima kelias disciplinas ir kur kas daugiau nei mygtuko paspaudimą, kai indikatorius nusidažo žaliai.

Sukčių spąstai: greito praturtėjimo treidinge pažadai

Čia reikėtų paliesti **sukčiavimą**, susijusio su greitu pelnu prekyboje, temą - idėją, kad puikių rezultatų galima pasiekti slaptais trumpesniais keliais, išvengiant sunkaus darbo.

Matote, visi nori mėgautis sultingais vaisiais, bet niekas nenori sodinti, auginti ir prižiūrėti vaismedžio.

Dėl šios priežasties rinkoje veikia daugybė sukčių ir aferistų, parduodančių trumpesnius kelius į sėkmingą prekybą, kuriems esą pakanka minimalių pastangų.

Tiesa ta, kad pelninga prekyba - tai ne kažkokie nepaprasti rezultatai, o puikūs rezultatai, kuriems pasiekti reikia milžiniškų pastangų. Mokymąsi galite paspartinti naudodamiesi gerais kursais ir mentorių pagalba, tačiau nėra trumpesnio kelio, leidžiančio išlaikyti teigiamus lūkesčius prekiaujant. Tiesiog turite atlikti savo darbą.

Gera žinia yra ta, kad pastangų daugiausia reikia pradžioje. Gausėjant jūsų žinioms ir prekybos patirčiai, darosi vis lengviau kurti, plėtoti ir palaikyti strategijas su teigiamais lūkesčiais.

Tai neįvyks be jūsų įsikišimo, tačiau jūsų pastangos yra to vertos.

Lūkesčiai

Treidingas yra vienas iš nedaugelio teisėtų būdų praturtėti žmogui, neturinčiam ryšių, šeimos turto ar išsilavinimo techninėje srityje, o per penkerius metus realu patekti į 10 % didžiausias pajamas gaunančiųjų gretas.

Formulė, pagal kurią tai įmanoma, yra paprasta:

Pelno procentas × depozito dydis

Kitaip tariant, treideris gali uždirbti daug pinigų dviem būdais: (1) turėdamas didelį pelno procentą arba (2) prekiaudamas didelėje [sąskaitoje](#).

Mėnesinis uždarbis	% nuo kapitalo	Kapitalas
\$2,000	30%	\$6,666
\$2,000	20%	\$10,000
\$2,000	10%	\$20,000
\$2,000	6%	\$33,333
\$2,000	3%	\$66,666
\$2,000	1%	\$200,000

Kadangi dauguma treiderių negali sau leisti prekiauti sąskaitoje, kurios kapitalas siekia šešiaženklę sumą, jie griebiasi, jų manymu, vienintelio likusio būdo - didelio pelno procento.

Tačiau jie nesupranta vieno dalyko: didelio pelno procento negalima išlaikyti ilgą laiką be didelių [nuosmukių](#).

Visi svajojame apie 20 proc. mėnesinį pelną ir didžiausią -30 proc. nuosmukį, tačiau tokia veiklos statistika tėra svajonė. Iš tikrųjų **ilguoju laikotarpiu gerų treiderių maksimalus nuosmukis yra apie -6 % kiekvienam 1 % vidutinio mėnesinio pelno.**

Tai reiškia, kad jei nesate reta treidingo superžvaigždė, beveik neabejotinai [sudeginsite](#) savo depozitą, jei sieksite 10 % ar didesnio mėnesinio pelno.

Geležinė taisyklė Nr. 6

Gerų treiderių maksimalus nuosmukis yra apie -6 % kiekvienam 1 % vidutinio mėnesinio pelno. Atitinkamai nusistatykite savo lūkesčius.

Dabar, prieš pradėdamas gauti elektroninius laiškus apie tai, kad „guru X kiekvieną mėnesį uždirba 10+ % pelno“ (ar panašiai), nepamirškite, kad čia kalbu apie ilgalaikius vidurkius.

Per pastarąjį dešimtmetį mačiau daugybę treiderių, kurie trumpuoju laikotarpiu gana reguliariai uždirbdavo 15 % ar daugiau per mėnesį. Spėkite, kiek jų liko iki šandienos? Lygiai nulis. Visi be išimties nuo to laiko prarado savo depozitus. Nė vienas iš jų neišliko rinkoje.

Tikiuosi, kad neatrodysiu arogantiškas, nes buvau vienas iš tų treiderių. Išgyvenau dvejus adrenalino kupinus metus, per kuriuos uždirbau triženklį metinį pelną, kol susidūriau su pernelyg dideliu nuosmukiu ir tiesiog nebegalėjau atkurti prarasto kapitalo.

Šiandien stoviu čia ir sakau jums, kad eiti šiuo keliu yra klaida. Neverta.

Prekiaudamas per kelis ilgalaikius rinkos ciklus ir stebėdamas, kaip treideriai veikia tokiomis sąlygomis, padariau išvadą, kad **stabili ilgalaikė vidutinė grąža yra 1-3 % per mėnesį** (arba 12-36 % pelno per metus). Norėčiau dar kartą pabrėžti: čia kalbu apie ilgalaikius vidurkius.

Tačiau jei jums baisu pagalvoti apie tokią „mažą“ mėnesinę grąžą, galite atsipalaiduoti. Nepaisant to, vis tiek galite uždirbti daug pinigų.

Tai galite padaryti naudodami **kitų žmonių pinigus (PAMM)**.

Nesileidžiant į smulkmenas, reikia pasakyti, kad yra teisėtų būdų, kaip pavieniai treideriai gali prekiauti PAMM sąskaitoje ir uždirbti komisinį mokestį už rezultatą nesteigdami rizikos draudimo fondo.

Taigi, užuot uždirbę, pvz., 200 JAV dolerių asmeninėje 10 000 JAV dolerių sąskaitoje, galite uždirbti 2 500 JAV dolerių PAMM sąskaitoje (su 25 % komisiniais už rezultatus), o mėnesinė grąža bus tokia pati - 2 %.

Ir tai tik konservatyvus įvertinimas. Jei per mėnesį gaunate stabilų 2 % pelną, galite lengvai pritraukti daugiau nei 500 000 USD į PAMM sąskaitą.

Taigi, užuot siekę 10 % pelno kiekvieną mėnesį, sutelkite dėmesį į 2 %.

Esmė ir tikrasis uždavinys - tai daryti nuosekliai 18-24 mėnesius. Turėdami tokią rezultatų istoriją, sulauksite žmonių iš viso pasaulio, norinčių patikėti jums savo pinigus.

Investiciniai fondai šiame pasaulyje nėra retenybė. Jiems trūksta gebėjimo užtikrinti protingą grąžą ir mažą nuosmukį ilguoju laikotarpiu.

Geležinė taisyklė Nr. 7

Ilgalaikė stabili vidutinė metinė grąža sudaro 12-36 %.

Planuokite savo prekybą pagal šį skaičių.

Esmė ta, kad jei (1) neprekiuojate sąskaitoje, kurios kapitalas siekia šešiaženklę sumą, arba (2) nenorite uždirbti tik kelių šimtų dolerių per mėnesį, vienintelis realus ir tvarus būdas, kurį turite kaip mažmeninis treideris, yra prekiauti PAMM sąskaitoje.

Tai reiškia, kad šiame etape turite atsisakyti mąstymo „prekiauti sau“ ir pereiti prie mąstymo „prekiauti kitiems“.

Žinau, kad tikriausiai nenorite to išgirsti, bet išlaikykite gebėjimą priimti nešališkus sprendimus. Nustebsite, kad daug lengviau užsidirbti pragyvenimui didinant savo PAMM sąskaitą, nei bandant tai padaryti asmeninėje sąskaitoje, kurios kapitalas siekia penkiaženklę sumą.

Ašėjau abiem šiais keliais, todėl patikėkite manimi: galite arba švaistyti savo laiką, kaip aš, ir pasiekti nepastovių rezultatų prekiaudami savo asmeniniais pinigais, arba pasimokyti iš mano patirties, sutaupyti laiko, išvengti skausmo ir pradėti gerai apmokamą bei stabilią prekybos veiklą PAMM sąskaitoje.

Apibendrinimas

Šio kurso pradžioje aptarėme rinkos nenuspėjamumą. Sužinojome, kad paprasti modeliai, kuriuos matome kainų grafike, yra jėgų, pernelyg sudėtingų mums suprasti, rezultatas ir kad bandymas, remiantis šiais veiksniais, numatyti, kur galiausiai atsidurs rinkos kaina, yra bergždžias.

Mažmeniniams treideriams vienintelis tvarus būdas prekiauti - prisitaikyti prie esamų rinkos sąlygų, turint pranašumą, kurio kiti negali lengvai atkartoti. Šis pranašumas yra teigiamų lūkesčių šaltinis. Tai yra prekybos „menas“.

Galiausiai kalbėjome apie patikimiausią būdą aptikti nepastebimas rinkos tendencijas ir iš jų uždirbti - nagrinėti savo prekybos statistiką. Užuoat akla tikėjėsi, kad mūsų prekybos idėjos pasiteisins, savo sprendimus grindžiams duomenimis, surinktais atliekant testavimą pagal istorinius duomenis ir tiesioginį testavimą. Tai yra prekybos „mokslas“.

Geri treideriai suderina ir „meną“, ir „mokslą“, todėl nė viena iš šių sričių nedominoja. Jei dėmesį sutelksime tik į duomenų testavimo mokslą, gausime strategijas, kurios neturės jokio pranašumo. Kita vertus, jei dėmesį sutelksime tik į prekybos filosofijos meną, emocijų kontrolę ir žmogaus elgesį, taikysime metodus, kurie negali veikti ilgą laiką.

Esmė ta, kad norint sėkmingai prekiauti, reikia ir meno įkvėpimo, ir mokslo įrodymų.

Kitame skyriuje išsamiai nagrinėsime šių dviejų aspektų derinimą - sugalvosime, išbandysime ir sukursime prekybos strategiją su teigiamais lūkesčiais.

Strategijos kūrimas

Strategas-laimėtojas siekia pergalės tik tada, kai pergalė yra užtikrinta, nes tas, kuriam lemta laimėti pirmuosius mūšius, vėliau siekia pergalės.

Sun Tzu

Treideris praleidžia tik apie 10 % savo laiko **vykdydamas** ir valdydamas sandorius, o didžiąją laiko dalį (90 %) - rinkdamas duomenis, juos analizuodamas ir darydamas prasmingas išvadas.

Taigi tam tikra prasme **treideris** yra labiau duomenų analitikas ir (arba) tyrėjas.

Tačiau **treidingas** nėra ir negali būti vien kiekybinė veikla.

Kaip ir profesionaliame **pokeryje**, jums reikia turėti pagrindinių kiekybinės analizės žinių, tačiau tai nėra pranašumas - jums nepavyks sėkmingai prekiauti vien todėl, kad kiekybinei analizei skirsite daugiau laiko nei kiti. Bent jau kalbant apie mažmeninę prekybą.

Kaip ir pokeryje, jūsų prekybos pranašumas yra gebėjimas pergudrauti kitus prekiautojus: numatyti jų mintis ir veiksmus, suprasti jų stipriąsias ir silpnąsias puses, būti **kantresniems**, emociškai ir **psichologiškai** stabiliesniems ir t. t.

Norint padidinti šį pranašumą, pirmiausia reikia sugebėti jį kiekybiškai įvertinti. Iš esmės apie tai ir bus kalbama šiame skyriuje: kaip rasti pranašumą, kiekybiškai jį įvertinti, o tada jį optimizuojant ir (arba) koreguojant sukurti visavertę prekybos strategiją.

1. Stebėkite

Pirmasis žingsnis **kuriant strategiją** - atsipalaiduoti ir atkreipti dėmesį į tai, kaip kaina vidutiniškai juda per dieną vienoje ar kitoje rinkoje.

Šis žingsnis bus sunkiausias **pradedantiesiems prekiautojams**, nes jiems trūksta patirties atskirti įprastą rinkos elgseną nuo anomalios.

Jei esate **naujokas** rinkoje, štai trys dalykai, į kuriuos reikėtų atkreipti dėmesį:

- Vidutinis dienos diapazonas

*Vidutinis **punktų** skaičius, kurį rinka nueina kiekvieną dieną.*

- Polinkis į **trendą**, palyginti su grįžimu prie vidutinės reikšmės (vidurkio)

Kaip dažnai tokioje rinkoje vyrauja trendas, palyginti su tuo, kaip dažnai kaina grįžta prie vidutinės reikšmės.

- Kiek „netvarkinga“ yra tokia rinka

Ar kaina yra linkusi atsitiktinai kilti ir kristi? Ar kaina turi tendenciją kilti arba kristi?

Šiame etape patartina vienu metu stebėti 2-3 skirtingas rinkas. Taip, atsižvelgdami į jų skirtumus, galėsite geriau suprasti kiekvienos iš jų unikalias savybes.

Pavyzdžiui, išnagrinėjus valiutų poras **EURUSD** ir **GBPUSD**, greitai paaiškės, kad **GBPUSD** yra labiau **volatili** ir jos vidutinis dienos diapazonas yra didesnis nei **EURUSD**. Būtent tokia informacija bus naudinga kuriant prekybos strategijas, skirtas vienai ar abiem valiutų poroms.

Kuo daugiau laiko praleisite tyrinėdami rinką, tuo daugiau smulkių tendencijų pastebėsite.

Laikui bėgant gerai suprasite, kaip tam tikra rinka linkusi elgtis skirtingomis aplinkybėmis, ir tik tada būsite pasirengę pradėti kurti savo individualią prekybos strategiją.

2. Kelkite hipotezes

Nustačius tam tikros rinkos tendenciją, kitas žingsnis - apibūdinti šią tendenciją skaičiais ir įvertinti, kur atidaryti poziciją ir kur nustatyti **take profit** ir **stop loss** lygius. Tai, žinoma, priklausys nuo jūsų nustatytos tendencijos.

Pavyzdžiui, jei rinkoje, kurią stebite, kaina linkusi judėti tam tikros krypties trendu, turite tiksliai nustatyti, kaip šis trendas prasideda ir kaip baigiasi.

Pavyzdys su slankiųjų vidurkių persikirtimu

Vienas iš labiausiai paplitusių būdų apibūdinti rinkas, kuriose vyrauja trendas, - slankiųjų vidurkių persikirtimas.

Slankiųjų vidurkių persikirtimą galima apibrėžti taip:

- Jei valandiniame grafike, užsidarius einamajai žvakei, 20 periodų slankusis vidurkis EMA kerta 50 periodų EMA iš apačios į viršų, tada kitos žvakės atidarymo metu prasideda kylantis trendas.
- Jei valandiniame grafike, užsidarius einamajai žvakei, 20 periodų slankusis vidurkis EMA kerta 50 periodų EMA iš viršaus į apačią, tada kitos žvakės atidarymo metu prasideda krintantis trendas.

Atkreipkite dėmesį, kad šių kilimo ir kritimo trendų apibrėžimų interpretacija turi būti vienareikšmė. Kitaip tariant, jei tai perskaitys dešimt treiderių, jie visi turi

pasirinkti tuos pačius kainos grafiko taškus, kuriuose prasideda ir baigiasi kiekvienas trendas.

Jei bent vienas treideris pasirinks kitokį trendo pradžios ir pabaigos tašką, tada toks apibrėžimas nebus pakankamai konkretus. Analizuojamą rinkos trendą turite apibrėžti LABAI konkrečiai.

Nustačius rinkos trendą, kuriame norite prekiauti, kitas žingsnis - kuo tiksliau įvertinti:

- Sandorio atidarymo kriterijus (kada ir kur atidaryti **sandorį**);
 - Prekybos kryptį (pirkti ar parduoti);
 - Kur nustatyti stop loss;
 - Kur nustatyti take profit.

Vėlgi tai priklausys nuo jūsų nustatytos tendencijos, taip pat nuo bendrų stebimos rinkos charakteristikų (t. y. jos vidutinio dienos diapazono, rinkos volatilumo ir t. t.) - fiksuotų taisyklių nėra: viskas priklauso nuo to, ką jūs stebite.

Vienintelė rekomendacija - nustatyti stop loss ir take profit orderius, kurių minimalus atstumas būtų ne mažesnis kaip 10 **punktų**. Priešingu atveju pirkimo ir pardavimo kainų skirtumas bei komisiniai smarkiai sumažins jūsų **lūkesčius** iki neigiamų reikšmių.

Kuo didesni jūsų take profit ir stop loss (punktais), tuo mažiau šios prekybos išlaidos neigiamai paveiks jūsų prekybos lūkesčius.

Nedarykite to

Dažna klaida šiame etape yra ta, kad pirmiausia sugalvojama strategija, o tada bandoma rasti rinką, kuri atrodo „tinkama“ šiai strategijai: paprastai žmonės pirmiausia pasirenka jiems patinkantį prekybos stilių, o tada bando rasti rinką, kuri būtų „tinkama“ šiam prekybos stiliui.

Tai NĖRA tinkamas būdas šiam tikslui pasiekti. Elkitės priešingai: pirmiausia stebėkite rinką ir leiskite jai pasiūlyti, kokius prekybos metodus galite pradėti kurti.

Stenkitės nestudijuoti rinkos turėdami išankstinę nuomonę apie ją, nes kitaip pamatysite tai, ką norite matyti, o ne tai, kas yra iš tikrųjų.

Kol kas nekreipkite dėmesio į **kapitalo valdymo** aspektą. Nors ši dalis yra svarbi, apie ją kalbėsime vėliau.

Be to, šiame etape negaiškite per daug laiko nustatydami įėjimo ir **išėjimo** lygius - tai padarysime vėliau.

Šiame etape jums tiesiog reikia sukurti apytikriai „gerą strategiją“, kad galėtumėte kuo greičiau ją ištestuoti ir surinkti gautus duomenis.

3. Testavimas pagal istorinius duomenis (backtesting)

Šiame etape patikrinsime savo „geros strategijos“ hipotezę ir pamatysime, kaip ji veikia pagal istorinius kainų duomenis.

Tikslas - patikrinti, kaip šis prekybos metodas (hipotezė) veiktų naudojant istorinius duomenis beveik realiomis sąlygomis, ir išsiaiškinti, ar jį galima toliau plėtoti.

Automatinis ar rankinis testavimas?

Yra du būdai atlikti testavimą pagal istorinius duomenis: automatiškai arba rankiniu būdu.

Automatinis testavimas apima strategijos taisyklių kodavimą programinėje įrangoje ir automatinį jos paleidimą pagal istorines rinkos kotiruotes.

Pagrindinis automatizavimo privalumas yra tas, kad jis yra 100 % objektyvus, o testavimas vyksta daug greičiau nei rankiniu būdu. Tačiau automatinis testavimas turi du trūkumus: (1) pirmiausia reikia laiko ir (arba) pinigų išmokti programuoti MQL4 kalba arba pasamdyti programuotoją, kuris strategijos taisykles paverstų kodu, ir (2) automatinės strategijos paprastai būna mažiau konkrečios ir (arba) ne tokios sudėtingos kaip diskrecinės strategijos.

Kita vertus, atliekant **rankinį testavimą pagal istorinius duomenis**, reikia pačiam peržiūrėti istorinį kainų grafiką iš kairės į dešinę, taikyti savo strategijos taisykles ir fiksuoti rezultatus.

Rankinio testavimo privalumai yra tai, kad jis nieko nekainuoja ir kad jūsų strategija gali būti daug sudėtingesnė nei automatizuota. Trūkumai yra šie: (1) tai užtrunka ilgai ir (2) dėl psichologinio šališkumo rezultatai vargu ar bus 100 % objektyvūs.

Jei esate rimtas treideris ir ketinate išbandyti kelias strategijas, rekomenduojama naudoti tam tikrą automatizavimo lygį. Vienkartinė investicija į programavimo pagrindų mokymąsi ateityje atsipirks daug kartų sutaupytu laiku.

Dabar grįžkime prie mūsų temos.

Svarbiausias testavimo pagal istorinius duomenis tikslas - nustatyti, ar tam tikros prekybos strategijos lūkesčiai yra kitokie nei neutralūs. Neneutralūs lūkesčiai yra pirmasis požymis, kad strategija turi pranašumą rinkoje.

Štai kaip apibrėžiame neneutralius lūkesčius:

1. Atlikite prekybos strategijos testą pagal istorinius duomenis ir atkreipkite dėmesį į rezultatą;

2. Jei rezultatas nepelningas, atlikite dar vieną tos pačios strategijos testą pagal istorinius duomenis, bet su atvirkštiniais sandoriais;

3. Jei abi strategijos yra nuostolingos (atsižvelgus į prekybos sąnaudas), šie lūkesčiai yra neutralūs. Tačiau jei viena iš jų rodo nuostolį, o kita - pelną, šie lūkesčiai nėra neutralūs.

Šiame etape dar nesiekiamo uždirbti pinigų. Mes tiesiog filtruojame strategijas, kurių lūkesčiai neutralūs, ir nustatome strategijas, kurių lūkesčiai kitokie nei neutralūs.

Pirmiausia turime nuspręsti, kiek toli į praeitį turėtume atsukti grafiką, kad pradėtume testavimą pagal istorinius duomenis. Čia nėra fiksuotos taisyklės, nes tinkama trukmė priklauso nuo to, kaip dažnai pagal tam tikrą strategiją sudaromi sandoriai ir kaip greitai jie uždaromi.

Nepaisant to, **įprasta, kad testavimas pagal istorinius duomenis turėtų apimti ne trumpesnę kaip dvejų metų laikotarpį ir ne mažiau kaip 100 sandorių.** Tai absoliutus minimumas.

Taip pat labai svarbu atlikti testavimą pagal istorinius duomenis skirtingais rinkos etapais: volatilumo, stabilumo, nestabilumo, trendo ir judėjimo diapazone.

Rinkos sąlygos būna labai įvairios, todėl turėtume atlikti kuo daugiau testų pagal istorinius duomenis. Taip bus užtikrinta, kad gauti rezultatai neatspindėtų tik siauro rinkos sąlygų intervalo.

Dar vienas dalykas: sutelkite dėmesį į strategijas, kurios iš esmės yra skirtingos.

Pavyzdžiui, negaiškite laiko bandydami šiuo principu pagrįstas strategijas:

- 1 strategija. 5 ir 10 periodų paprastieji slankieji vidurkiai;
- 2 strategija. 7 ir 13 periodų eksponentiniai slankieji vidurkiai;
- 3 strategija. 5, 15 ir 30 periodų eksponentiniai slankieji vidurkiai.

Tarp šių metodų nėra esminio skirtumo, nes jie yra tik nedideli vienas kito variantai. Kalbant apie ilgalaikius lūkesčius, jie iš esmės sutampa: laikui bėgant šių strategijų rezultatai susilygins.

Vietoj to išbandykite strategijas, pagrįstas kitais principais, pvz.:

- 1 strategija. Prekyba pagal trendo **pramušimą**;
- 2 strategija. Prekyba per trendo **korekcijas**;
- 3 strategija. Pozicijų papildymas esant ilgalaikiam trendui.

Šios strategijos, tikėtina, silpnai pagrįstos trendais, tačiau kiekviena iš jų remiasi skirtingu principu, kurį mes ir norime patikrinti.

Kuo įvairesnius prekybos principus išbandysime remdamiesi istoriniais duomenimis, tuo didesnė tikimybė, kad susidursime su požiūriu, kurio lūkesčiai yra kitokie nei neutralūs.

Mano patirtis rodo, kad geriausia išbandyti strategijas, kuriose pelningų pozicijų procentinė dalis yra labai didelė arba labai maža. Taikant jas paprastai sudaroma a) daug mažų pelningų sandorių ir keletas didelių nuostolingų sandorių arba b) daug mažų nuostolingų sandorių ir keletas didelių pelningų sandorių. Kuo didesnė asimetrija tarp pelningų ir nuostolingų sandorių dydžio ir (arba) skaičiaus, tuo geriau.

Tai reikėtų daryti dėl trijų priežasčių. Taikant tokias asimetrines strategijas daug lengviau:

1. Aptikti kitokius nei neutralius lūkesčius;
2. Pagerinti lūkesčius;
3. Vėliau nustatyti rinkos pokyčius, kurie turi įtakos lūkesčiams.

Negalime prekiauti pelningai ilgalaikėje perspektyvoje, neturėdami kitokių nei neutralių lūkesčių, ir negalime išlaikyti kitokių nei neutralių lūkesčių be tam tikros asimetrijos tarp pelningų ir nepelningų sandorių.

Optimizavimas

Pradiniame testavimo pagal istorinius duomenis etape daugiausia dėmesio skiriama strategijoms, kurių lūkesčiai nėra neutralūs, nustatyti, **o optimizavimo etape - maksimaliam pelnui ir minimaliam nuosmukiui pasiekti.**

Iki šiol turėjome nustatyti prekybos metodą, kurio lūkesčiai būtų kitokie nei neutralūs. Jei lūkesčiai yra neigiami, mes tiesiog vykdysime atvirkštinius sandorius, kad gautume teigiamus lūkesčius.

Gavę teigiamus lūkesčius, toliau ieškosime būdų, kaip pagerinti šiuos tris parametrus:

1. Patikimumas;
2. Grynasis pelnas;
3. Maksimalus **nuosmukis**.

Šiuo tikslu apsvarstysime galimybę koreguoti šiuos aspektus:

1. Sandorių atidarymo ir valdymo kriterijus;
2. Leistiną **stop loss** dydį;
3. **Take profit**;
4. Prekybos **loto** dydį.

Kad geriau suprastume mąstymo logiką, panagrinėkime keletą hipotetinių pavyzdžių.

Pavyzdys Nr. 1

Įsivaizduokite strategiją su teigiamais lūkesčiais, kurioje vidutiniškai 1 didelis pelningas sandoris sudaromas kas 10 mažų nuostolingų sandorių.

Kas iš to išplaukia?

Pirma, lūkesčiai yra labai jautrūs pelningų sandorių procentinei daliai - vos vieno ar dviejų tokių didelių pelningų sandorių nebuvimas turės didelės įtakos galutiniam rezultatui.

Palyginkite tai su mažesniais nuostolingais sandoriais, kai dar vienas ar du nuostolingi sandoriai neturės įtakos galutiniam rezultatui.

Atsižvelgiant į tai, žinome, kad ši strategija yra rizikinga pelningų pozicijų dažnumo požiūriu.

Taigi vienas iš būdų patobulinti šią strategiją - padidinti jos patikimumą sumažinant priklausomybę nuo didelių pelningų sandorių.

Tai galime padaryti tokiais būdais:

- **Sumažindami take profit dydį:** tai leis padidinti pelningų sandorių dažnumą, tačiau sumažins jų dydį. Todėl, jei praleisime vieną ar du pelningus sandorius, neigiamas poveikis bus mažesnis.
- **Sugriežtindami sandorio atidarymo kriterijus,** kad sumažintume nuostolingų sandorių skaičių: tai leis išvengti nuostolingų sandorių dažnumo įtakos ir netiesiogiai mažins priklausomybę nuo pelningų sandorių dažnumo.

Pavyzdys Nr. 2

Įsivaizduokite strategiją su teigiamais lūkesčiais, kurios stop loss yra 50 punktų, o take profit - 10 punktų.

Savaime suprantama, kad taikant tokį metodą pelningų sandorių būtų daug daugiau nei nuostolingų.

Kaip tokiu atveju galime padidinti bendrąjį pelną?

Pradėkime nuo to, kaip mažiausiais pokyčiais pasiekti geresnių rezultatų.

Pažvelkite į tai iš kitos pusės.

Kas turės didesnę teigiamą poveikį?

Stop loss sumažinimas 1 punktu ar 1 punktu didesnis take profit?

Kadangi pelningų sandorių yra daugiau nei nuostolingų, tikėtina, kad, padidinus take profit 1 punktu, grynasis pelnas bus didesnis, nes:

- Jis didėja dėl didesnio (pelningų) sandorių skaičiaus.
 - Procentine išraiška šis padidėjimas bus didesnis nei stop loss sumažinimas 1 punktu (1 punktu padidintas take profit = 10 % sistemos efektyvumo pagerėjimas, o 1 punktu sumažintas stop loss = 2 % sistemos efektyvumo pagerėjimas).

Pavyzdys Nr. 3

Išivaizduokite strategiją su teigiamais lūkesčiais, kuri generuoja vidutiniškai 8 % pelną per mėnesį, o maksimalus nuosmukis yra -40 %.

Kadangi nuosmukis yra didelis, turėtume stengtis jį sumažinti, kad sumažintume neigiamą procentinio poslinkio efektą.

Šiuo atveju vienas iš sprendimų gali būti prekybos loto dydžio sumažinimas perpus.

Tokiu atveju maksimalus nuosmukis ir vidutinis mėnesio pelnas sumažės perpus: atitinkamai iki -20 % ir 4 %. Toks nuosmukio lygis yra daug priimtinesnis nei -40 %.

Tačiau saugumo sumetimais rekomenduočiau dar labiau sumažinti nuosmukį.

Atminkite: svarbiausias treidingo tikslas - išgyventi rinkoje. Rinkos nenuspėjamumas reiškia, kad realioje prekyboje greičiausiai susidursime su didesniu nuosmukiu nei per testus pagal istorinius duomenis.

Todėl rekomenduočiau papildomai sumažinti nuosmukį bent ketvirtadaliu. Dėl to apskaičiuotas maksimalus nuosmukis ir vidutinis mėnesio pelnas sumažės atitinkamai iki -15 % ir 3 %. Tai maždaug didžiausias agresyvumo lygis, kurį šiame etape galėtų sau leisti bet kuris treideris.

Tai dažniausiai pasitaikantys pavyzdžiai, kaip galime optimizuoti strategiją, kad pagerintume jos kokybę ir kiekybę.

Žinoma, dar nežinome, ar visi šie hipotetiniai optimizavimai padės pagerinti padėtį - tai sužinosime tik atlikę testą pagal istorinius duomenis su šiais naujais parametrais.

Jūsų dėmesiui pateiksiu dar keletą rekomendacijų, kaip galėtumėte optimizuoti savo strategiją, kad pagerintumėte jos lūkesčius:

- Padidinkite / sumažinkite atvirų sandorių laikymo laikotarpį;
 - Atribokite prekybą tam tikromis dienomis / **sesijomis** / laikotarpiais;
 - Venkite prekybos **svarbių naujienų** dienomis;
 - Atribokite prekybą tik tomis dienomis, kai skelbiamos svarbios naujienos;

- Prekiaukite kitais **laiko intervalais**;
- Prekiaukite tik didelio (arba mažo) **volatilumo** laikotarpiais.

Dabar norėčiau įspėti jus, kad nereikėtų pernelyg daug laiko skirti smulkmenoms, susijusioms su optimizavimo procesu. Apskritai **lūkesčiai labiausiai pagerės sumažinus nuostolingų sandorių skaičių ir (arba) dydį.**

Taigi pirmieji jūsų požiūrio į treidingą pokyčiai turėtų būti susiję su sandorių atidarymo kriterijų pakeitimu, kad būtų galima išfiltruoti dalį nuostolingų sandorių, nedarant pernelyg didelės įtakos pelningų sandorių skaičiui.

Norėdami tai padaryti, išnagrinėkite nuostolingus sandorius kainų grafike ir ieškokite modelių, kurie paprastai atsiranda prieš kiekvienam sandoriui tampant nuostolingų. **Jūsų lūkesčiai labai pagerės, jei gilinsitės į tipines sąlygas, dėl kurių atsiranda nuostolingas sandoris.**

Jei visa tai atlikote, o lūkesčiai vis tiek nėra artimi priimtinam lygiui, turėtumėte pakeisti pagrindinį strategijos komponentą (arba visiškai pakeisti atitinkamą strategiją), o ne bandyti išgauti pelną toliau optimizuodami smulkias detales.

Per didelis optimizavimas

Dar viena paplitusi klaida testavimo pagal istorinius duomenis etape - per didelis strategijos parametrų optimizavimas.

Kadangi istoriniai kainų duomenys yra fiksuoti (juose nėra neapibrėžtumo), prekiautojai yra linkę koreguoti strategiją, kad ji atitiktų kainų duomenis, o tai lemia dirbtinai padidintus teigiamus lūkesčius.

Kai galite „nuspėti ateitį“, lengva sukurti gerai veikiančią strategiją.

Problema iškyla vėliau, kai strategija taikoma realiomis rinkos sąlygomis, kurių neįmanoma nuspėti. Kaip ir anksčiau aptarto F1 lenktyninio automobilio atveju, pernelyg optimizuota strategija žlunga, kai susiduria su nepažįstamomis rinkos sąlygomis, į kurias nebuvo atsižvelgta atliekant testavimą pagal istorinius duomenis.

Taigi kaip išvengti pernelyg didelio strategijos optimizavimo?

Deja, geresnio būdo nėra, tačiau čia pateikiamos kelios priemonės, kurių galite imtis:

Padidinkite testavimo pagal istorinius duomenis trukmę

Kuo ilgesnis istorinių duomenų testavimo laikotarpis, tuo mažesnė tikimybė, kad strategija bus pernelyg optimizuota veikti siaurame rinkos sąlygų diapazone.

Atlikite testavimą pagal istorinius duomenis skirtingomis rinkos sąlygomis

Testuokite strategiją pagal istorinius duomenis kuo įvairesnėmis rinkos sąlygomis. Kuo daugiau situacijų, kuriose strategija gali susidoroti su nedideliais nuosmukiais, tuo geriau.

Išlaikykite strategijos paprastumą

Kuo sudėtingesnė strategija, tuo mažesnė tikimybė, kad ji veiks kaip įprasta įvairiomis rinkos sąlygomis.

Išbandykite nedidelius savo strategijos variantus

Pavyzdžiui, jei strategijoje leistinas stop loss yra 15 punktų, atlikite testavimą pagal istorinius duomenis su 12 ir 18 punktų stop loss. Jei rezultatai vis dar teigiami, mažiau tikėtina, kad jūsų strategija bus pernelyg optimizuota. Tą patį darykite ir su take profit lygiais.

Optimizuokite remdamiesi priežastiniais veiksniais, o ne rezultatais

Optimizuoti ir (arba) keisti bet kurį strategijos aspektą reikėtų tik turint pagrįstą priežastį. Nekeiskite strategijos parametrų tik todėl, kad taip gaunami geresni testavimo pagal istorinius duomenis rezultatai.

Testavimo pagal istorinius duomenis įrankiai

Testavimas pagal istorinius duomenis yra bene nuobodžiausia prekybos sistemos kūrimo proceso dalis. Štai keletas įrankių, kurie gali būti naudingi:

- **Forex Tester 5**

(Mokama programa.) Mano nuomone, tai paprasčiausia priemonė rankiniam testavimui pagal istorinius duomenis. Aš asmeniškai naudoju šį įrankį.

- FX Blue prekybos simulatorius

(Tinka tik MT4 platformai.) Aš jo nenaudojau, bet girdėjau, kad jis veikia gana gerai. Jis yra nemokamas.

- MT4 strategijos testeris

(Reikalingos minimalios MQL programavimo žinios.)

Išvados

Pirmasis testavimo pagal istorinius duomenis tikslas - patikrinti, ar lūkesčiai skiriasi nuo neutralių.

Tik tada, kai mūsų lūkesčiai skiriasi nuo neutralių, siekiame pagerinti šios strategijos patikimumą, padidinti grynąjį pelną ir (arba) sumažinti maksimalų nuosmukį - visa tai pagerina mūsų lūkesčius.

Galiausiai, prieš baigdami šį skyrį, norime pasakyti: pernelyg nesižavėkite jokia konkrečia strategija, nes tuomet praleisite svarbias testavimo pagal istorinius duomenis rezultatų užuominas - tegul patys duomenys parodo, kurias strategijas reikėtų keisti ir (arba) išsaugoti, o kurių drąsiai atsisakyti.

4. Tiesioginis testavimas (forward testing)

Tiesioginis testavimas iš esmės yra toks pat kaip ir testavimas pagal istorinius duomenis, išskyrus tai, kad tiesioginis testavimas:

- vykdomas dabartinėmis, o ne istorinėmis kainomis, ir
- atliekamas **realioje**, o ne **demonstracinėje** sąskaitoje.

Pagrindinis tiesioginio testavimo tikslas - nustatyti testavimo pagal istorinius duomenis rezultatų pagrįstumą realiomis rinkos sąlygomis. Šiame etape bus aptikta viskas, ko nebuvo pastebėta atliekant testavimą pagal istorinius duomenis.

Testai pagal istorinius duomenis tiksliai neimituoja realių rinkos sąlygų, nes neatsižvelgiama į realaus laiko likvidumo problemas, **praslydimą** ir, svarbiausia, rezultatų iškraipymą dėl žmogiškųjų klaidų. Priklausomai nuo strategijos, šios problemos gali lemti, ar galutinis rezultatas bus bendrasis pelnas, ar bendrasis nuostolis.

Praktikoje nėra neįprasta, kad testo pagal istorinius duomenis rezultatai labai skiriasi nuo tiesioginio testo rezultatų. Tai ypač pasakytina apie diskrecinės prekybos strategijas dėl žmogiškojo veiksnio subjektyvumo: žmonės yra linkę mąstyti ir elgtis kitaip per testavimą pagal istorinius duomenis (kai nenaudojami realūs pinigai) nei per tiesioginį testavimą (kai naudojami realūs pinigai).

Atsižvelgdamas į tai, pridedu bendrąsias rekomendacijas dėl tiesioginio testavimo:

- Jei testas pagal istorinius duomenis buvo atliktas rankiniu būdu, pirmiausia atlikite tiesioginį testą demonstracinėje sąskaitoje ir, jei rezultatai panašūs į testo pagal istorinius duomenis rezultatus, tęskite tiesioginį testavimą nedidelėje realioje sąskaitoje.

- Jei testas pagal istorinius duomenis buvo visiškai automatizuotas, tuomet atlikite tiesioginį testą mažoje realioje sąskaitoje (nereikia testuoti demonstracinėje sąskaitoje).

Taigi kiek laiko turėtume atlikti tiesioginį testą?

Paprastai tiesioginis testavimas turėtų būti atliekamas bent su trečdaliu sandorių, užfiksuotų atliekant testavimą pagal istorinius duomenis.

Taigi, jei per testavimą pagal istorinius duomenis buvo sudaryta 100 sandorių, tai per tiesioginį testavimą turėtų būti sudaryti bent 33 sandoriai. Iki to laiko turėtų būti visiškai aišku, ar tiesioginio testo rezultatai yra pakankamai panašūs į testo pagal istorinius duomenis rezultatus.

Jei tiesioginio testo rezultatas reikšmingai skiriasi nuo testo pagal istorinius duomenis rezultato, atidžiai išnagrinėkite abu rezultatus ir išsiaiškinkite, kuo jie skiriasi. Ar per testą pagal istorinius duomenis buvo sudaryta sandorių, kurie nebuvo atidaryti per tiesioginį testą? Ar labai pasikeitė rinkos sąlygos? Ar sandorius uždarote anksčiau / vėliau? Suraskite problemą, ištaisykite ją ir vėl atlikite tiesioginį testą.

Galiausiai gausite tiesioginio testo rezultatus, panašius į testo pagal istorinius duomenis rezultatus. Tai reiškia, kad dabar esate pasiruošę įdiegti savo strategiją realioje sąskaitoje.

Kaip ir atliekant testavimą pagal istorinius duomenis, yra įrankių, padedančių automatizuoti tiesioginio testavimo proceso dalį:

- [Myfxbook](#).

Aš naudoju ir rekomenduoju.

- FX Blue Live.

Aš jo nenaudoju, bet esu girdėjęs apie jį gerų dalykų.

Naudojant šiuos įrankius, jums nereikės užsirašyti savo sandorių detalių ar apskaičiuoti atitinkamų statistinių duomenų, nes jie tai padarys už jus automatiškai.

Viskas, ką jums reikia padaryti, - susitelkti į strategijos taikymą ir retkarčiais ją patikrinti analizuojant ir peržiūrint statistiką.

5. Stebėseną ir prisitaikymas

Dabar, kai strategija veikia visavertėje realioje sąskaitoje, jūsų užduotis - stebėti dabartinius rezultatus ir ieškoti požymių, rodančių, kad laikui bėgant strategija tampa mažiau efektyvi.

Jei jums pasiseks, ši strategija gali veikti dar daugelį metų, kol atsiras efektyvumo sumažėjimo požymių.

Kai susiduriate su tokiais laikotarpiais, pirmiausia reikia apsvarstyti, ar dabartiniai prasti rezultatai atitinka prastus rezultatus, kurie buvo gauti atliekant testavimą pagal istorinius duomenis.

Pavyzdžiui, jei strategija du mėnesius patyrė -10 % nuosmukį, o didžiausias nuosmukis, testuojant istorinius trijų mėnesių duomenis, buvo -14 %, tuomet dabartinis žemas efektyvumas tikriausiai neturėtų kelti susirūpinimo ir jūsų strategijos nereikia koreguoti.

Tačiau jei didžiausias nuosmukis testuojant istorinius duomenis buvo -8 % per šešias savaites, tikėtina, kad reikės visapusiškai ištirti ir peržiūrėti strategiją.

Čia nėra griežtos taisyklės, nes scenarijų, su kuriais susidursite, gali būti pačių įvairiausių - tiesiog reikia kuo geriau spręsti kiekvieną iškilusią situaciją. Tai nebus problema, jei suprasite, koks yra jūsų pranašumas ir kaip jis susijęs su dabartine rinkos aplinka.

Pavyzdžiui, 2016 m. birželį Jungtinės Karalystės piliečiai balsavo už išstojimą iš Europos Sąjungos - šis įvykis įėjo į istoriją kaip Brexit.

Ekonominiai ir politiniai Brexit padariniai buvo gana platūs ir sudėtingi. Ši tema darė didelę įtaką svaro kainos pokyčiams mažiausiai dvejus ateinančius metus.

Jei prekiaujate svarais ir pastebėjote, kad po 2016 m. birželio mėn. jūsų strategija tapo neefektyvi, akivaizdu, kad turite nedelsdami atlikti tam tikrus pakeitimus (optimizavimą), kad suteiktumėte jai galimybę atsigauti, nes Brexit tema išliks aktuali mažiausiai porą metų.

Stebėsenos ir prisitaikymo etape reikia išsiaiškinti, ar strategija neveiksminga dėl laikinų rinkos sąlygų pokyčių, ar šie pokyčiai gali būti ilgalaikiai.

Deja, vienintelis būdas tapti geresniam - įgyti patirties.

Tiesiog turite stengtis daryti viską, ką galite, kol jums pavyks. Įvaldysite savo strategiją, kai išmoksite nustatyti, kokiomis rinkos sąlygomis ji veiks gerai ir kokiomis - blogai.

Niekada nenustokite kelti hipotezių ir tikrinti savo strategijos

Kadangi rinka nuolat keičiasi, visos mechaninės strategijos tam tikru metu gali nustoti veikti.

Todėl net ir turėdami strategiją turėtume nuolat bandyti įvairius jos variantus, taip pat nuo nulio kurti ir bandyti visiškai naujas strategijas.

Tai daroma tam, kad turėtume alternatyvių strategijų, kuriomis galėtume pasikliauti, kai - ne jeigu - mūsų strategijos rezultatai ilgą laiką bus prasti.

Sistemos kūrimo procesas

1. Stebėkite

Kokios yra rinkos tendencijos?

↓

2. Kelkite hipotezę

Remiantis tuo, kas išdėstyta pirmiau, kokie turėtų būti sandorių atidarymo kriterijai ir kur reikėtų nustatyti stop loss ir take profit?

↓

3. Testavimas pagal istorinius duomenis

Ar hipotezės lūkesčiai yra kitokie nei neutralūs? Jei taip, atlikite pataisas, kad juos pagerintumėte, ir pereikite prie kito etapo, kai būsite pasiruošę.

↓

4. Tiesioginis testavimas

Ar testavimo pagal istorinius duomenis rezultatus galima atkartoti realiomis rinkos sąlygomis? Jei taip, pradėkite prekiauti realioje prekybos sąskaitoje.

↓

5. Stebėsena ir prisitaikymas

Jei strategijos rezultatai prasti, ar galite toliau įgyvendinti strategiją be esminių pakeitimų?

↓

Jei ne, grįžkite prie 1 žingsnio → ↑

Kapitalo paskirstymas

Treidinge kapitalo paskirstymas susijęs su vienu klausimu: kokio dydžio lotu turėtume prekiauti?

Atsakymas yra toks: **pakankamai mažu, kad nuostolių laikotarpiu būtų sumažintas neigiamas procentinis poslinkis, ir pakankamai dideliu, kad būtų užtikrintas didelis bendrasis pelnas.**

Galiausiai veiksmingo **kapitalo** paskirstymo tikslas - rasti pusiausvyrą tarp išlikimo ir pelno gavimo. Jei loto dydis yra per didelis, dėl kelių nuostolių jūsų kapitalo pokytis nukris žemiau -20 %, ir jums bus vis sunkiau atsigauti po tolesnių nuostolių. Kita vertus, jei loto dydis yra per mažas, absoliuti grynojo pelno suma nebus verta pastangų.

Taigi kokio dydžio lotą geriausia naudoti?

Tikimės, kad atsakymas į šį klausimą yra akivaizdus: visa tai parodys jūsų tiesioginių testų ir testų pagal istorinius duomenis rezultatai.

Nepamirškite, kad 90 % **atsakymų į jūsų klausimus** galima rasti testavimo proceso rezultatuose. Neklausykite, ką žmonės kalba interneto forumuose ir socialiniuose tinkluose - klausykite, ką jums sako jūsų duomenys.

Geležinė taisyklė Nr. 8

Atsakymai į 90 % jūsų klausimų apie treidingą slypi testų pagal istorinius duomenis ir tiesioginių testų rezultatuose. Atlikite savo namų darbus.

Dėmesys treidinge

Dabar jau turėtų būti aišku, kad prekyba nėra susijusi su rinkos kainų prognozavimu ar nuspėjimu - į tikslą orientuotas požiūris ilgainiui neveikia.

Vietoj to prekyba grindžiama į procesą orientuotu požiūriu: 1) rinkos tendencijos nustatymu, 2) pasinaudojimu šia tendencija, 3) šio pranašumo testavimu siekiant teigiamų lūkesčių ir 4) teigiamų lūkesčių išlaikymu kuo ilgiau.

Pinigus uždirba ne patys sandoriai, o procesas, kurio metu šie sandoriai sudaromi.

Taigi mūsų prioritetas yra ne kelių paskutinių sandorių rezultatai, o tai, ar suprantame savo sukurta prekybos strategiją ir ar galime ją taikyti veikiami išorinių rinkos sąlygų.

Apie diskrecinę prekybą

Viena didžiausių mažmeninių treiderių problemų, kurios jie paprastai net nesuvokia, yra ta, kad jų prekybos sprendimai grindžiami trumpalaikiais rezultatais, kurie dažniausiai būna nenuoseklūs.

Štai kodėl pradedantiesiems prekiautojams rekomenduoju pradėti nuo mechaninio požiūrio į prekybą (o ne nuo diskrecinio požiūrio), taikant tinkamas testavimo pagal istorinius duomenis procedūras, nes tai veiksmingiausias būdas priprasti mąstyti pagal ilgalaikius lūkesčius.

Kaip jau žinote, nesvarbu, ar 10 paskutinių sandorių buvo pelningi, ar nepelningi. Apskritai 10 sandorių neturės jokios įtakos jūsų ilgalaikiams lūkesčiams.

Daug svarbiau yra nustatyti pranašumą, išbandyti strategiją, kurios lūkesčiai kitokie nei neutralūs, ir išlaikyti teigiamus lūkesčius kuo ilgesnį laiką.

Tai nereiškia, kad apskritai neturėtume svarstyti diskrecinės prekybos. Diskrecinė prekyba turi nemažai privalumų, palyginti su mechanine prekyba, jei ją taikant taip pat laikomasi teigiamų lūkesčių principų.

Problema ta, kad daugelis žmonių iš karto imasi diskrecinės prekybos, prieš tai neišmokę šių principų ir iš tikrųjų nesuprasdami ilgalaikių savo sprendimų pasekmių.

Kaip pavyzdį galiu pasakyti, kad šiuo metu, rašydamas šią knygą, vienu metu taikau dvi strategijas: automatinę (mechaninę) ir diskrecinę.

Diskrecinė strategija yra pranašesnė už mechaninę strategiją, nes priimdamas prekybos sprendimus galiu atsižvelgti į veiksnius, neatsispindinčius prekybos grafike (ekonominius įvykius, nuotaikas ir pan.), o automatinė strategija to padaryti negali. Taigi mano diskrecinis metodas yra daug konkretesnis nei mechaninė strategija.

Tuo pat metu negalėčiau gauti pelno iš diskrecinės prekybos, jei į savo diskrecinius sprendimus neįtraukčiau teigiamų lūkesčių principų.

Taigi išvada: prie diskrecinės prekybos pereikite tik tada, kai sukursite pelningą mechaninę strategiją. Nes jei negalite pasiekti teigiamų lūkesčių taikydami mechaninį metodą, mažai tikėtina, kad tai pavyks padaryti taikant diskrecinį metodą.

Laikykitės koncepcijos

Jei būsiu teisus dėl bendro vaizdo, man bus atlyginta už kantrybę.

Tomas Kaplanas

Stengiausi paaiškinti svarbias sąvokas taip, kad jas būtų galima suprasti intelektualiai, tačiau visą jų prasmę galima suvokti tik tada, kai ant kortos statomi tikri pinigai ir kyla reali rizika.

Bepigu mąstyti racionaliai, kai patogiai sėdime su karštu gėrimu rankoje ir skaitome informaciją kompiuterio ekrane. Tikrasis išbandymas ateina tik tada, kai prekiaujame tikrais pinigais ir patiriame sąskaitos nuosmukį - būtent tada mūsų protas pradeda mus apgaudinėti.

Netrukus pradeda kamuoti abejonės, kurios užgožia mūsų gebėjimą racionaliai mąstyti ir laikytis prekybos plano.

Tai patiria visi **treideriai** - kiekvienas, kuris kada nors prekiaavo realioje sąskaitoje, yra pajutęs didžiulį norą atsisakyti savo prekybos plano nuosmukio laikotarpiais.

Taip elgiamės todėl, kad žmogaus prigimčiai būdinga perdėtai reaguoti į suvokiamas grėsmes - tai per šimtus tūkstančių kartų ir milijonus evoliucijos metų susiformavęs instinktas, todėl šio potraukio visiškai panaikinti nepavyks.

Tačiau galime sumažinti šio instinkto poveikį, jei į prekybą žvelgsime iš perspektyvos, kurioje nuostoliai ir nuosmukiai nelaikomi grėsme.

Ilgalaikis verslas

Neprofesionalo požiūris į prekybą grindžiamas jo neseniai sudarytų sandorių rezultatais. Jei jie buvo pelningi, jis džiaugiasi ir mano, kad yra pakeliui į turtus. Jei jie buvo nuostolingi, jis greitai atsisako savo strategijos ir nedelsdamas ieško naujos.

Patyręs treideris žvelgia į ilgesnį laikotarpį. Jam iš esmės nesvarbu, koks yra naujausių sandorių rezultatas - svarbu, ar jis atitinka vidurkį.

Jis žino, kad, kaip ir bet kurio verslo pradžioje, nuostoliai yra būtinos pradinės išlaidos, kad vėliau būtų galima gauti didesnę pelną. Jis nesiekia uždirbti pinigų „dabar“, nes žino, kad vienintelis būdas tai padaryti - sėkmė, kuri nuo jo nepriklauso. Vietoj to jis mieliau žaidžia ilgalaikį žaidimą, kurio rezultatai labiau priklauso nuo mokymosi ir pasiruošimo, o ne nuo sėkmės.

Įsivaizduokite dvi monetas: įprastą monetą (50 % tikimybė, kad iškris „galva“ ar „skaičius“) ir monetą su paslinktu svorio centru (55 % tikimybė, kad iškris „galva“, ir 45 % tikimybė, kad iškris „skaičius“).

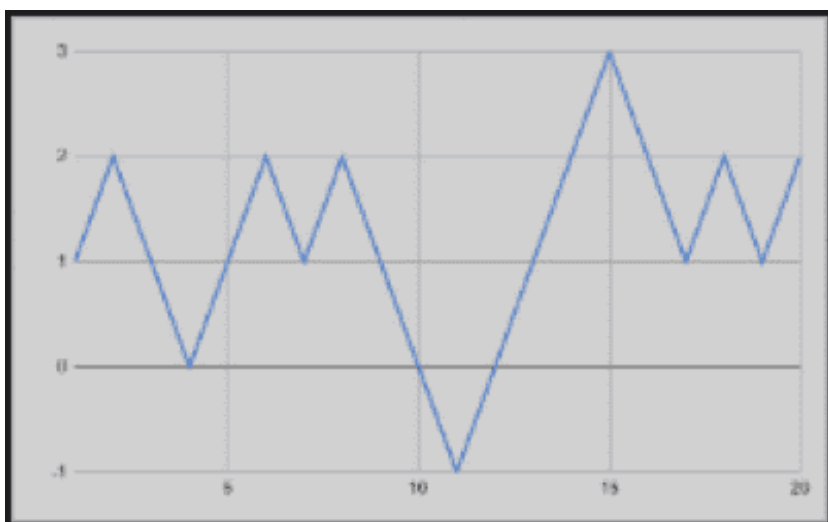
Pirmiausia užrašykime 20 paprastos monetos metimų rezultatus per 5 atskiras simuliacijas. Už kiekvieną „galvos“ iškritimą pridėsime 1 tašką, o už kiekvieną „skaičiaus“ iškritimą atimsime 1 tašką.

Štai rezultatai:

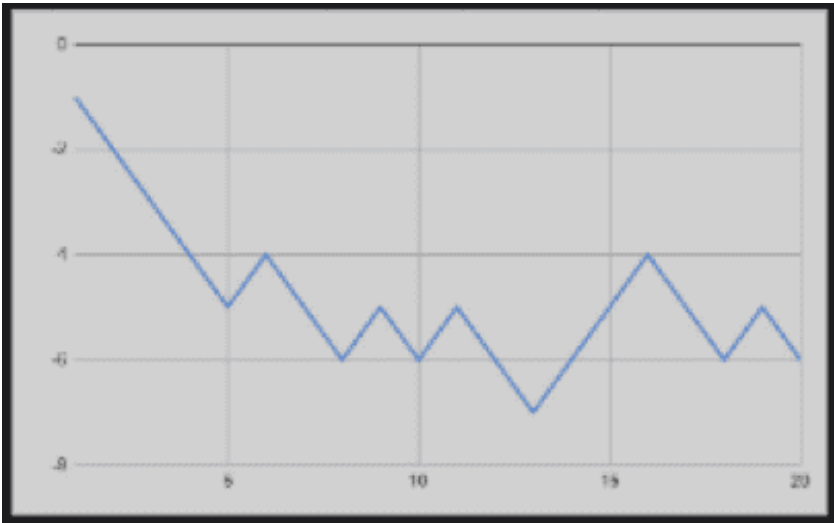
20 METIMŲ

PAPRASTA MONETA (TIKIMYBĖ, KAD IŠKRIS „GALVA“ AR „SKAIČIUS“, YRA PO 50 %).

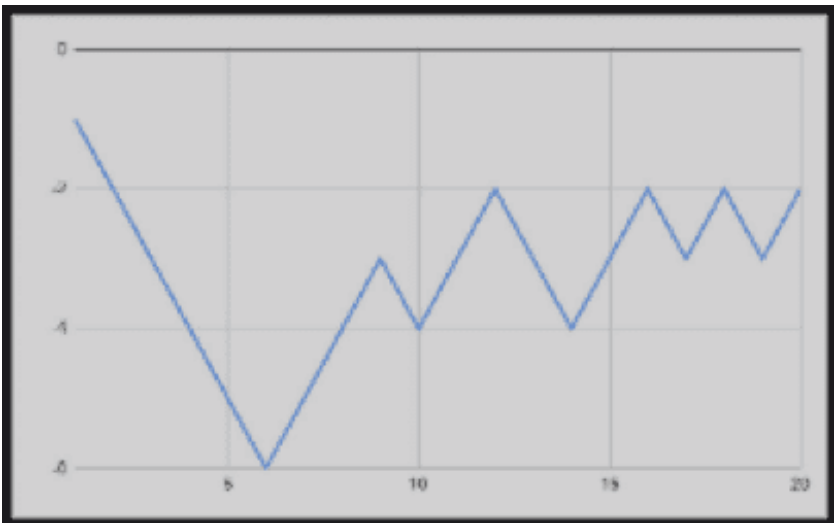
Simuliacija Nr. 1



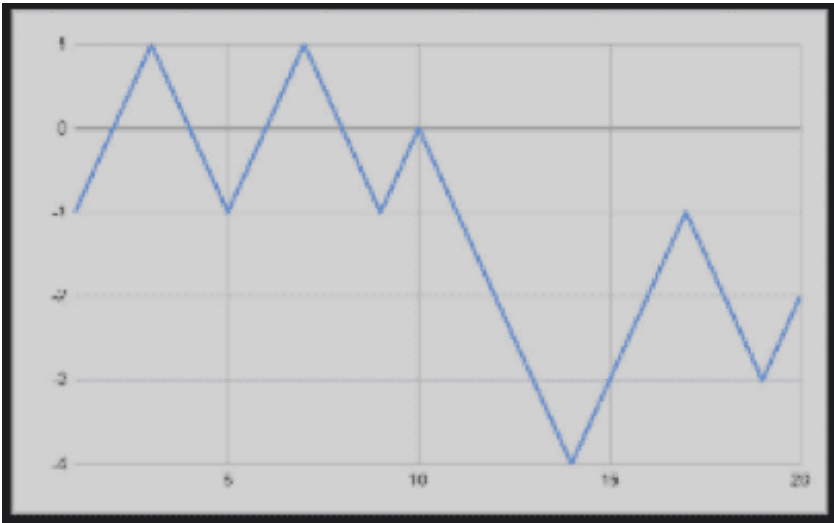
Simuliacija Nr. 2



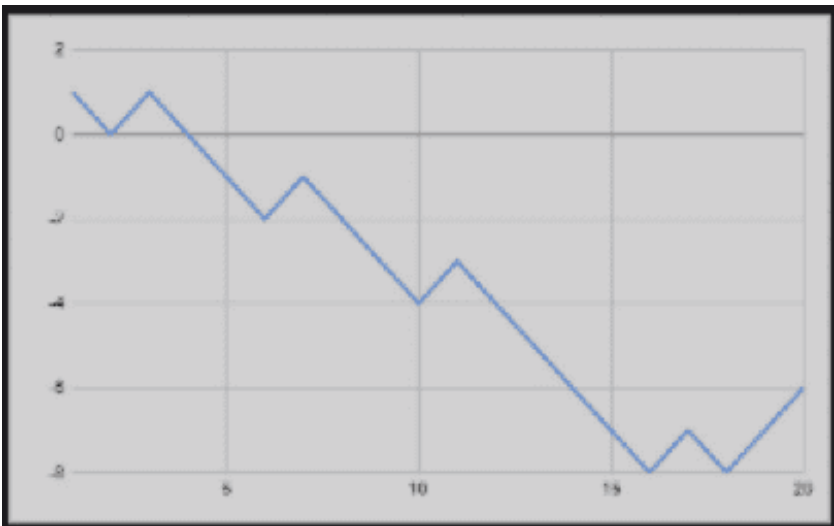
Simuliacija Nr. 3



Simuliacija Nr. 4



Simuliacija Nr. 5

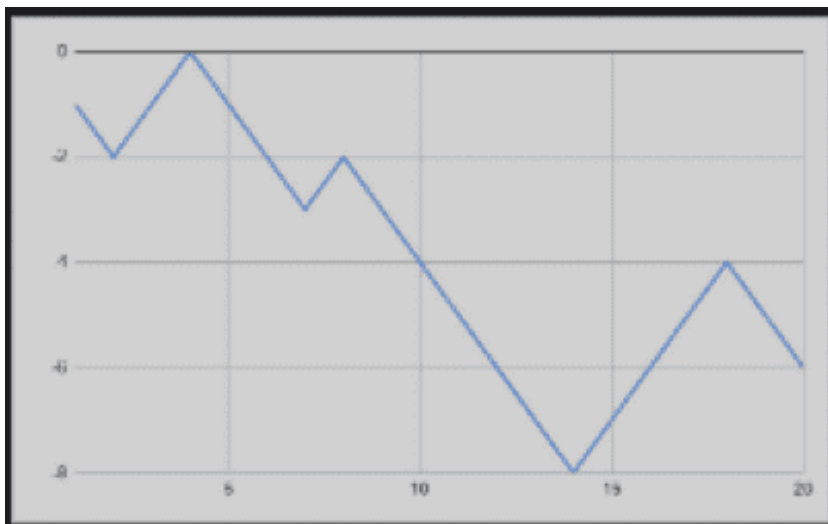


Dabar tą patį atlikite su moneta, kurios svorio centras yra paslinktas:

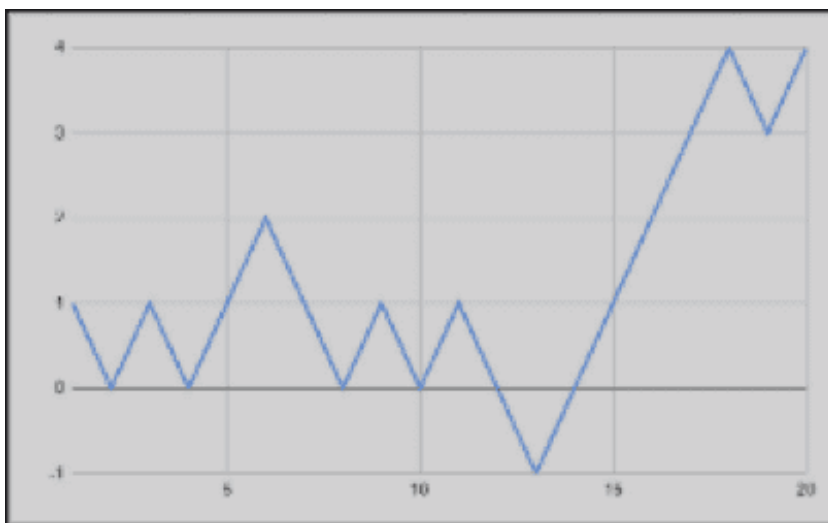
20 METIMŲ

MONETA SU PASLINKTU SVORIO CENTRU (TIKIMYBĖ, KAD IŠKRIS „GALVA“, YRA 55 %, O „SKAIČIUS“ - 45 %).

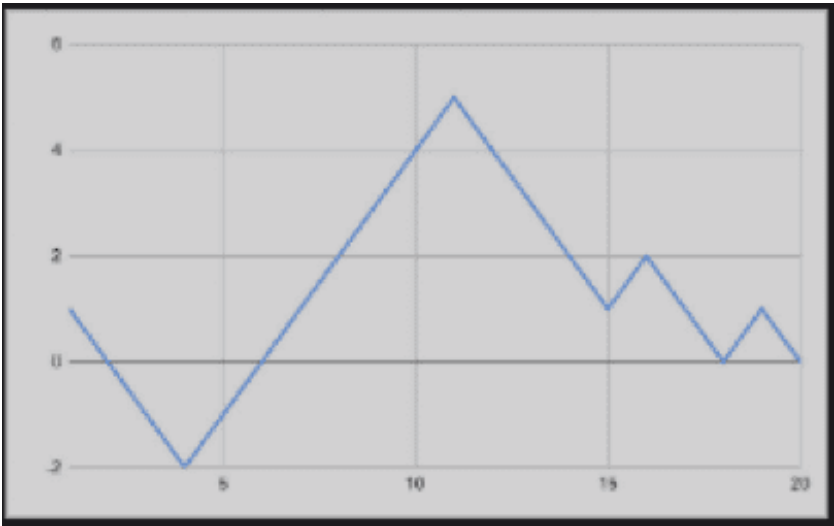
Simuliacija Nr. 1



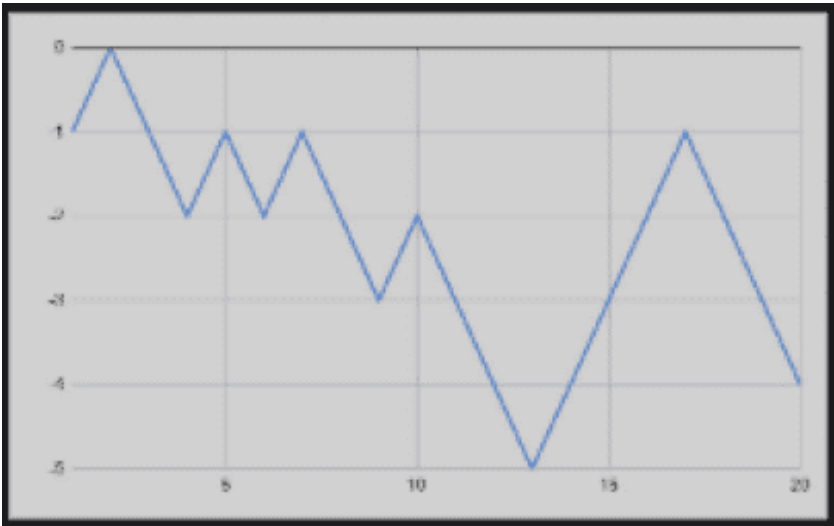
Simuliacija Nr. 2



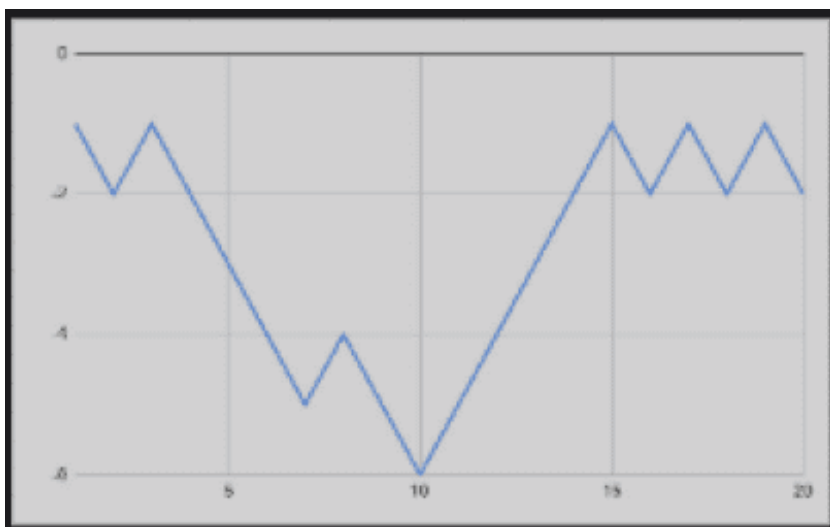
Simuliacija Nr. 3



Simuliacija Nr. 4



Simuliacija Nr. 5

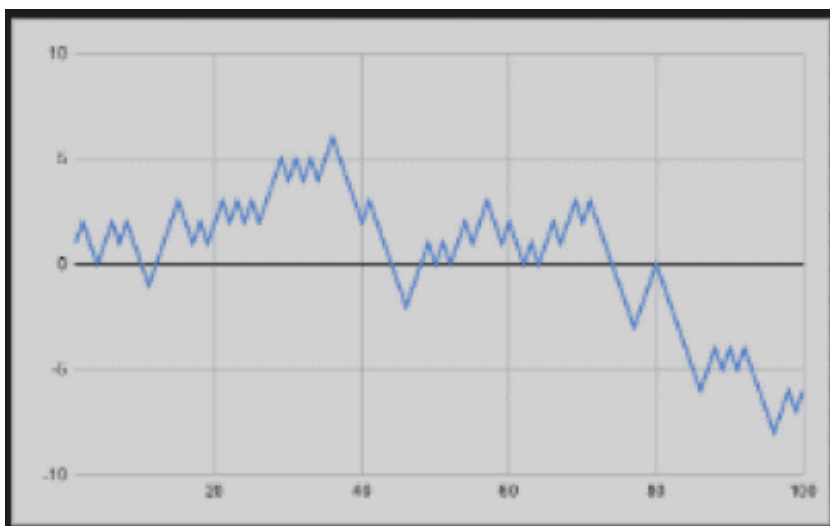


Kaip matote, po 20 metimų abiejų monetų „kapitalo kreivės“ pastebimai nesiskiria. Dabar metimų skaičių padidinkime iki 100.

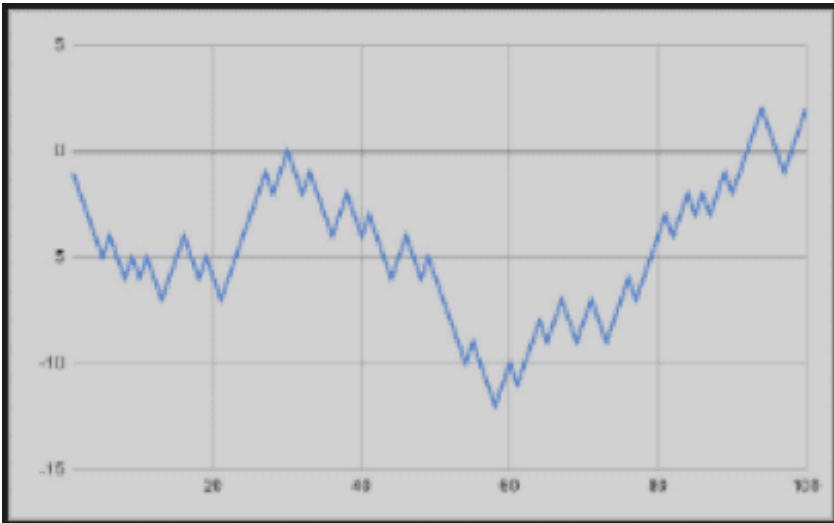
100 METIMŲ

PAPRASTA MONETA (TIKIMYBĖ, KAD IŠKRIS „GALVA“ AR „SKAIČIUS“, YRA PO 50 %).

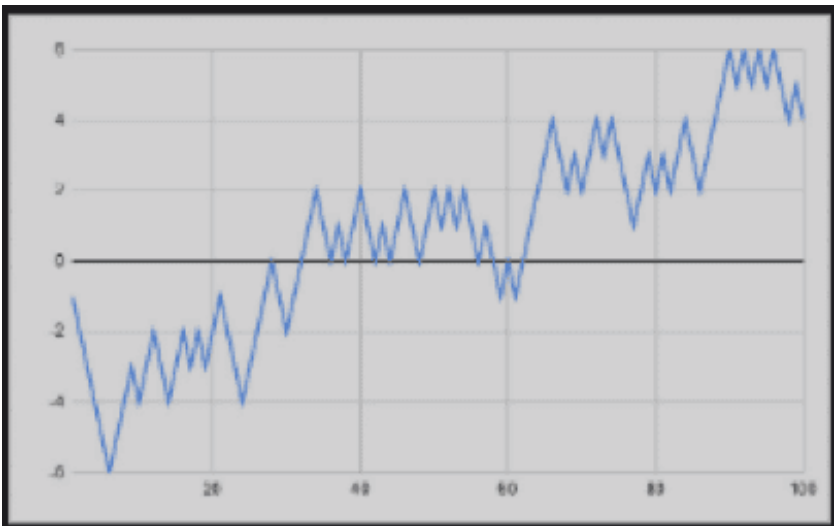
Simuliacija Nr. 1



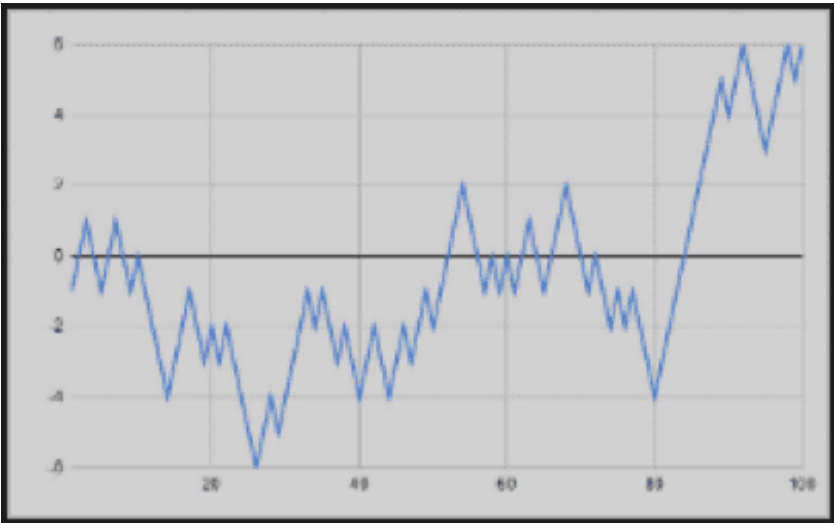
Simuliacija Nr. 2



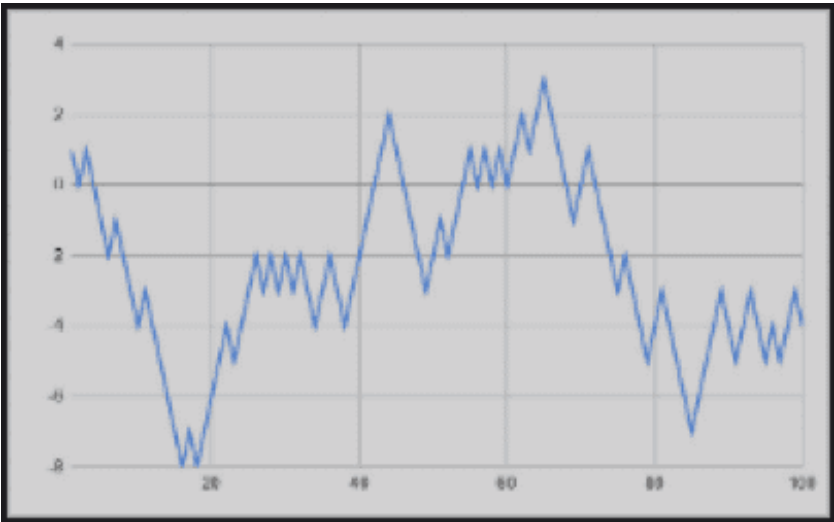
Simuliacija Nr. 3



Simuliacija Nr. 4



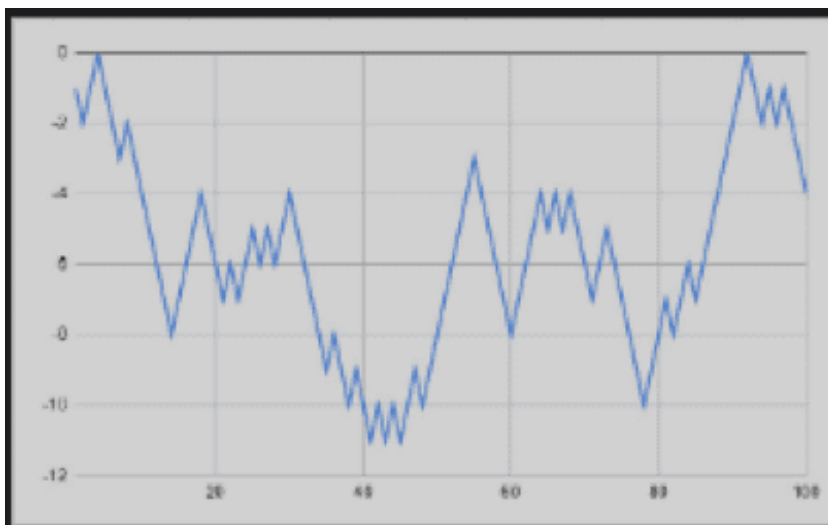
Simuliacija Nr. 5



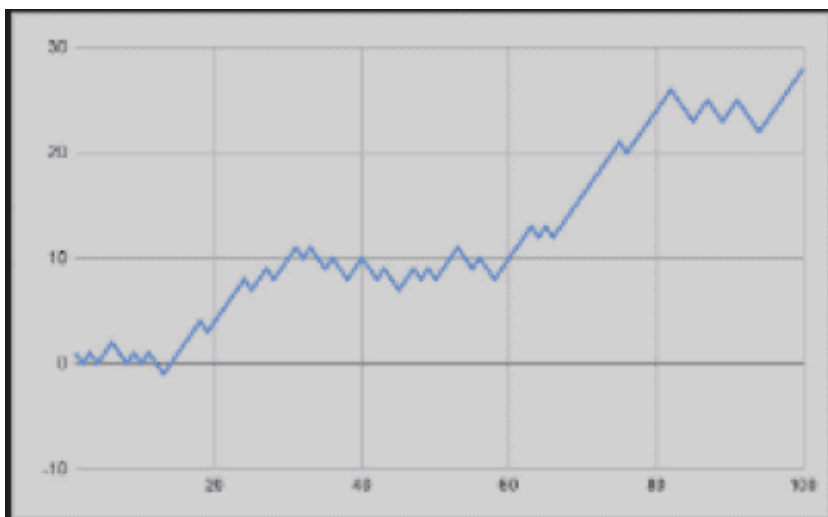
100 METIMŲ

MONETA SU PASLINKTU SVORIO CENTRU (TIKIMYBĖ, KAD IŠKRIS „GALVA“, YRA 55 %, O „SKAIČIUS“ - 45 %).

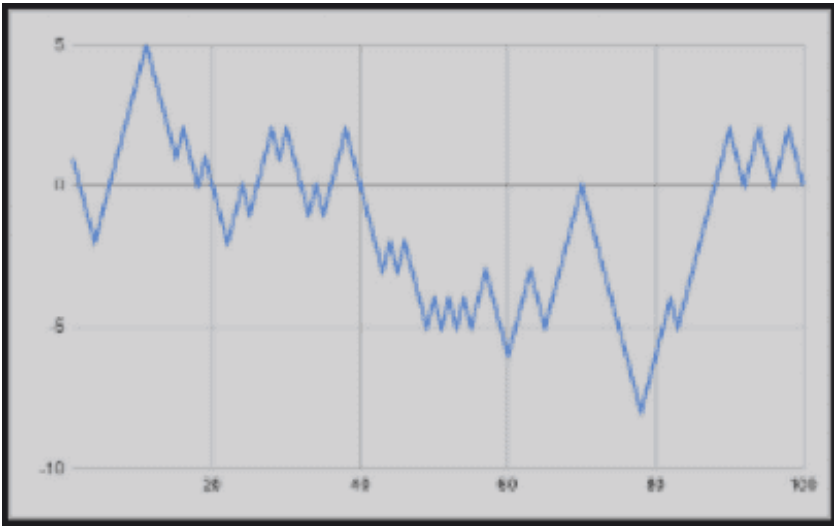
Simuliacija Nr. 1



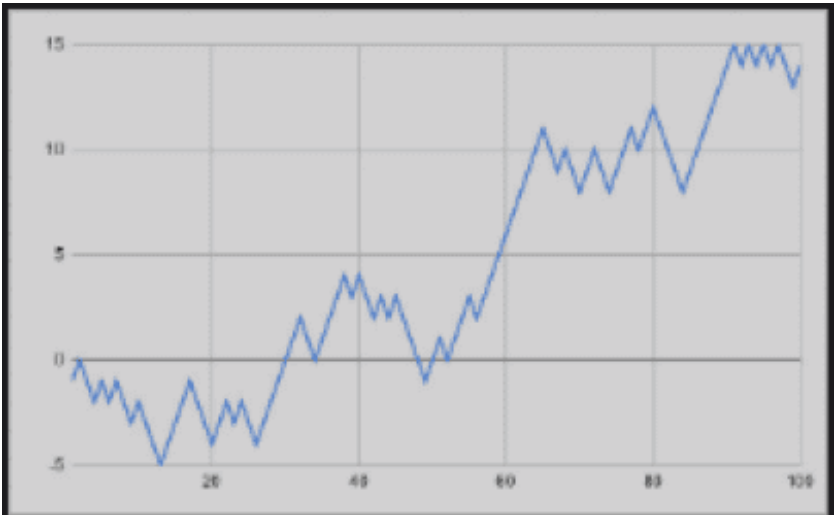
Simuliacija Nr. 2



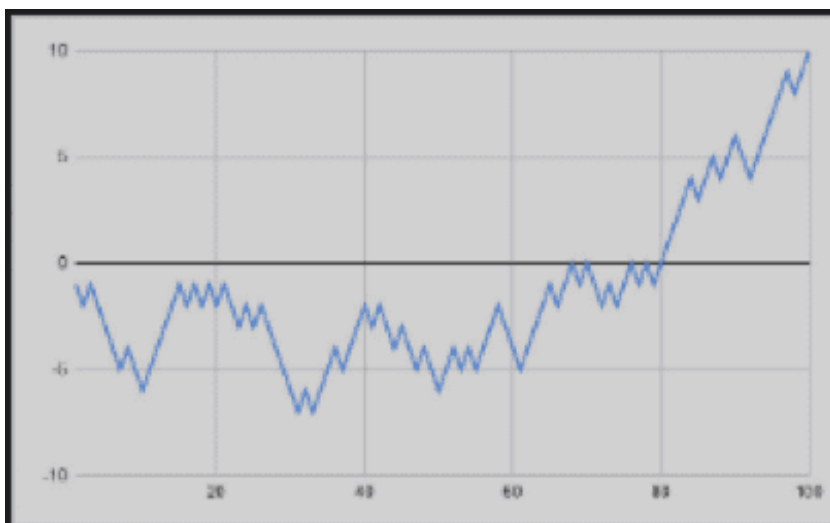
Simuliacija Nr. 3



Simuliacija Nr. 4



Simuliacija Nr. 5



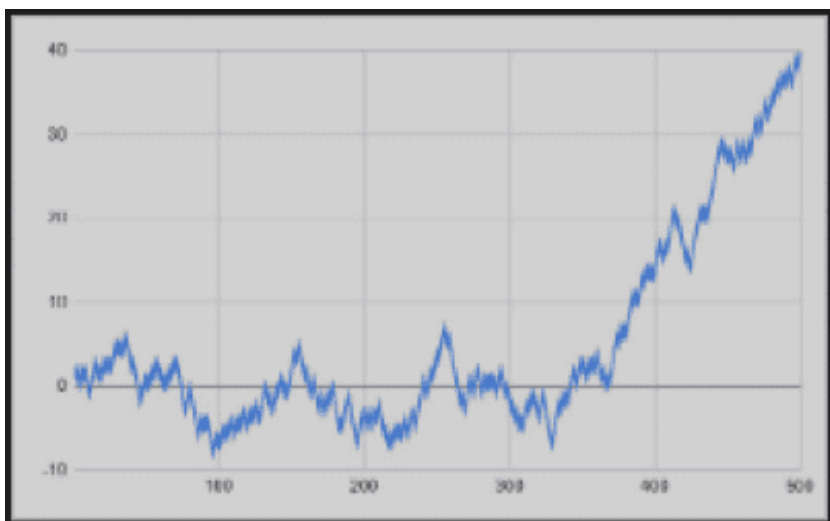
Dabar pradeda ryškėti monetos su paslinktu svorio centru pranašumas.

Pažiūrėkite, kas nutiks, kai metimų skaičių padidinsime iki 500.

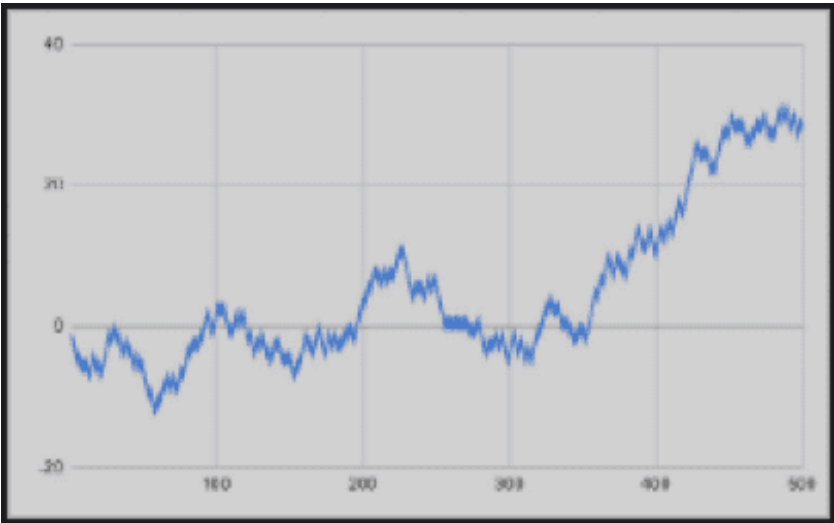
500 METIMŲ

PAPRASTA MONETA (TIKIMYBĖ, KAD IŠKRIS „GALVA“ AR „SKAIČIUS“, YRA PO 50 %).

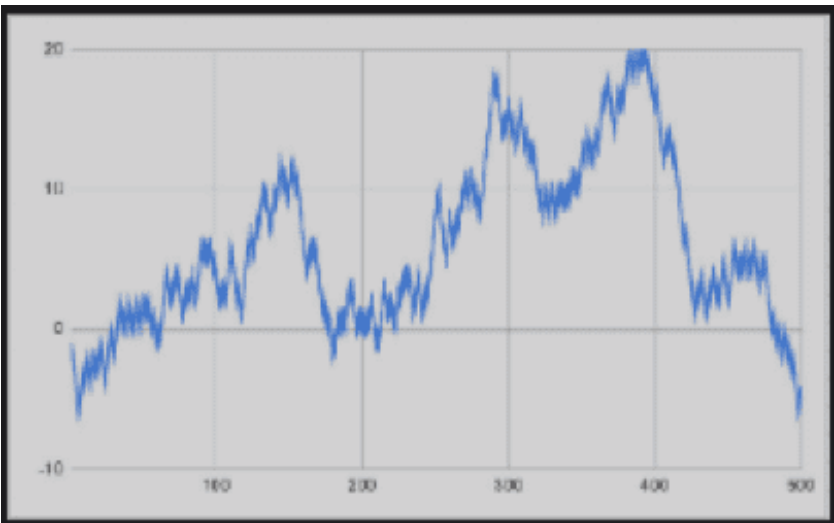
Simuliacija Nr. 1



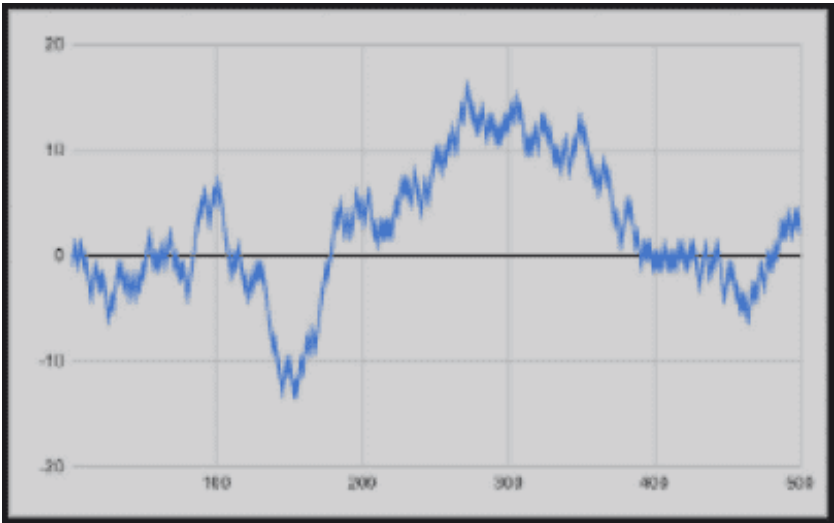
Simuliacija Nr. 2



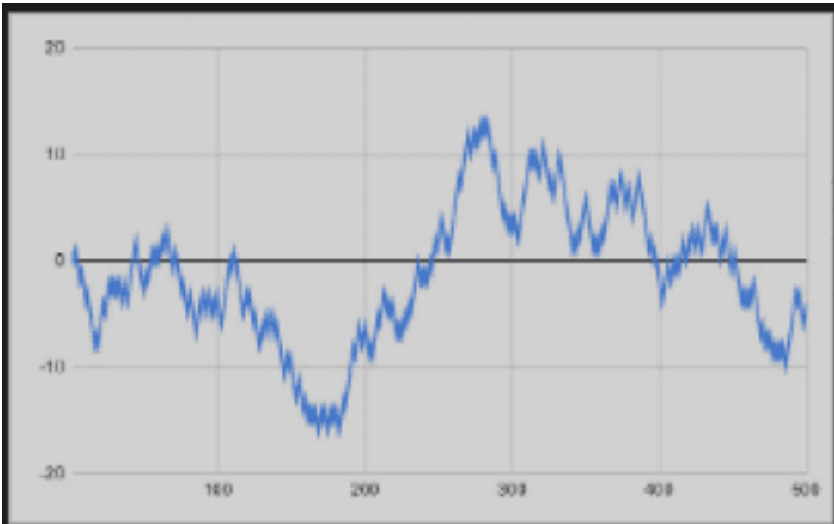
Simuliacija Nr. 3



Simuliacija Nr. 4



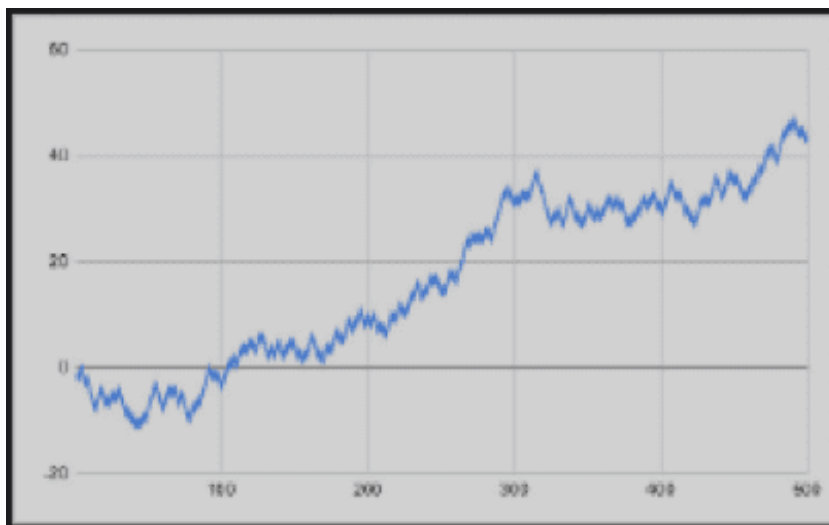
Simuliacija Nr. 5



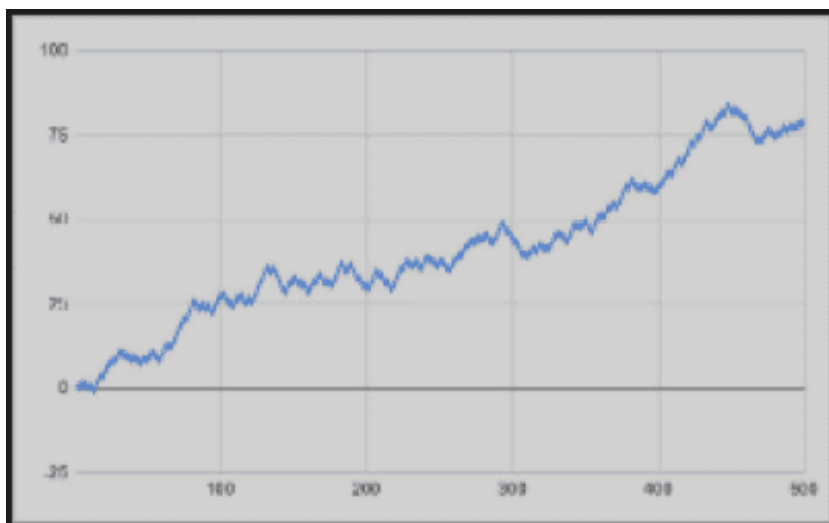
500 METIMŲ

MONETA SU PASLINKTU SVORIO CENTRU (TIKIMYBĖ, KAD IŠKRIS „GALVA“, YRA 55 %, O „SKAIČIUS“ - 45 %).

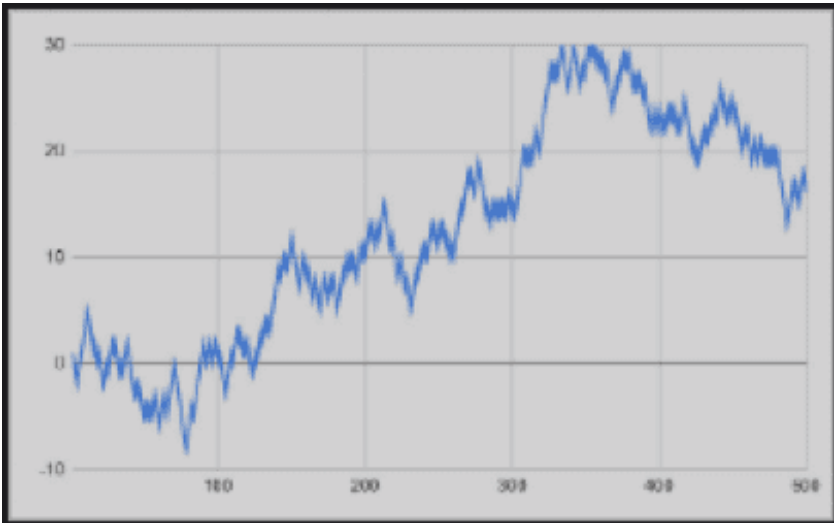
Simuliacija Nr. 1



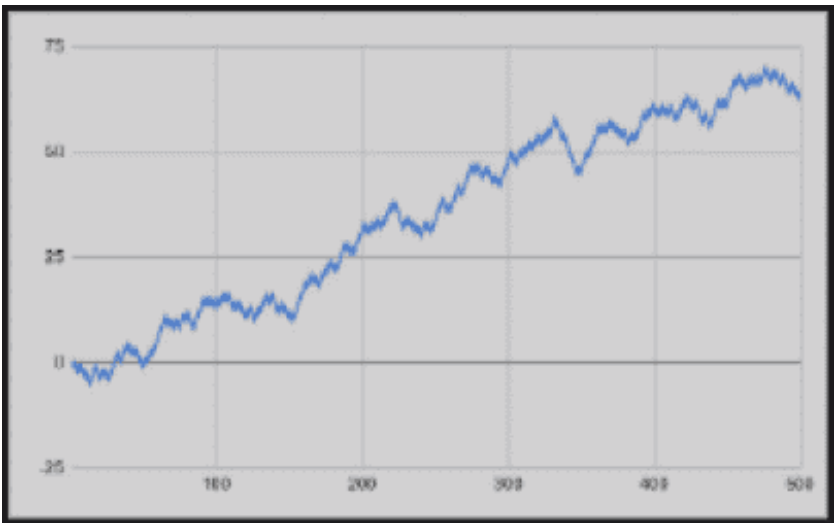
Simuliacija Nr. 2



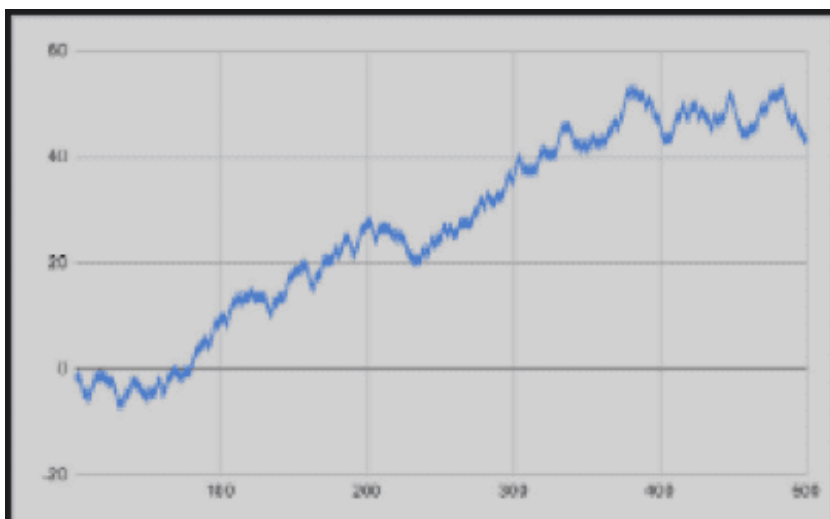
Simuliacija Nr. 3



Simuliacija Nr. 4



Simuliacija Nr. 5

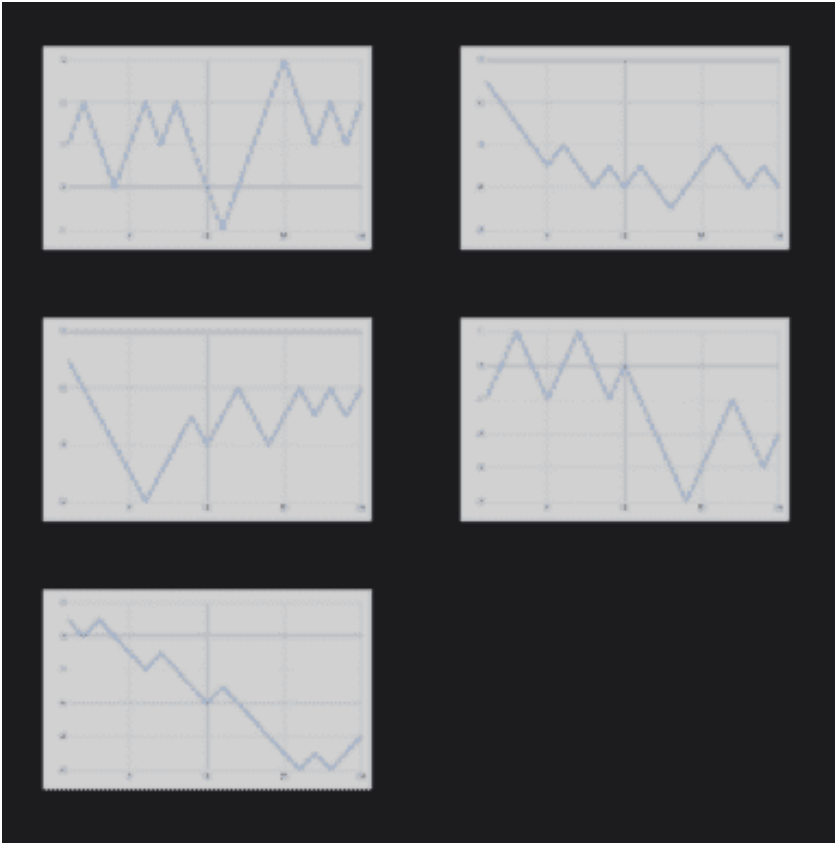


Dabar jau akivaizdu, kad moneta su paslinktu svorio centru turi pranašumą prieš įprastą monetą.

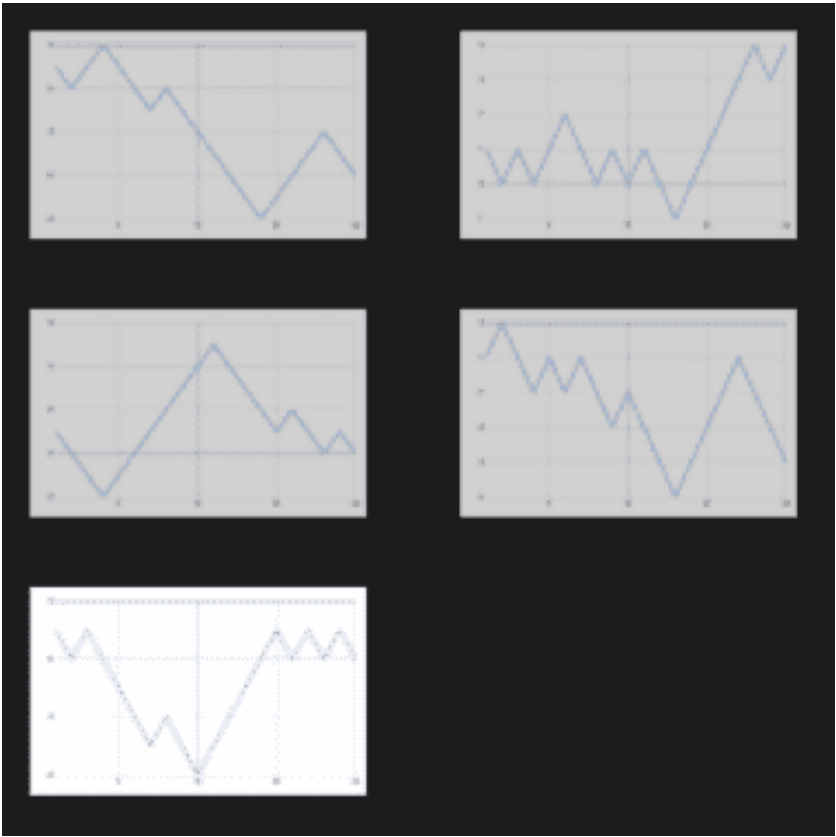
Sudėkime kartu visus šiuos grafikus, kad būtų lengviau juos palyginti:

METIMAI

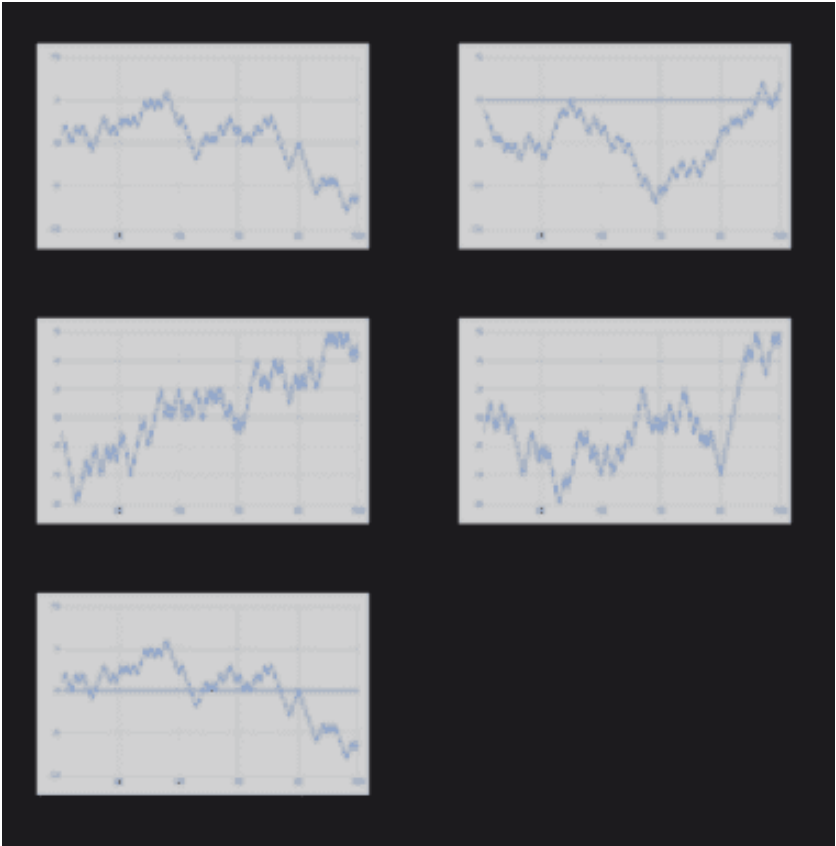
20
PAPRASTA MONETA



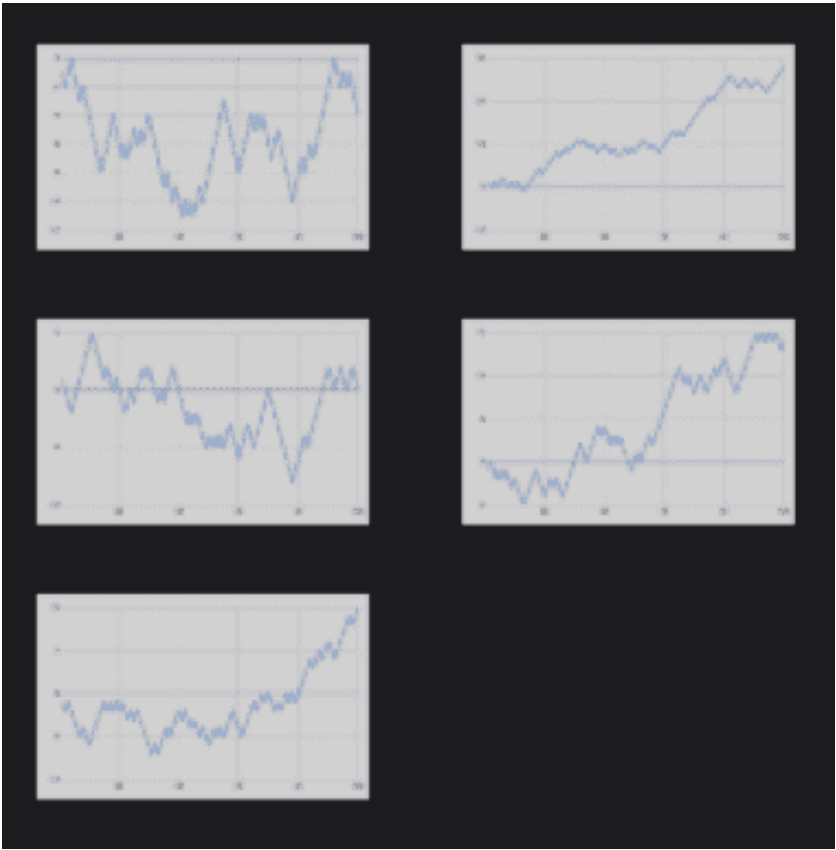
MONETA SU PASLINKTU SVORIO CENTRU



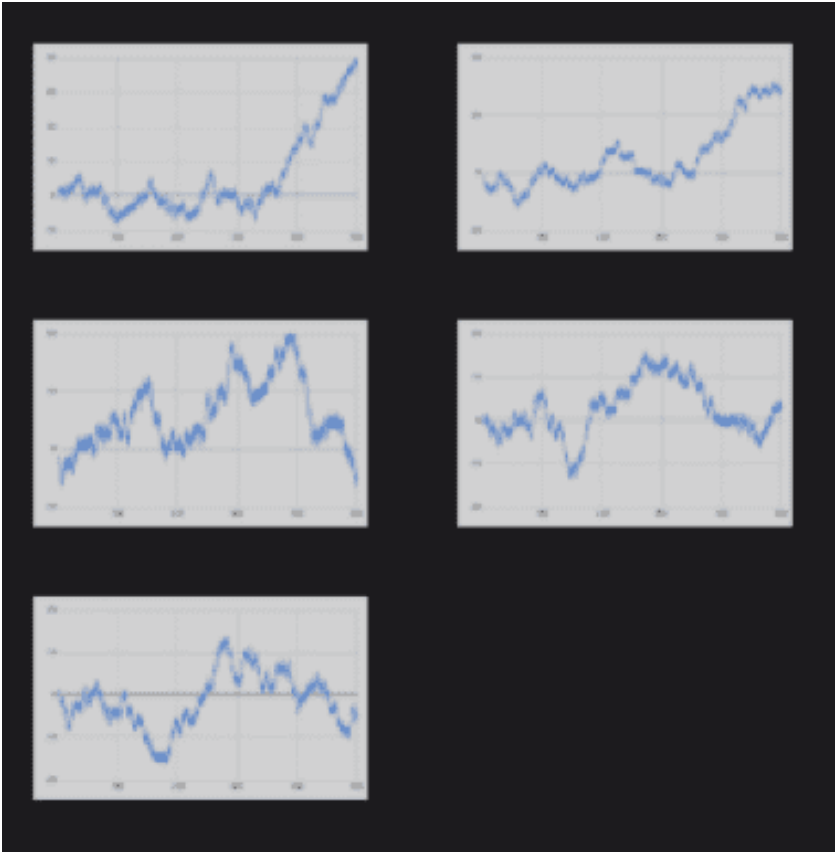
100
PAPRASTA MONETA



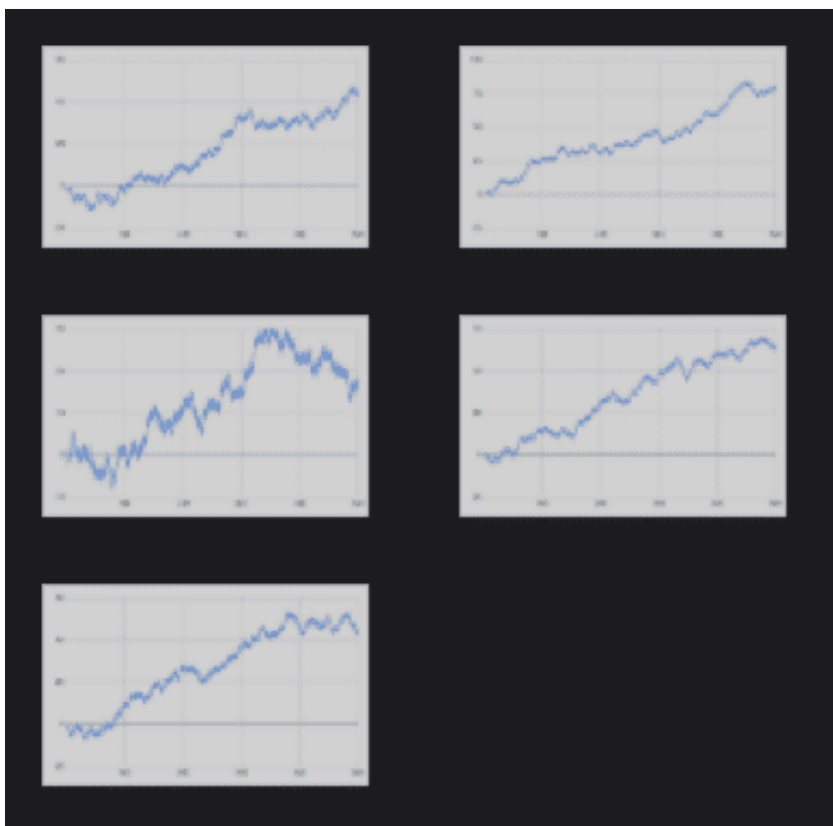
MONETA SU PASLINKTU SVORIO CENTRU



500
PAPRASTA MONETA



MONETA SU PASLINKTU SVORIO CENTRU

**Ką mums sako šie rezultatai?**

Jie mums sako, kad net ir turint pranašumą rinkoje mūsų artimiausi prekybos rezultatai nesiskirs nuo gryno atsitiktinumo rezultatų. Prireikia maždaug 100 sandorių, kol mūsų kapitalo pelningumo kreivėje pradeda ryškėti teigiamas prekybos pranašumo poveikis.

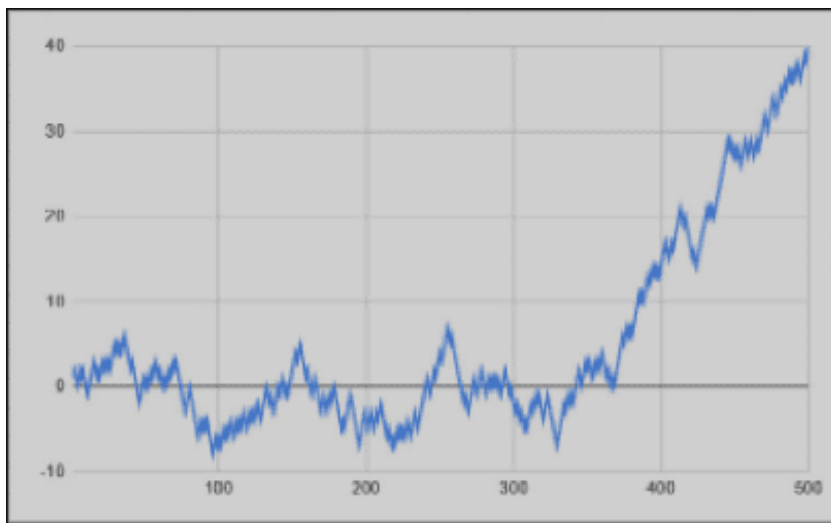
Tai viena iš priežasčių, kodėl tiek daug dėmesio skiriame gynybinei prekybai - pranašumas neturi jokios vertės, jei neįvykdome pirmųjų 100 sandorių.

Šie rezultatai taip pat pabrėžia vieną paprastą, bet labai svarbų dalyką: nereikia būti genijumi, kad užsidirbtume pinigų iš prekybos. **Mums tereikia pasiekti 5 procentiniais punktais didesnę sėkmės tikimybę nei gryno atsitiktinumo atveju, o visa kita padarys laikas.**

Būtent nekantrūs treideriai, kurie neišsivaizduoja, koks yra jų pranašumas, ir keičia strategijas atlikę vos 20 sandorių, niekada nepadarys jokios pažangos - jie tiesiog nesuvokia, kad jų trumpalaikiai rezultatai yra atsitiktiniai.

Ir paskutinis dalykas.

Atkreipkite dėmesį, kad pirmojoje simuliacijoje (500 paprastos monetos metimų) matome didėjančią kapitalo kreivę:



Paprasta moneta (500 metimų)

Žiūrėdamas į tokią kapitalo kreivę, treideris diletantas pagalvotų: „Oho, tai pelninga strategija!“

Tačiau, kaip žinote, toks rezultatas priklauso tik nuo sėkmės!

Taigi išvada tokia:

Niekada negalime būti 100 % tikri, ar mūsų pelnas yra atsitiktinumo, ar įgūdžių rezultatas.

Kuo daugiau sandorių sudarome, tuo didesnė tikimybė, kad mūsų rezultatai nėra sėkmės rezultatas. Tačiau niekada negalime būti 100 % tikri.

Geriausia, ką galime padaryti, tai ir toliau priimti racionalius sprendimus, praktikuoti gynybinę prekybą (t. y. išlikti gyviems rinkoje) ir nuolat mokytis iš klaidų.

Sutelkite dėmesį į tikslą

Gerus treiderius nuo diletantų skiria gebėjimas atidžiai stebėti bendrą vaizdą, nepaisant didėjančio spaudimo.

Pastariesiems kelių sandorių rezultatas tiesiogiai parodo, ar jų strategijos „veikia“. Jie tinkamai neištestavo ir nepatikrino savo strategijos, todėl nežino, ar dabartiniai prasti rezultatai yra normalūs.

Sėkmingiems treideriams kelių sandorių rezultatas yra tik nedidelė dalis visų duomenų, kuriuos reikia surinkti, susisteminti ir išanalizuoti prieš priimant sprendimą dėl tam tikros strategijos.

Rimti prekyautojai turi bendrą planą, kuris yra kur kas platesnis nei tik 20 ar 30 sandorių rezultatai. Jie daugiausia dėmesio skiria ilgalaikiams lūkesčiams, o treideriai diletantai - kasdienėms pelno ir nuostolių ataskaitoms.

Taigi geras įprotis - visada žengti žingsnį atgal ir kiekvieno sandorio rezultatus vertinti atsižvelgiant į bendrą vaizdą. Kai sandoris uždaromas, nelaikykite to tik gautu pelnu arba nuostoliu. Vietoj to klauskite: ar šio sandorio rezultatas turi įtakos ilgalaikiams jūsų strategijos lūkesčiams?

Jei nieko rimto neįvyko, tikėtina, kad jokia trumpa sandorių serija neturės reikšmingos įtakos jūsų numatytai strategijai.

Jei į savo sandorių rezultatus žiūrėsite atsižvelgdami į savo bendros strategijos lūkesčius, per daug nenukrypsite nuo teisingo kelio.

Sodo priežiūra - tai ne galutinis procesas. Sėkmingas derliaus nuėmimas nėra sodo gyvavimo pabaiga - tai tik jo etapas. Kaip žino kiekvienas sodininkas, sodo gyvybingumas nesibaigia nuėmus derlių.

James P. Kars

Galutinis tikslas

Viskas, ką aptarėme šiame kurse, yra susiję su vientisos prekybos strategijos kūrimu ir palaikymu.

Tačiau vienu metu turėtumėte naudoti 3-5 (ar daugiau) tarpusavyje nesusijusių strategijų portfelį.

Tam yra 3 priežastys:

1. Nėra vieno pažeidžiamo taško

Jei viena iš jūsų strategijų staiga nustos veikti, vis tiek liksite žaidime. Kol koreguosite dabartinę nuostolingą strategiją arba lauksite, kol ji vėl pradės uždirbti pinigų, kitos strategijos gali ir toliau veikti.

2. Mažesni nuosmukiai ir tolygesnė kapitalo kreivė

Kai prekiaujama tik pagal vieną strategiją, visi nuosmukiai bus susiję tik su ta viena strategija.

Tačiau prekiaujant pagal 3-5 strategijų portfelį mažai tikėtina, kad visos jos vienu metu patirs nuosmukius. Tai reiškia, kad maksimalus jūsų portfelio nuosmukis greičiausiai bus mažesnis nei atskiros strategijos.

Tai taip pat reiškia, kad jūsų portfelio kapitalo kreivė greičiausiai bus tolygesnė.

3. Stabilesnis / didesnis pelnas

Vienas iš tolygesnės kapitalo kreivės privalumų yra tas, kad dažniau patirsite pelningus laikotarpius.

Dar svarbiau yra tai, kad, esant mažesniai nuosmukiui, turite galimybę padidinti sandorių loto dydį, o tai leis padidinti bendrąjį portfelio pelną.

Pavyzdžiui, maksimalus vienos strategijos nuosmukis gali būti -15 %, o portfelio - 10 %. Tai reiškia, kad naudodami portfelį galite padidinti prekybos loto dydį iki 50 % ir gauti didesnę pelną, nors maksimalus nuosmukis yra panašus kaip ir naudojant vieną strategiją.

Taigi diversifikuoto strategijų portfelio rezultatai beveik visada yra geresni už vienos strategijos rezultatus.

Taigi, sukūrę strategiją su teigiamais lūkesčiais, nesustokite ties ja. Toliau tobulinkite strategijas, kad pagerintumėte bendrus portfelio rezultatus.

Dėkojame jums už dėmesį

Tuo ir baigiame šį kursą. Tikiuosi, kad gavote vertingų įžvalgų, idėjų ir koncepcijų, kurios padės jums pasiekti savo prekybos tikslus.

Labai rekomenduoju perskaityti šią knygą dar bent kelis kartus - tai padės įsisavinti naujas idėjas ir sąvokas, kurias galbūt praleidote vieną kartą perskaite šį kursą.

O dabar pradėkite praktiškai taikyti tai, ko išmokote!

Trumpa kurso atmintinė

- **Treidingas** - tai žaidimas, kuriame neįmanoma laimėti: nuolatinių laimėtojų čia nebūna.
- Tikrasis treidingo tikslas - išlikti žaidime kuo ilgiau nepralaimint.
- Kadangi neturime žinių apie rinkos **pasiūlą ir paklausą**, negalime patikimai prognozuoti būsimų rinkos kainų.
- Rinka yra pernelyg kompleksiška, kad kas nors galėtų ją nuosekliai ir tiksliai prognozuoti ilguoju laikotarpiu. Ji iš esmės yra neprognozuojama.
- Mirtinoji trijulė - kompleksiskumas, refleksyvumas ir likvidumo deficitas - daro finansų rinkas kur kas labiau nenuspėjamas, nei žmonės mano.
- Rinka nori, kad treideriai prekiautų kuo daugiau ir kuo ilgiau. Tačiau kuo dažniau ir didesniais kiekiais treideriai prekiauja, tuo didesnė tikimybė, kad jie praras savo kapitalą ir apskritai nutrauks prekybą. Rinka šią dilemą išsprendžia išradinčiai: ji periodiškai keičia treiderių, kuriuos apdovanoja ir baudžia, tipą. Bendras šios dinamikos poveikis yra tas, kad absoliučiai visos prekybos strategijos skirtingais laikotarpiais susidurs su sunkumais, o dauguma jų generuos nuostolius. Taigi treidingo sėkmės raktas - išgyventi blogus laikotarpius, kad galėtume gauti naudos iš ateinančių gerų laikų.
- Dėl prekybos sąnaudų mažmeninės prekybos lūkesčiai savaime yra neigiami. Jie blogesni nei metant monetą.
- Prekybos mokesčiai (komisiniai ir (arba) **spredas**) turi didelį neigiamą poveikį ilgalaikiams prekybos rezultatams. Norėdami pasiekti sėkmės treidinge, turite prekiauti taip, kad jų poveikis būtų kuo mažesnis.
- Gebėjimas nustatyti grafinius paternus nėra prekybos pranašumas.
- Techniniai indikatoriai yra tik įrankiai. Grįsti prekybos strategiją įrankiais yra panašu į namo projektavimą pagal plaktuko veikimo principą. Tai neišmintinga.
- Trumpuoju laikotarpiu prekybos strategijos pelningumas yra atsitiktinis. Ilguoju laikotarpiu prekybos strategijos pelningumas yra artimas numatytam.
- Norint būti pelningu treideriu, vien teigiamų lūkesčių nepakanka - turime turėti pakankamai didelių teigiamų lūkesčių, kad kompensuotume prekybos išlaidas.
- Išvengti -1 % nuostolio yra pelningiau nei gauti +1 % pelno.
- Daugeliui tikslų 6 kartus didesnis **kreditinis petys** yra daugiau nei pakankamas.

- **Treideriai** bankrutuoja ne todėl, kad neturi pakankamai pelningų sandorių. Jiems nepavyksta, nes jų nuostolingų sandorių yra per daug arba jie būna per dideli.
- Greičiausiai trumpiausias kelias į teigiamus lūkesčius yra ne padvigubinti pelną, o perpus sumažinti nuostolius.
- Gera prekyba reiškia ne tiek tai, kad reikia daryti daugiau teisingų dalykų, kiek tai, kad reikia daryti mažiau neteisingų dalykų.
- Svarbiau būti gyvam rytoj, o ne uždirbti pinigų šiandien.
- Perteklius yra svarbiau už optimalų našumą.
- Išmokite tinkamai elgtis patirdami nuostolius.
- Kuo dažniau prekiaujame, tuo didesnė tikimybė, kad turėsime neigiamų lūkesčių.
- Optimalus būdas mažmeniniams treideriams - prekiauti kuo rečiau ir tik pagal aukštos kokybės grafinius modelius.
- Vienas iš didžiausių privalumų, kuriuos galite sau suteikti, yra prekyba didesniais **laiko intervalais**.
- Tik apie 10-20 % pelningų sandorių sudarys jūsų grynąjį pelną. Likusius 80-90 % laiko jūs tiesiog laikysitės paviršiuje.
- Laisvai prieinama informacija nėra privalumas.
- Šešios pagrindinės rinkos pranašumo rūšys: greitis, sąnaudos, informacija ir (arba) analizė, dydis, **emocijos** ir strategija.
- Vienintelis būdas būti pelningam ilguoju laikotarpiu - į rinką žvelgti kitaip nei dauguma žmonių.
- Paklauskite savęs: „Ką daugumai žmonių sunku padaryti?“
- Tarp sandorių dažnumo ir ilgalaikio pelningumo yra atvirkštinė koreliacija.
- Kitaip nei profesionalai, mažmeniniai treideriai nepatiria spaudimo 1) pasiekti rezultatų per tam tikrą laikotarpį arba 2) nuolat sudaryti sandorius rinkoje. Tai mažmeninių prekyautojų pranašumas - naudokitės juo.
- Jei galite laukti ilgiau nei dauguma žmonių, galite pasiekti geresnių prekybos rezultatų nei kiti.
- Kad sukurtumėte stabilius prekybos metodus, atkreipkite dėmesį į susijusias sritis.
- Neprekiaukite tuo, ką matote grafike. Prekiuokite tais treideriais, kurie žiūri į tą grafiką.

- Niekas iki galo nesupranta finansų rinkų prigimtį, tačiau mes, kaip treideriai, galime klestėti, jei laikysimės proceso, kuriuo tikrinamas rezultatų pakartojamumas - mokslinio metodo.
- Jūsų prekybos statistika atsakys į 90 proc. jūsų klausimų apie prekybą, todėl atidžiai registruokite savo sandorius.
- Tikrasis treidingo darbas yra nesibaigiantis tyrimų, testavimo ir strategijų kūrimo ciklas.
- Stabilus ilgalaikis vidutinis pelningumas yra mažesnis nei 36 % per metus (mažiau nei 3 % per mėnesį).
- Jei pradėsite prekiauti turėdami nedidelį kapitalą, per penkerius metus galite praturtėti tik dviem būdais: naudodami pernelyg didelį kreditinį petį arba prekiaudami pritrauktu kapitalu.
- Pagrindinis testavimo pagal istorinius duomenis tikslas - nustatyti, ar tam tikros prekybos strategijos lūkesčiai yra kitokie nei neutralūs.
- Nustačius kitokius nei neutralius lūkesčius, kitas žingsnis - 1) stabilumo gerinimas, 2) grynojo pelno didinimas, 3) nuosmukio mažinimas.
- Pagrindinis tiesioginio testavimo tikslas - nustatyti testavimo pagal istorinius duomenis rezultatų pagrįstumą realiomis rinkos sąlygomis.
- Kapitalo paskirstymo tikslas - sumažinti neigiamą procentinį poslinkį nuosmukio metu ir padidinti pelną geruoju laikotarpiu.
- Treidingas nėra susijęs su rinkos kainų numatymu ar prognozavimu. Tai procesas, kurio metu 1) nustatoma rinkos tendencija, 2) pasinaudojama šia tendencija, 3) testuojama, ar šis pranašumas lemia teigiamus lūkesčius, ir 4) teigiami lūkesčiai išlaikomi kuo ilgiau.
- Pinigus mums atneša ne patys sandoriai, o procesas, kurio metu šie sandoriai sudaromi.
- Kai sandoris uždarytas, nelaikykite to tiesiog „pelnu“ arba „nuostoliu“. Vietoj to klauskite: „Ar šio sandorio rezultatas turi įtakos ilgalaikiams mano strategijos lūkesčiams?“
- Gerus treiderius nuo diletantų skiria gebėjimas atidžiai stebėti bendrą rinkos vaizdą (t. y. lūkesčius), nepaisant didėjančio spaudimo.

8 geležinės taisyklės

Geležinė taisyklė Nr. 1: naudokite **stop loss**.

Geležinė taisyklė Nr. 2: nuosmukis neturėtų viršyti -20 %.

Geležinė taisyklė Nr. 3: išvengti -1 % nuostolio yra pelningiau nei gauti +1 % pelno.

Geležinė taisyklė Nr. 4: svarbiau būti gyvam rytoj nei uždirbti pinigų šiandien.

Geležinė taisyklė Nr. 5: kuo dažniau prekiaujate, tuo didesnė tikimybė, kad priartėsite prie neigiamų lūkesčių.

Geležinė taisyklė Nr. 6: gerų treiderių maksimalus nuosmukis yra apie -6 % kiekvienam 1 % vidutinio mėnesinio pelno.

Geležinė taisyklė Nr. 7: stabilus ilgalaikis vidutinis metinis pelnas yra nuo 6 iki 36 %.

Geležinė taisyklė Nr. 8: atsakymai į 90 % jūsų klausimų apie prekybą slypi testų pagal istorinius duomenis ir tiesioginių testų rezultatuose.

Kristoferis Lee.

Išversta specialiai Spekuliantas.biz.

Atsakomybės atsisakymas

Šis knygos vertimas skirtas išskirtinai švietimo tikslams ir nekomerciniam naudojimui. Knygos turinys nėra individuali investavimo rekomendacija ar raginimas sudaryti finansinius sandorius. Už sprendimus, priimamus remiantis šia medžiaga, ir jų pasekmes atsako pats skaitytojas.

Visos teisės priklauso knygos autoriams.